

# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Septembre 2014 N°9

UN MOMENT AVEC p.10  
**Cyrille MAYOLLE**



p.20

L'hôtellerie de plein air



p.36

Règles sanitaires  
des piscines collectives



p.32

Déshumidification  
des piscines intérieures



p.54

Abris  
des piscines collectives



**SPÉCIAL**  
**PISCINES de COLLECTIVITÉS** p.16



# hth® SHOCK poudre hypochlorite de calcium

LE CHLORE CHOC  
LE PLUS PUISSANT DU MARCHÉ  
= 75% DE CHLORE ACTIF



EXCLUSIVITÉ **hth**®

**n°1** des ventes\*  
chez les revendeurs

- Formule en poudre :  
dissolution ultra rapide
- Évite la sur-stabilisation :  
diminue les renouvellements d'eau
- Rend l'eau cristalline
- Pratique avec sa poignée  
et son bouchon doseur



Existe en 2 kg, 5 kg et 25 kg



Film eau verte



Guide consommateur  
sur-stabilisation



Assistance  
traitement de l'eau  
**0 826 10 23 95**

813 6 113 000

\* Ventes Arch Water France 2013

\*\* Groupe Lonza ainsi que les précédentes entités

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



# LA RÉFÉRENCE du traitement de l'eau des piscines

**Lonza™**

1<sup>er</sup> fabricant  
mondial  
d'hypochlorite  
de calcium  
depuis 1928



## EFFICACITÉ

- Spécialiste du chlore sans stabilisant
- Utilisé depuis plus de 30 ans par les piscines collectives
  - Minimise les apports d'eau
- Améliore la qualité de l'eau et le confort des baigneurs



**BIENTÔT  
NOUVELLE GÉNÉRATION !  
LANCEMENT  
SALON PISCINE - LYON**

## TECHNOLOGIE

- Une gamme complète de doseurs et régulations avec communication à distance possible

## RÉACTIVITÉ

- 7 distributeurs agréés - 11 agences
- Des techniciens qualifiés à votre service
- Du stock à proximité de votre établissement

## EXPERTISE

- Plus de 1 000 campings font confiance à **hth**



SERVICE TECHNIQUE **hth**®

L'INJ, techniques PISCINES

SEMACA

MATENA

AQUA TECHNIQUE

TECHNIQUES PISCINE

WASTA PISCINES

REV'AZUR SARL

Retrouvez les coordonnées  
sur [hthpiscine.fr](http://hthpiscine.fr)

hth - France - Italie - Espagne - Les Mascottes - photos et illustrations non contractuelles



Accéder à notre  
site internet



Retrouvez-nous à Lyon  
au salon Piscine Global  
**Stand 4C66 - Eurexpo**  
du 18 au 21 novembre 2014



Pour une eau mieux préservée

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



## Édito

# POURQUOI UN NUMÉRO SPÉCIALEMENT DÉDIÉ AUX PISCINES DE COLLECTIVITÉS ?

Plusieurs réflexions naitront de cette lecture...

### Pourquoi une partie importante de ce numéro aborde-t-elle les sujets touchant aux piscines de collectivités ?

En le lisant vous ressentirez, j'en suis sûr, combien ces informations, ces reportages et entretiens vous intéressent, même si votre activité n'est pas actuellement axée sur ce marché de la piscine collective.

### Pourquoi ?

- Parce que, après lecture, après réflexions sur le futur du marché de la piscine collective, n'y a-t-il pas demain pour vous une opportunité qu'il faudrait saisir ?
- Parce que, après lecture, vous constaterez peut-être que votre avis sur la collectivité manque d'informations pour vous aider à orienter votre activité sur certains axes convenant à votre entreprise : la piscine de collectivité privée (camping, résidence, gîte...), les dimensions permettant par exemple la pose de skimmers (- de 200 m<sup>2</sup>), au lieu d'un débordement périphérique, les revêtements, la filtration, les traitements, les normes et réglementations...
- Parce que, après lecture, vous constaterez aussi qu'il y a en perspective des rénovations qui répondent peut-être à vos compétences.

« La rencontre durant ce Salon avec des personnes qui parlent comme vous du sujet « piscine » ne peut que vous enrichir »

Par ailleurs, vous savez que le **Salon Mondial de la Piscine** (« **Piscine Global** ») se tiendra à nouveau cette année à Lyon, **du mardi 18 novembre au vendredi 21 novembre**. **Aqualie**, son salon **dédié aux collectivités**, sera également présent durant 2 jours (**18 et 19 novembre**), avec 2 thématiques :

- sport et santé,
- apprentissage de la natation.

Des visites guidées de Centres Nautiques compléteront cette rencontre sur les collectivités.

Profitons de ces 4 jours uniques pour faire le point. Nous avons la chance de bénéficier en France, tous les 2 ans, de la plus grande rencontre mondiale des professionnels !

On en revient toujours avec bon nombre d'interrogations, de remises en question. On pourra alors mettre à profit la période hivernale pour orienter peut-être différemment les objectifs de l'entreprise.

La rencontre durant ce Salon avec des personnes qui parlent comme vous du sujet « piscine » ne peut que vous enrichir.

J'ai personnellement fait cette expérience. Et, certainement que mon entreprise a pu évoluer, s'orienter différemment sur certains axes, grâce à de belles rencontres...

**Nous serons bien sûr présents à ce Salon.** C'est toujours pour nous un réel plaisir d'échanger avec vous, tant ce contact physique et verbal est enrichissant.

En attendant, bonne fin de saison, jusqu'à ces futures journées lyonnaises et mondiales de la piscine.

**Guy Mémin**  
Rédacteur en chef



**STOCK**  
permanent

**LIVRAISON**  
rapide

**SAV**  
et pièces détachées

**ASSISTANCE**  
téléphonique

**FORMATION**  
assurée

**ASC MAT**  
assistance conseil matériel

**DISTRIBUTION**

**Votre spécialiste**  
Piscines Spas  
Saunas Hammams



**PARTENAIRE**  
des Grandes marques



# Qui mieux que nous pour sécuriser vos piscines ?

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

## DIVE SYSTEM



L'intégration parfaite de la couverture de votre piscine par l'immersion de la poutre et des caillebotis

## EASY



Le meilleur de la simplicité

## ECLIPSE



La terrasse sur mesure... esthétique et unique...

## ALTO



Le luxe ultime pour la piscine : piscine et terrasse, alimentées en basse tension 24 V



Suivez-nous sur le réseau social professionnel [1000busk.com/wood](https://www.linkedin.com/company/wood)



- Service commercial
- +33 1 64 95 19 18
- Z.A. DE LA GAUDRÉE  
15 rue Marie Poussepin  
91410 DOURDAN

Professionnels  
de la piscine,  
soyez partenaire\*



Les volets WOOD,  
fabriqués en France,  
sont diffusés en :

France  
Allemagne  
Pologne  
Portugal  
République Tchèque  
Suède...

Contactez-nous :  
**+33 1 64 95 19 18**

\*La société WOOD ne vend pas directement  
de volets de sécurité aux particuliers.



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

## SOMMAIRE

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

■	<b>ÉDITO</b>	
	Pourquoi un numéro spécialement dédié aux piscines de collectivités ? .....	p.4
■	<b>CHRONIQUE</b>	
	Pourquoi notre profession va s'en sortir ? .....	p.8
■	<b>DOSSIER PISCINES DE COLLECTIVITÉS</b>	
	Rencontre avec Jean-Christophe FILLOT .....	p.16
	Camping Les Clos Fleuris.....	p.20
	Hôtel La Sapinière .....	p.22
	Rencontre avec Geoffroy CALLEWAERT ...	p.24
	L'hôtellerie de plein air aujourd'hui.....	p.26
	Aires de jeux aquatiques.....	p.30
	Animation des bassins.....	p.31
	La déshumidification de piscine intérieure .....	p.32
	Règles sanitaires applicables aux piscines collectives. ....	p.36
	Étude comparative du système Oxymatic.....	p.50
	Rencontre avec Yoann CHOURAQUI.....	p.52
■	<b>NOUVEAUTÉS</b> .....	p.58
	Pensez-y .....	p.72
■	<b>RENCONTRE / DIALOGUE</b>	
	Un moment avec... Cyrille MAYOLLE .....	p.10
	Entretien avec Jérôme CHABAUDIE.....	p.80
■	<b>DOSSIER TECHNIQUE</b>	
	Abris de piscines collectives .....	p.54
	La tribune des fabricants.....	p.76
	Une réalisation en 8 jours.....	p.84
■	<b>FICHES PROS</b>	
	DLW delifol .....	p.74
	CEC.....	p.75
■	<b>ENTREPRISES</b>	
	L'actualité des entreprises.....	p.87
	Le baromètre des entreprises.....	p.100
	Les Formations .....	p.102
	Chronique des métiers de la vente .....	p.108
	Rubrique du digital .....	p.110
■	<b>RENDEZ-VOUS</b>	
	Foires, Salons, Congrès.....	p.104
■	<b>PETITES ANNONCES</b> .....	p.112
■	<b>LISTE DES ANNONCEURS</b> .....	p.114



## Chronique

# POURQUOI NOTRE PROFESSION VA S'EN SORTIR ?

### C'est vrai,

- Nous traversons, une crise profonde,
- Notre croissance est à L'ARRÊT !
- Notre taux de CHÔMAGE est à plus de 11% !
- Notre balance extérieure est DÉFICITAIRE depuis des lustres !
- Nos coûts salariaux EXPLOSENT et paralysent l'activité !
- Notre productivité est en PANNE !
- Notre saison 2014 est « bof »...

**MAIS**, notre métier, « la PISCINE » va inévitablement continuer à se DÉVELOPPER !

La FRANCE a une démographie des plus élevées en Europe. Ce qui signifie qu'une jeune génération nombreuse ne demandera bientôt qu'à plonger dans nos piscines, dans celles des Campings, Gîtes, Hôtels, Résidences, Lycées, Collectivités, etc., et bien évidemment, dans les piscines familiales, qu'il faudra construire, rénover et entretenir.

La preuve en est que, malgré cette sinistreuse ambiance, malheureusement pas toujours injustifiée, notre secteur embauche des salariés : des techniciens, vendeurs, chefs d'agences, maîtres-nageurs, responsables de bassins,... qualifiés dans le domaine de la PISCINE et du SPA.

L'aquabiking (le vélo aquatique), l'aquagym, la remise en forme aquatique, les massages sous l'eau, la réadaptation fonctionnelle en piscine,... envahissent les piscines équipées de matériels spécifiques.

**Notre marché**, « la PISCINE », que ce soit celui des piscines privées ou des piscines collectives, **va inévitablement rebondir et connaître à nouveau la croissance.**

Nous avons, en France, les lycées professionnels **les plus performants au monde**, pour dispenser les différentes formations techniques propres à notre métier.

Les formateurs français sont plébiscités dans les différents pays européens pour enseigner les techniques « PISCINE ».

Les normes d'hygiène et de sécurité françaises sont certes, sévères, mais **reprises par nombre de pays dans le monde.**

## Voilà pourquoi on va s'en sortir !!

Mais, et ce qui est le plus encourageant, c'est que bon nombre de pisciniers transmettent leurs entreprises à leurs enfants, comme mon ami PILCH par exemple, piscinier depuis le siècle dernier, qui a transmis son entreprise Piscines Neptune (en région parisienne) à sa fille Katherine et son fils Frédéric.

Si des parents encouragent leurs progénitures à perpétuer leur entreprise, c'est qu'ils croient en l'avenir de notre si beau métier !

**J'en citerai quelques-uns qui ont repris le flambeau après leur père :**

- **Marc IDOINE** qui réalise les plus prestigieuses piscines des palaces parisiens et autres piscines tout à fait EXCEPTIONNELLES ;

- **Jérôme LAPASSET** un des leaders sur le marché normand de la piscine ;
- **Laurent CHOURAQUI** qui, tout en restant le principal piscinier en Touraine, construit de grandes et belles piscines collectives sur toute la France (lire l'article qui lui est consacré dans cette édition) ;
- **Christine BARRAUD** qui développe l'entreprise de son père, « le beau Charly », avec brio, à Castres ;
- **Bruno PARAVEY** qui suit les traces de ses parents comme piscinier, dans le golfe de Saint-Tropez ;
- **Patrick MÉMIN** poursuit avec succès le travail de constructeur que son papa a exercé dans le Rhône-Alpes.



### Et chez les INDUSTRIELS :

- **Eloi PLANES** aux commandes de la plus importante Société de matériels de piscine en Europe, ASTRAL, devenue FLUIDRA ;
- **Jean-Louis DESJOYAUX** qui a su développer une entreprise régionale en une société internationale, cotée en bourse !
- **Marc MAUPAS** qui a développé l'entreprise familiale pour en faire l'un des premiers groupes français comprenant DEL, CEC, CARRE BLEU, CLASS,...

Je ne peux tous les citer, car il y en a tant !!

**Spécial PROS** se propose de les réunir sur son stand lors du prochain salon de la piscine à LYON en novembre.

Alors, faites-vous connaître, vous qui avez repris les rênes de l'entreprise familiale ! (**Questionnaire p.113**)

Qui sait, peut-être déciderez-vous de créer une association, un club, un blog,... pour provoquer plus de rencontres et d'échanges...

**" Dans la difficulté, la plus grande des fautes est le relâchement de la volonté "**

Citation de Henri-Frédéric Amiel ; Œuvre : Journal intime, le 23 juin 1855

**Richard CHOURAQUI**  
Consultant Piscine  
MABIS Consulting



# FLAG POOL

by SOPREMA

Retrouvez-nous  
au salon :  
→ Piscine Global  
18 au 21 novembre  
à Lyon, stand 4C107



La technologie quadri-couches  
au service de piscines d'exception.

**GARANTIE**  
**10 ANS**  
NON DÉGRESSIVE

Le PVC armé FLAGPOOL® répond à toutes vos exigences

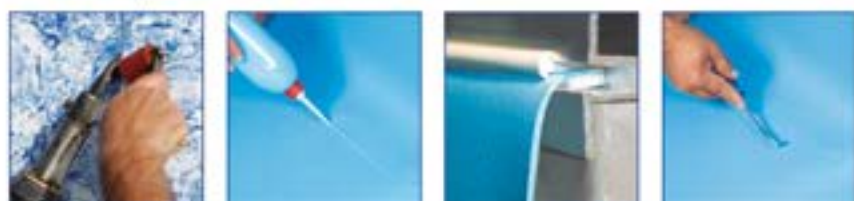
FLAGPOOL® le PVC armé by SOPREMA :

- 27 nouvelles couleurs et designs.
- Existe en 4 finitions : Unicolor, Unicolor glossy, Printed glossy et antidérapant.
- Nouveau traitement BIO-SHIELD anti-bactérien et anti micro-organisme.
- Conforme à la norme EN 15 836-2 de 2010.



FLAGPOOL® bénéficie d'une mise en œuvre facilitée grâce à une très bonne soudabilité pour un fini et une planéité exceptionnels.

La gamme FLAGPOOL® est fabriquée par le groupe SOPREMA leader mondial de l'étanchéité dans ses usines en Europe selon notre procédé exclusif quadri-couches.



Contact : [info@flagpool.fr](mailto:info@flagpool.fr) - Tél. : 04 90 82 52 46

La membrane armée PVC qui embellit votre piscine.

**FLAG POOL**  
by SOPREMA

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

# UN MOMENT AVEC... Cyrille MAYOLLE

Directeur Commercial et Marketing France et Europe du sud  
Arch Water Products France / Groupe Lonza



Cyrille MAYOLLE

Cyrille Mayolle, 50 ans, Directeur Commercial et Marketing France et Europe du Sud du Groupe Lonza, nous a reçu à Amboise en Touraine, en compagnie de Caroline

Beauval  
(Responsable  
Innovations  
Marketing et  
Études)  
au siège d'Arch  
Water Products France.  
A l'occasion de notre  
dossier sur les piscines  
de collectivités, nous  
lui avons demandé  
comment il jugeait  
l'évolution de ce marché.



SERVICE TECHNIQUE hth®

LJK techniques PISCINES

SEMACA

MAITENA

AQUA TECHNIQUE

TECHNIQUES PISCINE

VASTA PISCINES

REV'AZUR SARL

Retrouvez les coordonnées  
sur [hthpiscine.fr](http://hthpiscine.fr)

Réseau de distributeurs collectivités agréés hth®

Cyrille Mayolle, avant de commencer cet entretien, vous accepterez de répondre au fameux « Questionnaire de Proust ».

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

Je dis bonjour à tout le monde en passant et j'allume mon ordinateur.

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

Discuter avec les gens, monter voir les assistantes commerciales pour sentir la tendance de la semaine.

## 3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Gérer les prévisions de ventes dans un métier très dépendant de la météo.

## 4 - Votre qualité n°1 ?

Ce n'est pas tellement à moi de le dire mais Je dirais l'écoute et l'intérêt aux autres.

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

La bonne humeur et l'implication professionnelle.

## 6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Une mauvaise météo !

## 7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Il n'y en a pas un particulier, c'est plutôt la diversité des rencontres et les échanges avec nos clients.

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

J'ai acheté une paire d'enceintes « BOSE ».

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

Je joue au golf.

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

Probablement médecin mais je ne m'en suis absolument pas donné les moyens.

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

Le professeur Cabrol.

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

L'informatique dans toutes ses dimensions, à la fois dans la complexité que cela représente et dans les opportunités que cela ouvre.

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

Peut-être l'électricité parce que je n'y connais rien.

## 14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Tous ceux qui contribuent à la professionnalisation du métier de la piscine et qui ont une éthique forte.

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

Je suis trop jeune pour penser à cela.

## 16 - Votre devise ?

Regarder toujours ce qu'il y a de positif.

## Cyrille Mayolle, comment êtes-vous arrivé chez ARCH ?

Je suis arrivé chez ARCH en septembre 2003, un peu par hasard puisque ne travaillant pas du tout dans ce domaine, j'ai été contacté par un cabinet de recrutement. Ma première réaction a été de dire que je n'étais pas très intéressé, puisqu'en poste à l'époque, en Alsace, depuis seulement 3 ans, comme Directeur Commercial et Marketing. Mais quand les recruteurs m'ont appris que cela concernait une entreprise tourangelle, j'ai tendu l'oreille, étant moi-même tourangeau. J'ai donc accepté le poste de Directeur Commercial France. Auparavant, j'avais débuté ma carrière dans un groupe américain, Kellogg's. J'ai toujours travaillé dans des groupes, je suis plutôt à l'aise dans ces environnements.



Site n°1 : commercial et administratif

### Quelle sont vos ambitions concernant le marché des piscines collectives ?

En préambule, je dirais que nous avons une stratégie sur la partie piscine résidentielle bien établie, avec une politique de marques distinctes ciblées par circuit d'activités et des supports marketing forts, notamment pour la marque hth destinée au grand public. Nous nous sommes toujours appuyés sur une forte expertise dans le domaine de la piscine commerciale, et nous avons aujourd'hui des ambitions encore plus importantes dans ce domaine. Nous souhaitons y renforcer notre position. Cela fait d'ailleurs partie de la stratégie du Groupe au niveau mondial. En Europe nous souhaitons nous inspirer de notre développement au Royaume Uni où nous détenons environ 70% de parts de marché, avec l'hypochlorite de calcium ! Nous avons donc une carte à jouer très forte. Cette ambition est aussi légitimée par le fait que la mission du Groupe depuis 1928 (date de création de la marque hth), est d'être LE spécialiste du traitement de l'eau des piscines. Nous sommes d'ailleurs le premier producteur mondial d'hypochlorite de calcium. L'objectif du Groupe est de faire de l'hypochlorite de calcium, le choix n°1 du traitement de l'eau dans les piscines commerciales.

### En 1928, au regard du faible nombre de piscines à l'époque, quelle était la vocation du produit hth ? D'ailleurs s'appelait-il déjà hth ?

A l'époque, il s'agissait d'une marque produit, « High-test hypochlorite ». L'objectif était vraiment d'introduire l'hypochlorite de façon pérenne sur le marché.

**Cyrille MAYOLLE** : hth est d'abord et avant tout la marque de l'hypochlorite de calcium « High test Hypochlorite ». La marque est devenue le produit. Elle a légitimé le produit, un peu comme le frigidaire pour le réfrigérateur. La piscine commerciale est sans doute le secteur, compte tenu des impératifs de contrôle de traitement de l'eau, où l'hypochlorite de calcium a toute sa raison d'être.

### Quels sont les avantages de l'hypochlorite de calcium ?

Ils sont de plusieurs ordres. Tout d'abord, sa propriété première est de ne pas générer d'acide cyanurique et par conséquent d'éviter une surstabilisation du bassin, coûteuse compte tenu du prix d'un m<sup>3</sup> d'eau traité et chauffé. Ensuite, il y a un grand avantage de manipulation et de stockage..., puisque 25 kg d'hypochlorite de calcium

représentent environ 165 kg d'eau de Javel ! Ensuite, en termes de stabilité et de concentration du produit, nous sommes sur une teneur en chlore actif plus importante que dans l'eau de Javel, puisque la dégradation de cette teneur est quasiment journalière pour l'eau de Javel, alors que l'hypochlorite de calcium demeure stable sur plusieurs années.

### Justement, où en est la consommation d'eau de Javel actuellement ?

Elle est présente, il ne faut pas le nier. Il s'agit d'un produit de commodité. On l'envisage souvent d'après son coût à l'achat, alors que beaucoup d'autres paramètres doivent être considérés, comme le coût résultant des traitements en équilibre de l'eau, ou celui lié à la corrosion des installations par exemple. Les coûts cachés sont plus ou moins conséquents et devront être pris en compte dans le coût global. C'est sur ce point que nous apportons notre expertise, j'y reviendrai...

Pour en revenir aux avantages de l'hypochlorite de calcium, outre la manipulation et le stockage plus aisés, la stabilité du produit, sa concentration, le besoin plus faible en produits d'équilibre de l'eau qu'il nécessite, il apporte aussi une caractéristique importante pour nous : **la sécurité des biens et des personnes.**

Le produit à l'état solide, comme vous le savez, présente moins de risques qu'un produit liquide, qui lui-même, présente moins de risques que celui à l'état gazeux. Tout simplement parce qu'il supprime le risque d'épanchement, comme il peut y avoir avec le liquide. Il évite aussi les risques de confusion - je parle surtout du cas des piscines commerciales - confusion entre produits, un pH liquide par exemple, souvent à base d'acide sulfurique ou chlorhydrique, et l'eau de Javel, avec laquelle il y a déjà eu des accidents de mélanges. Cela peut engendrer des problèmes assez importants.

Et enfin, il y a un avantage pour la préservation des installations, au regard de la corrosion créée par l'utilisation de l'eau de Javel qui dégrade les équipements, la plomberie, etc.

J'ajoute un autre point qu'on n'évoque pas souvent, c'est la protection des joints de carrelage dans les piscines collectives. L'eau sous certaines conditions peut être gourmande en calcium et avoir par conséquent tendance à attaquer les joints de carrelage pour en extraire le calcium contenu. L'hypochlorite de calcium va freiner ce processus par son apport naturel en calcium évitant ainsi que les joints ne se désagrègent, ce qui, in fine, peut nécessiter des rénovations coûteuses.

**Caroline BEAUVAL d'ajouter** : D'après les tests effectués par nos équipes au Brésil, l'aspect de la piscine, lié à la brillance et à la clarté de l'eau, est aussi plus probant, lorsque celle-ci est traitée à l'hypochlorite de calcium.

C'est effectivement un avantage sur lequel nous sommes en train de travailler, plutôt dans le secteur de la piscine grand public. Nous avons des projets en cours sur ce point.

Les raisons pour lesquelles nous avons cette reconnaissance, résident effectivement dans notre savoir-faire sur l'hypochlorite de calcium et notre volonté d'en faire le produit n°1 pour le traitement de l'eau en piscine collective. Pour accompagner cette ambition, nous visons une croissance importante sur ce marché-là.

Nous avons des projets, de plusieurs ordres. Nous sommes notamment en phase de lancement d'une nouvelle gamme de doseurs, qui sera présentée au salon de Lyon en novembre.



### Doseurs hth® Easiflo

ARCH est d'ailleurs, avec le doseur hth® Easiflo, la première société à avoir développé un système complet pour les piscines collectives, qui comprend à la fois un doseur spécifique pour l'hypochlorite de calcium (permettant de toujours préserver au sec l'hypochlorite de calcium, pour éviter le dégazage et de conserver une teneur en chlore permanente), et une régulation, destinée à contrôler l'injection de l'hypochlorite de calcium lui-même.

Le premier doseur hth® Easiflo a été créé il y a une vingtaine d'années. A ce jour, nous comptons environ 2 000 doseurs installés en Europe, dont 1 000 en France. Nous avons estimé qu'il était temps d'en développer une nouvelle génération.



**Pascal MOREAU**  
Responsable Développements  
Techniques de la nouvelle  
génération de doseurs hth® Easiflo

# UN MOMENT AVEC... Cyrille MAYOLLE

Directeur Commercial et Marketing France et Europe du sud  
Arch Water Products France / Groupe Lonza

C'est cette dernière qui sera lancée à Lyon. Elle va présenter beaucoup d'améliorations, faites à partir des retours clients. Nous avons en effet été extrêmement à l'écoute des remarques concernant le doseur actuel. Ce nouveau doseur sera plus performant. Il permettra également un entretien plus simple, puisque cela fait partie, entre autres, des remarques que nous avons pu avoir par le passé. Et, grande fierté pour nous, il sera 100 % made in France ! Une nouvelle campagne de communication est en préparation, pour le lancement, avec de nouvelles pubs et de nouveaux visuels.

## Le doseur hth® Easiflo n'existe que pour la piscine collective ?

Oui, pour le moment. Il y aura par la suite 3 modèles, qui permettront de traiter toutes les dimensions de piscines possibles, avec un spectre encore plus large que la précédente génération de doseurs. Donc il s'agit d'un premier projet, qui sera un peu le socle de nos ambitions, pour les années à venir, pour les piscines collectives.

Le fonctionnement du doseur est basé sur un système développé et breveté par le Groupe : la "Spray Technology". Il distribue un arrosage par pulvérisation des briquettes.

Nous l'avons amélioré et réintégré dans la nouvelle génération des doseurs.

L'avantage de cette technologie est de permettre à la fois de créer une



solution chlorée à la demande, tout en préservant le stock de briquettes au sec, ce qui évite les dégazages et l'empatement dû à l'humidité des briquettes.

## Doseur avec Technologie spray brevetée

C'est pour ces caractéristiques que le système a été breveté et présente un énorme atout par rapport à tous les systèmes existants.



hth® Easiflo  
Briquettes à base  
d'hypochlorite de  
calcium

En outre, les briquettes d'hypochlorite de calcium utilisées ont une forme spécifique, ovoïde, semblable à une petite dragée. L'intérêt de cette « dragée » est d'assurer, lors du versement des produits dans le bac de stockage des briquettes, une répartition homogène de celles-ci, qui permettra un arrosage par le bas de façon optimale, sans altérer les couches supérieures de stockage.



Camille Dalibard, Responsable Marketing Opérationnel,  
Hugues de Luze, Directeur Général Europe et Dom-Tom,  
Caroline Beauval, Responsable Innovations Marketing et Etudes,  
Cyrille Mayolle, Directeur Commercial et marketing France et Europe du Sud.

## Quels sont vos autres projets ?

La piscine est un outil de travail stratégique pour le propriétaire d'un camping tout comme pour une Commune, il faut par conséquent apporter une expertise, des conseils à la hauteur de l'enjeu. C'est ce que nous faisons déjà et que nous voulons faire encore mieux. D'où notre volonté de former notre équipe commerciale à réaliser des audits de sites techniques, des bilans sur l'empreinte carbone, une expertise sur les investissements à mettre en place, accompagnés de tous les conseils nécessaires. Au-delà de l'équipe commerciale, nous travaillons en étroite collaboration avec des distributeurs agréés ayant chacun un territoire.

Ce sont des entreprises tournées à 100% vers les collectivités, des spécialistes qui comptent eux-mêmes des commerciaux, des techniciens,...

C'est capital pour nous, parce qu'aujourd'hui, on compte à peu près 7 000 campings en France et 2 600 piscines municipales. Il est bien évident que nous ne pouvons pas gérer 100% d'un parc comme celui-ci directement, avec une équipe de 9 commerciaux ! De plus, nous partons du principe que l'expertise locale peut apporter, d'une part une satisfaction au

client, et d'autre part, un travail réalisé en profondeur sur l'ensemble d'une région. C'est donc notre stratégie de développement pour la suite pour plus de proximité avec les piscines collectives.

## Vous nous avez parlé aussi d'un projet de book... ?

Parmi nos autres projets figure effectivement la création d'un book professionnel, qui aura un peu pour vocation de devenir la « bible » des managers de piscines. Là aussi, nous nous sommes inspirés de ce qui a déjà été fait depuis plusieurs années en Angleterre, par nos collègues.

L'idée est de proposer un dossier, dans lequel est répertorié tout l'historique du traitement de l'eau, mais où apparaissent aussi toutes les solutions techniques et tous les avantages, liés en particulier à l'utilisation de l'hypochlorite de calcium.

**Caroline BEAUVAL :** Il s'agit vraiment d'un book de connaissances globales, à destination des managers de piscines. Nous n'y traitons pas que de nos produits, ce n'est pas du tout un book commercial, mais un book d'informations sur la piscine, l'eau, son équilibre.

**(N.B. :** il est en cours de rédaction, il s'agit d'un gros travail, regroupant une vingtaine de chapitres. Nous avons souhaité y aborder tous les aspects, y compris ceux sur lesquels nous n'étions pas nécessairement experts, puisque la vocation est d'en faire un outil exhaustif, plus pédagogique que commercial.

Ce book est prévu pour le salon de Lyon. Il existe déjà une version anglaise, distribuée en Angleterre.

Nous allons également l'éditer en russe et en allemand, pour ces marchés.)

## Cyrille MAYOLLE :

En résumé,

- 1 - le lancement des doseurs,
  - 2 - l'évolution de notre équipe commerciale,
  - 3 - le book professionnel,
- ...

## Combien de personnes sont formées par an ?

Aujourd'hui je pense que nous sommes bien reconnus pour nos formations en collectivités, nous avons un retour de satisfactions clients approchant les 98%, au vu du questionnaire que nous faisons remplir après la formation. Il y a réellement un besoin croissant de formation.

Les mairies ne laissent pas forcément leurs agents se déplacer pour venir à Amboise.

Il est important pour nous de dispenser la formation en régions. Nous formons environ entre 400 et 500 personnes par an, dont 250 à 300 personnes en collectivités.

Nous assurons également des formations chez nos distributeurs agréés.

Ils invitent leurs propres clients et nous délivrons la formation. Ces formations ont un très bon retour, parce qu'elles permettent d'élever le niveau de connaissances de nos clients.

## Parlez-nous du reste de votre organisation interne ?

J'ajouterai que nous disposons d'une grosse équipe derrière tout cela. Nous avons un pôle R&D, aux Etats-Unis, comprenant une centaine de chercheurs. Bien évidemment, ils ne sont pas tous dédiés au traitement de l'eau, mais il y a un croisement de connaissances important, qui nous permet chaque année, de lancer de nouveaux produits, mais aussi d'apporter des expertises sur des situations complexes particulières de traitement.



Laboratoire d'Amboise

A Amboise plus localement, nous travaillons avec deux chimistes, Eric BOUTELOUP, en charge du développement des nouveaux produits et du support technique de nos clients, et Xavier FRANCESCAT qui s'occupe du contrôle-qualité de ce que nous commercialisons.



**Eric BOUTELOUP**  
Docteur - Ingénieur  
en chimie,  
Responsable  
Développement  
Europe



**Xavier FRANCESCAT**  
Ingénieur Chimiste,  
Responsable  
Qualité



Equipe Commerciale, Marketing  
et Technique

Nous avons une équipe technique composée de 4 techniciens qui assurent à la fois les formations, les installations et les services après-ventes de nos systèmes de traitement, que ce soit pour le doseur de chlore ou pour les régulations. Nous comptons aussi un formateur agréé.

Pour les collectivités, nous disposons d'une hotline dédiée, ainsi que d'une force de vente spécialisée de 9 commerciaux, avec là-aussi des objectifs d'organisation dédiée à la collectivité, menée par un chef des ventes, Eric ESTEVES. Ce dernier a aussi pour objectifs d'aller rencontrer les chaînes de collectivités, que ce soit des chaînes de campings ou les intervenants majeurs de la piscine de collectivités. tout en s'appuyant sur notre réseau de 7 distributeurs agréés, couvrant chacun un territoire.



**Eric ESTEVES**  
Chef des ventes France

L'objectif pour nous est de développer ce mode de fonctionnement, et, nous nous penchons actuellement sur des régions comme la Bretagne, la Normandie, Rhône-Alpes. Les partenaires couvrent pour l'instant principalement toutes les zones côtières, parce qu'un grand nombre de campings s'y trouve concentré. Le potentiel était donc relativement fort pour commencer.

## Comment répartissez-vous les équipes ?

Pour le moment, un de nos commerciaux, Yanis CURAUDEAU, gère exclusivement les piscines de collectivités. Il a pour rôle à la fois d'animer le réseau des partenaires, mais aussi de travailler sur les régions où nous n'avons pas encore de partenaires.

**Yanis CURAUDEAU**  
Animateur Réseau  
Collectivités et Distributeurs



Equipe Marketing Europe

L'objectif était de renforcer cette structure « collectivités », en lien avec nos ambitions de croissance.

Par ailleurs, notre équipe commerciale back office est composée de 5 assistantes commerciales.

Pour le secteur des collectivités, elles ont pour rôle de répondre aux appels d'offres, assez nombreux pour ce qui concerne les piscines, ainsi qu'aux consultations des clients, comme les campings..., cibles stratégiques pour nous.

Nous mettons d'ailleurs à disposition de nos clients toute une panoplie d'outils marketing, tels que la documentation technique sur les produits, les fiches de données de sécurité, les fiches techniques, mais aussi les argumentaires sur les régulations, sur les doseurs, les plans de maintenances,...

Parmi les projets mentionnés, notre équipe marketing travaille à la mise en place d'un site Internet dédié pour la piscine de collectivités.



Accéder au site  
Collectivités hth®

Aujourd'hui en effet, nous avons un site hth global, séparé en interfaces pour les revendeurs et pour les collectivités. Cela démontre encore une fois notre volonté de nous développer fortement sur ce marché.

# UN MOMENT AVEC... Cyrille MAYOLLE

Directeur Commercial et Marketing France et Europe du sud  
Arch Water Products France / Groupe Lonza

Toutes les actions mises en place vont de plus en plus vers une spécialisation, avec un marketing axé davantage sur les aspects techniques. Nous nous sommes également dotés d'un logiciel, SolidWorks, qui nous permet des représentations en 3D de toutes nos pièces détachées et de nos doseurs. Il permettra d'intégrer aussi des éléments plus techniques dans notre catalogue de vente.



**Caroline BEAUVAL,**  
*Responsable Innovations Marketing et Etudes*

Caroline BEAUVAL a également en charge actuellement la transformation de notre charte graphique dédiée aux collectivités, charte qui sera utilisée au niveau européen. Actuellement elle est commune aux produits de piscines résidentielles et à ceux de piscines de collectivités. Nous souhaitons les distinguer.

## En conclusion, pour terminer notre entretien ?

Vous voyez que nous avons de grandes ambitions sur le marché de la piscine commerciale et d'ailleurs, nous vous donnons Rendez-vous sur le salon de Lyon pour y découvrir notre nouvelle gamme de doseurs. Nous y inviterons également les bureaux d'études, auprès desquels nous n'avons pas encore été très actifs, mais justement, nous allons développer cette collaboration.

Je tiens également à souligner en conclusion que nous poursuivons nos efforts marketing et commerciaux pour développer nos positions chez les revendeurs professionnels (pisciniers) chez qui nous voulons faire de hth la marque numéro 1, qui leur est exclusivement dédiée.



*L'équipe technique*

## Qui sommes-nous en quelques chiffres

### Groupe Lonza :

- CA : 3,2 Milliards d'Euros
- 10.000 employés
- 45 sites de production et R&D
- Traitement de l'eau : 600 Millions d'Euros
- 1<sup>er</sup> fabricant mondial d'Hypochlorite de calcium

### Arch Water Europe :

- CA Europe : 41M€
- 115 employés
- 1 site de production à Amboise (France)

## hth®, une équipe de gagnants passionnés !



### Jean-Pierre DELAPORTE,

Commercial Nord-Est depuis 22 ans chez Arch Water a remporté le titre de Champion de France 2014 Master dans la catégorie 55/60 ans au 100 mètres papillon et vice champion de France au 50 mètres papillon et 200 mètres 4 nages.



## Formations Traitement de l'eau 2015



Pour plus de renseignements sur nos formations,  
envoyez un email à : [ArchWater.fr\\_Hotline@lonza.com](mailto:ArchWater.fr_Hotline@lonza.com)

# REJOIGNEZ LE RÉSEAU PARTENAIRE AZENCO

## VOUS AVEZ TOUT À Y GAGNER

Nos abris de piscine sont performants, technologiques et d'une esthétique contemporaine. En les conseillant à vos clients, vous êtes sûr de leur proposer le bon choix tout en développant votre chiffre d'affaires.



### LA FORCE D'UN GROUPE

Azenco Groupe s'est hissé très rapidement dans le **TOP 5** des sociétés leaders en France.



### L'EXPERTISE D'UNE ÉQUIPE

10000 chantiers réalisés par une équipe performante depuis le bureau d'études jusqu'à la pose de nos abris.



### UNE GAMME COMPLÈTE ET INNOVANTE

Abri plats amovibles, Pooldeck (terrasse mobile), abris cintrés et abris télescopiques, abris résidentiels (hauts et mi-hauts).



### UNE PRODUCTION 100% MADE IN FRANCE

Dans une usine dernière génération de **3600m<sup>2</sup>** basée en Haute-Garonne (Cazères).

**POUR VOUS QUE DES AVANTAGES !**

Jusqu'à  
**4000€<sup>HT</sup>**  
de commission  
par abri vendu

Une mise  
en avant de  
**PLV**  
dans votre  
magasin



Un  
Interlocuteur  
dédié

**CHALLENGE AZENCO**  
Du 01/09/2014 au 30/09/2015  
Cumulez des points et  
profitez de nombreux  
avantages



 **Azenco**  
abris de piscine

Contactez  
sans plus tarder  
Leslie Recarte  
**07 86 63 68 02**  
lrecarte@azenco.fr



Jean-Christophe FILLOT

## Rencontre avec Jean-Christophe FILLOT

**Responsable de l'entreprise Polytronic, filiale de CTA, Jean-Christophe FILLOT propose une gamme complète de pompes à chaleur. Il nous explique pourquoi bien choisir sa pompe à chaleur est essentiel pour les piscines de collectivités privées.**

### Comment bien choisir une pompe à chaleur pour une piscine de camping, d'hôtel ou de gîte ?

Pour chauffer une piscine de camping ou de collectivité, il peut y avoir besoin d'une très grosse puissance de chauffage. Il est souhaitable d'utiliser plusieurs machines. Par exemple, il est préférable d'installer deux appareils de 90 kW, plutôt qu'une seule grosse pompe de 180 kW.

En effet, en début et en fin de saison, l'utilisateur a de gros besoins en puissance de chauffage, il pourra donc faire fonctionner les deux machines en début de saison, puis une seule entre mi-juin et fin août, et enfin revenir à deux pompes en service en fin de saison. Il réalisera ainsi des économies d'énergie.

### Pour cette utilisation, quel type de pompes proposez-vous ?

L'essentiel est de vraiment choisir la bonne pompe à chaleur en fonction de son application future. En effet, en piscine de collectivité, cela représente un investissement important à l'achat, mais qui sera vite rentabilisé en retour sur la facture énergétique.

Dans cette logique, nos machines Polytronic de grosse puissance (90 kW) disposent de 2 circuits qui fonctionnent indépendamment, comme si la pompe était constituée de deux machines.

Pour pouvoir s'adapter à toutes les demandes nous avons développé différentes gammes spécifiques :

- les pompes à chaleur pour la saison de mai à septembre (Gamme Advance) ;
- les pompes à chaleur « toute saison », pour les piscines sous abri et piscines d'intérieur, qui peuvent fonctionner jusqu'à -15°C. (Gamme Master) ;



- les pompes à chaleur de grosse puissance, pour les campings et collectivités (Gamme RAK) ;
- les machines spécifiques pour les distributeurs et OEM.

### Comment est assuré le SAV ?

L'aspect le plus important pour les clients est d'avoir un service disponible et réactif, car quand le matériel tombe en panne, il s'agit d'avoir un technicien qui soit joignable rapidement. Proposer du service, c'est notre spécialité. Nous nous appuyons sur un important réseau SAV, avec la disponibilité

des techniciens en 24/24h, appuyés par une hotline de techniciens disponibles de 8h à 18h, qui répondent à toutes les questions.

Nous disposons aujourd'hui d'un réseau SAV en France, Espagne, Portugal, Belgique, Allemagne et en Suisse. Tout est centralisé sur notre hot line technique. Le numéro de téléphone est disponible pour le client professionnel, ainsi que pour le client utilisateur. Nous réalisons en direct avec l'un ou l'autre, le diagnostic de la panne. Leur présence physique devant la machine est nécessaire, afin de relever les indications et éventuellement vérifier un réglage.

En fonction du diagnostic, une solution pertinente, spécifique et rapide peut être mise en place. Cela permet, lors de l'intervention d'un technicien par exemple, qu'il se présente sur site avec le matériel et les pièces adéquates, qu'il mette en place immédiatement la solution au problème rencontré, pour que la machine fonctionne dès la première intervention.

Dans le cas d'une pièce simple à changer, elle est envoyée en 24/24h sur site.

Tout est codifié, nous avons des trames d'intervention et nous savons exactement en fonction des informations indiquées par la machine, ce qui se passe, et quelle solution appliquer.

Le gros intérêt de cette hotline est de pouvoir solutionner des problèmes simples, directement avec le client final (mauvais réglage, vanne fermée,...), sans que le professionnel n'ait à se déplacer.

Nos clients pisciniers ne travaillent pas tous à 20 km de leur magasin, certains vont beaucoup plus loin et se déplacer pour un cas d'appui sur le mauvais bouton, cela coûte cher...

### Combien de personnes composent le service technique ? Le service Commercial ?

Le service technique Polytronic compte 6 personnes, pour répondre aux clients toute l'année (R&D, secrétariat, SAV).

Pour la partie commerciale, nous travaillons avec des agents commerciaux.

Pour notre cœur de marché, c'est la formule adaptée :

- les têtes de réseau,
- les distributeurs,
- les fabricants,
- les intégrateurs.

Nous n'avons pas de commerciaux qui démarchent les pisciniers en direct, cela n'est pas notre cœur de clientèle.

### Combien de pompes installez-vous chaque année ?

Le nombre de machines vendues et installées est de 3 000 à 3 500 par an.

### Quelques nouveautés en prévision du Salon de Lyon ?

Nous travaillons sur 2 axes. Le 1<sup>er</sup> consiste en une pompe qui opère à très basse température, comme nous l'avons déjà développé en 2014.

Ces machines vont fonctionner jusqu'à -15°C, avec des équipements spéciaux,

tout particulièrement pour les applications en piscines intérieures, piscines sous abri..., en fonctionnement toute l'année.

Actuellement, ces équipements spécifiques sont inédits sur le marché de la pompe à chaleur pour piscine.

Notre 2<sup>e</sup> axe de travail se porte sur le niveau sonore. Nos pompes sont déjà très silencieuses, mais nous souhaitons progresser encore, vers 2 à 3 dB de moins, et toujours sur des machines à prix accessibles... Ce sont ces quelques dB qui font la différence et peuvent nous démarquer de la concurrence.



Gamme RAK



# Robots professionnels pour piscines publiques



Matériels adaptés **ASTRALPOOL** 

& **CTX** Professional **Produits de traitement**  
agrés en piscine publique

- Une gamme de désinfectants autorisée par le Ministère de la Santé et des produits Traitement Chimique de l'Eau au conditionnement adapté aux piscines collectives.
- Un Bureau d'Études, spécialement dédié, pour tous types de réalisations et projets.



Depuis 40 ans, ASTRALPOOL vous apporte :

- Des solutions globales pour une piscine 100% ASTRALPOOL
- La maîtrise des produits, de la conception à la fabrication

- La recherche et le développement constant d'innovations technologiques, pour une utilisation durable de l'eau



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

[pro.fluidra.fr](http://pro.fluidra.fr)

**FLUIDRA** 

# EVERBLUE

## PISCINES

# SPÉCIAL COLLECTIVITÉS

### STRUCTURA<sup>®</sup> FEAT EVERBLUE

Un concept construction béton unique et remarquable



AVIS TECHNIQUE

La signature de l'excellence

CSTB 3/09/604

DTU

Document technique unifié

ATTESTATION RESPONSABILITÉ DECENNALE  
FABRICATION 40516691 AQUAFEAT/CSTB  
AVIS TECHNIQUE 3/09-604  
ATTESTATION DE GARANTIE  
TENUE HORS SOL SANS REMBLAIS  
ÉTUDE - ATTESTATION - BÉTON

## Spas collectifs



### EVERBLUE

RÉSEAU NATIONAL  
110 POINTS DE VENTE  
EN FRANCE



Centrale Nationale EVERBLUE  
14, chemin des Boulbènes - CS 22060  
31620 Castelnau d'Estrètefonds  
Tél. : 05 61 37 31 20 - Fax : 05 61 37 31 49  
E-mail : ever@everblue.com - www.everblue.com



# Témoignages de professionnels

## **EVERBLUE** spécialistes

### collectivités



#### **CENTRAL PISCINES**

Ancienne route de Bédarieux  
34500 BEZIERS  
TEL : 04 67 30 62 27 - FAX : 04 67 30 77 24  
Mr. Michel OUALLET  
centralp@club-internet.fr

Régions touristiques et fortement ensoleillées, le Biterrois et la côte comptent de multiples résidences, campings, hôtels, Centres aérés, centre de vacances, de remise en forme etc... Nous avons réalisé de multiples projets et rénové divers sites en piscines et équipements. De la construction au service nos équipes sont très aguerries.



#### **EGURA PISCINES**

64 avenue de Bayonne  
64210 BIDART  
TEL : 05.59.47.35.16  
FAX : 05.59.47.36.69  
Mr Frédéric RECALDE  
everblue.egura.piscines@wanadoo.fr



#### **PISCINES ET SPAS FAGES**

EVERBLUE MILLAU  
1354 Avenue de L'aigoual  
12100 MILLAU  
TEL/FAX : 05 65 59 00 64  
Mr Jean-Pierre FAGES  
piscinesevermillau@wanadoo.fr



Les piscines résidentielles et publiques sont un métier spécifique qui comporte un cahier des charges strict et rigoureux. C'est notre savoir faire et notre compétence. La liste de nos références sont notre meilleur ambassadeur et constituera une base de discussion professionnelle.



#### **LACOMBE**

115 Avenue de la République  
46130 BIARS SUR CERE  
TEL : 05 65 38 44 42 - FAX : 05 65 39 70 56  
Mr. Serge LACOMBE  
ets.lacombe@wanadoo.fr

Les Ets Lacombe, situés à Biars/cere dans le Lot (46), sont implantés dans le domaine de la piscine avec EVERBLUE depuis les années 70. Les compétences techniques ont permis de développer le marché de la piscine collective. Chaque année nous inscrivons de nouvelles réalisations qui sont les meilleures preuves de notre capacité dans ce domaine.



## Campings Les Clos Fleuris et La Ville Es Poulains à Cancale (35)



**N**ous avons rencontré **Caroline BLAY** la gérante de 2 Campings situés à Cancale (35) qui nous a indiqué pourquoi elle avait souhaité équiper ses établissements d'une piscine et d'un abri.

**La piscine et l'abri sont tout récents puisqu'ils ont été ouverts cette année au mois de juin. Ils sont réservés aux seuls résidents des 2 Campings : Les Clos Fleuris et La Ville Es Poulains.**

### Parlez-nous de votre établissement, quand avez-vous démarré ?

Nous avons commencé par un Camping à la Ferme il y a près de 25 ans et en 2006 nous avons créé un nouveau Camping qui acceptait des Mobil Home.

De nos jours c'est le minimum que l'on doit apporter à un Camping en termes d'équipement pour attirer et fidéliser la clientèle, d'autant que le temps étant assez mitigé en Bretagne il faut pouvoir occuper les enfants quand il pleut.

### Comment avez-vous trouvé votre piscine ?

Nous avons fait pas mal de salons pour les professionnels du Camping, comme Atlantica à La Rochelle, Campo Ouest à Nantes... Nous avons vu plusieurs entreprises, malheureusement ce n'était pas des entreprises locales et cela nous a un peu freiné. De plus on nous a proposé des budgets que nous ne voulions pas atteindre. Pour une première piscine nous ne voulions pas aller vers une réalisation compliquée, trop sophistiquée. Nous voulions quelque chose de relativement simple. Nous ne voulions pas tout de suite d'un parc aquatique, nous voulions d'abord une piscine !



*La piscine Everblue de 18 x 9 m est équipée d'un toboggan, d'un champignon et d'une cascade et protégée par un abri VegaMetal*

### D'où est venue l'idée de l'équiper d'une piscine ?

De la demande. Cela nous était très réclamé et puis il fallait se mettre au même niveau que la concurrence. Il fallait absolument que nous fassions construire une piscine.



*Débordement sur le côté pour un meilleur écumage de la surface. Bac tampon d'une capacité de 14 m<sup>3</sup>*

### Quelles en sont les dimensions ?

La piscine fait 18 m x 9 m. Elle comprend un petit bain de 50 cm qui se déverse dans le grand bassin de 1,15 à 1,75 m de profondeur.

### Et les équipements ?

La piscine est chauffée par une pompe à chaleur Zodiac. En Bretagne une piscine qui n'est pas couverte et chauffée est de peu d'utilité. Nous avons donc mis un abri fixe Vega Metal. Rien que l'abri permet déjà de chauffer la piscine elle peut monter à 30°C facilement, sans mettre en marche la pompe à chaleur. La piscine devrait être ouverte de Pâques à fin septembre après nous verrons au fil du temps si nous avons de la demande, nous pourrions aller jusqu'au mois d'octobre.

C'est la société Mon Jardin Ma Piscine gérée par Didier Lequertier, un piscinier local concessionnaire Everblue à Saint Jouan des Guerets. Nous avons choisi une entreprise locale car si nous avons un « pépin » ou une question à lui poser, il est sur place et si nous avons un problème un samedi ou un dimanche il nous répond.



*La cascade est bien appréciée pour les massages cervicaux*

### Et en terme d'accessoires ?

Nous avons opté pour une petite cascade, un champignon et un petit toboggan pour les enfants.

La cascade est bien appréciée, les gens aiment bien, surtout ceux qui ont des problèmes de dos, de cou... ils apprécient cet équipement.



Chauffage par pompe à chaleur Zodiac/Everblue



La piscine est sécurisée par un portillon d'entrée



Traitement automatique Chlore/pH



Local technique équipé de deux filtres Astral Ø 1 600 en batterie avec 2 pompes de 5 CV Tri

- Bassin réalisé en banches Structura® Feat d'Everblue
- 16 refoulements
- 6 bondes de fond + 2 pour les cascades et champignon
- Plages en béton imprimé



Réalisation **Mon Jardin Ma Piscine**  
 Gérant **Didier Lequertier**  
 Concessionnaire **Everblue**  
 Saint Jouan des Guerets (35430)  
 monjardin.mapiscine@orange.fr

**GAMME SPORT & BIEN-ÊTRE**

Modèle présenté  
 < D28 > ASYMETRIK

ESPACE BAINÉ ET MASSAGE

ESPACE SPORT

Génération Piscine innove dans le confort et la détente, avec sa nouvelle gamme sport & bien-être !

**VOUS SOUHAITEZ DISTRIBUER NOTRE NOUVELLE GAMME, CONTACTEZ-NOUS.**



**generationpiscine**  
 On les préfère à la coque !

**CONTACTEZ-NOUS 04 68 60 35 21**  
 sport.bien-etre@generationpiscine.com  
 www.generationpiscine.com

04 68 60 35 21 - 04 68 60 35 21 - 04 68 60 35 21 - 04 68 60 35 21

## Hôtel La Sapinière, équipé d'une piscine et d'un spa collectifs



**A**u cours de l'été, nous nous sommes rendus à l'Hôtel La Sapinière, à Brioude en Haute-Loire, propriété de la famille CHAZAL. L'histoire a débuté avec l'Hôtel de La Poste, situé au centre de la ville de Brioude, se prolongeant avec la création d'une annexe 2 étoiles, en 1968, puis par la construction de La Sapinière, un hôtel 3 étoiles, en 1999.

Nous avons rencontré Christian GOMICHOIN, Directeur de l'hôtel, qui nous a relaté l'évolution de l'hôtel, jusqu'à l'installation de sa piscine.

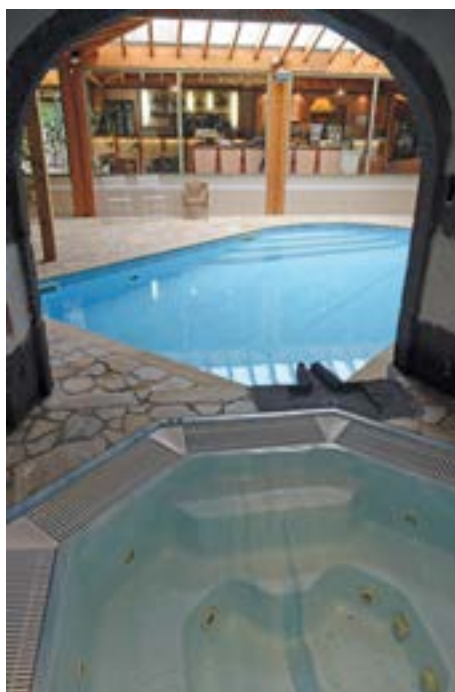
### Depuis quand votre établissement est-il ouvert ?

L'Hôtel La Sapinière s'est ouvert en 1999. Il a été construit sur les hauteurs de Brioude, sur une propriété dont les anciens bâtiments ont été conservés en partie, permettant d'y réaliser une piscine intérieure flanquée d'un spa.

### Quelle est le type de fréquentation de votre établissement ?

Nous avons deux types de clientèles, une clientèle touristique et une clientèle d'affaire. L'établissement reçoit des groupes en séminaires, des banquets, des repas de famille...

La piscine est appréciée par la clientèle de l'hôtel, mais également par la clientèle familiale venant au restaurant



### A quel moment vous est venue l'idée d'équiper l'hôtel d'une piscine ?

Dès l'instant où l'on crée un établissement 3 étoiles, il est évident qu'une piscine est un plus incontestable. Nous l'avons choisie couverte pour qu'elle puisse être utilisée toute l'année. Pour nous, la piscine faisait partie intégrante du type d'établissement que nous voulions ouvrir.

La piscine a été dessinée par l'architecte André JALICON, qui a fait le choix d'encaster un spa dans la « vieille bâtisse » qui faisait partie du site.



La piscine est chauffée à 28/29°C, le spa à 35°C

### Décrivez-nous ces installations ?

La piscine a été réalisée en maçonnerie avec un revêtement liner. Elle mesure 8 m x 4,50 m, avec une profondeur de 0,90 m à 1,50 m. Elle est chauffée par la chaudière principale de l'hôtel et par un réchauffeur à plaques. Cette piscine a été construite à l'époque par une entreprise de Clermont-Ferrand, sous la responsabilité de l'architecte.

Elle est entretenue actuellement par Julien Valette de Technique Piscines, une jeune entreprise qui s'est installée à Brioude et qui nous donne entière satisfaction.

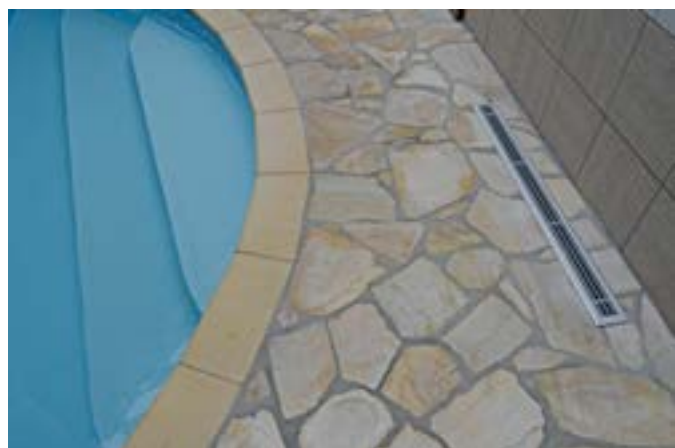




Cascade décorative avec reprise de l'eau de la piscine



Passage obligé par la douche et le pédiluve



La périphérie de la piscine et du spa (en partie basse et en partie haute) est équipée de grilles pour chauffer et déshumidifier l'atmosphère.



La piscine est équipée d'une nage à contre-courant

**Voire spécialiste ÉLECTRIQUE**

Conception de votre coffret sur-mesure

En matière de matériel électrique, mieux vaut faire le bon choix : sécurité, maîtrise technique, conseils, compétitivité... Ensemble nous construisons votre coffret idéal !

Coffret piscine résidentielle

Coffret local technique

Coffret piscine privée personnalisée métallique

**Fabrication Française**

**Piscines collectives**

Confiez nous votre projet, notre bureau d'études vous apportera une solution professionnelle et normative !

**Accord Diffusion**  
Produits & Solutions Électriques

Membre FFP

QR code

Pour plus d'informations, contactez nous au +33 (0) 3 85 23 99 99 ou à [commercial@accord-diffusion.com](mailto:commercial@accord-diffusion.com)

[www.accord-diffusion.com](http://www.accord-diffusion.com)



**Geoffroy CALLEWAERT**

## Rencontre avec Geoffroy CALLEWAERT

**Détenteur du BEESAN et du BE métier de la Forme, Geoffroy CALLEWAERT après avoir été responsable de plusieurs centres de remise en forme sur Valenciennes et sa région, il est depuis 2012, directeur de la piscine de MONTREUIL SUR MER (62)**

**Il est également formateur pour toutes les activités aquatiques et intervenant pour le CNFPT.**

### Présentez-nous la piscine dont vous êtes directeur :

C'est une piscine construite dans les années 70 et rénovée en 1998.

Cette rénovation a permis d'adjoindre au bassin de 25 X 12,50 m et au bassin ludique existant, une salle de fitness/remise en forme, un hammam et un jacuzzi.

Entre 1998 à 2012, la piscine était plutôt tournée vers les associations.

J'ai été nommé pour redynamiser l'équipement.

Nous sommes ouvert 7j/7 et nous accueillons environs 120 000 usagés par an

Nous avons depuis 2 ans beaucoup travaillé sur l'accueil des scolaires et le développement de nouvelles activités aquatiques car l'aquagym n'attire plus les foules.

### Justement à propos de l'accueil des scolaires, comment fonctionnez vous ?

Avant 2012, seuls les instituteurs intervenaient dans le cadre de la pédagogie scolaire,

A mon arrivé j'ai demandé à ce que les éducateurs prennent en charge une partie des élevés en collaboration avec les professeurs des écoles.

J'ai également investi dans du matériel pédagogique afin de travailler sous forme de parcours.

Ce sont des parcours évolutifs que les éducateurs préparent à l'avance et qui nous permettent de gagner du temps pour la mise en place et le rangement.

Nous accueillons généralement 3 classes par créneaux.

### Un travail important a également été fait sur l'aquagym ?

Nous avons beaucoup travaillé avec mes éducateurs sur ces activités aquatiques et de ne pas se contenter de l'aquabike comme nouveauté.

J'ai voulu dépeussier les cours d'aquagym.

Je veux faire de mes éducateurs des « educ-acteurs ».

### Comment ça des « éduc-acteurs » ?

Je suis contre les modes de fonctionnement proposés dans certains établissements

où on impose aux maîtres nageurs une manière de travailler l'aquagym. Par exemple répéter bêtement ce qui se fait sur une vidéo est pour moi une aberration

Cela détruit leur créativité et les démotive par un manque d'implication sur le moyen terme.

Je laisse l'éducateur exprimer sa personnalité à travers des cours qui vont lui correspondre.

Je les implique dans la construction des séances et dans la réflexion de nouveauté.

Ils sont formés régulièrement pour ces activités.

De cette manière je les responsabilise.

### Et ça marche ?

Oui ensemble nous avons proposé de nouvelles activités en nous souciant de l'impact bénéfique pour nos usagés comme la mise en place du « circuit training aquatique ».



### Qu'est ce que le circuit training aquatique ?

Pour résumer c'est une salle de musculation et de cardio training dans l'eau.



Nous mettons en place un parcours dans l'eau sur des appareils qui reproduisent tous les mouvements de la remise aquatique mais avec un travail plus efficace et plus en sécurité. Les adhérentes passent d'ateliers en ateliers en alternant des machines « musculaire » et « cardio »

### Est ce intéressant financièrement pour votre collectivité ?

J'ai acheté il y a deux années 14 000 euros en matériel (aquabike, trampoline...) mais le succès a vite rentabilisé mon investissement.

En effet pour la rentrée de 2012 j'ai rajouté 6 créneaux et la majorité de mes cours d'aquagym dits « traditionnelle » sont également passés en circuit training sur demande de nos clientes.

Si bien que mes recettes lors de cette rentrée ont progressé de 42 000 euros en trois mois et autant en 2013.



### Des trampolines ? Pourquoi faire ?

C'est un outil très intéressant pour le travail cardio vasculaire et pour muscler le bas du corps sans « impact ».

La palette d'exercice est très large. Et en plus très facile à mettre en place et à stocker

Je m'en sers également pour les scolaires, les bébés nageurs et le jardin aquatique. C'est un merveilleux outil pédagogique

### Vos prochains investissements ?

Je suis à la recherche de machines innovantes et multipostes qui soient facile à installer et à ranger.

L'installation et le stockage sont une problématique que rencontre la quasi totalité des piscines.



**NOUVEAU**

Sous la surveillance des parents,  
et avec leur participation...

# aqua**TOONS**

Un espace ludique dédié à l'eau,  
des jeux variés  
pour votre aire de loisirs :



des animaux, des fleurs,  
des canons,  
des cracheurs,  
des arches...

**La  
Maison  
de la  
Piscine**

**La Maison de la Piscine**

Z.I. de Tactoucau - 33610 CESTAS - FRANCE  
Tél. (33) 05 56 68 08 31 - Fax (33) 05 56 68 08 32  
email : [info@lamaisondelapiscine.com](mailto:info@lamaisondelapiscine.com)

## L'HOTELLERIE DE PLEIN AIR AUJOURD'HUI

vu par MICHEL PERONA Directeur de projets chez Diffazur



Michel PERONA

### L'hôtellerie de plein air c'est quoi aujourd'hui ?

Ce n'est plus du tout le camping comme il l'était il y a quelques années. Aujourd'hui, ce sont des structures très équipées, tant au niveau des animations, des restaurants, des supérettes, que l'on peut trouver à l'intérieur, qu'au niveau des espaces aquatiques, qui ont pris de l'importance. Auparavant, l'espace aquatique se résumait simplement à une piscine rectangulaire, où le client nageait, un point c'est tout. Avec le temps, il a évolué vers la piscine ludique. Alors qu'aujourd'hui, la tendance est de proposer une piscine ludique, mais aussi avec de la remise en forme. La piscine ludique au début était de forme libre, avec des zones où l'on pouvait se retrouver autour de lagons peu profonds, un peu comme au bord de la mer, des zones de détente, où l'on pouvait pratiquer l'aquagym, des pataugeoires pour les enfants. Cet élément est essentiel, car le camping est avant tout dédié aux enfants, c'est un concept très familial. On y trouvait aussi des bassins de réception pour les toboggans, et bien sûr, pour ceux qui aiment nager, une zone de natation. Tout cela était inclus dans un seul et même plan d'eau.

Ce fut la première révolution par rapport à la piscine rectangulaire. Je dirais que cela s'est produit depuis une vingtaine d'années, ce qui coïncide avec l'évolution exponentielle qu'a connue l'hôtellerie de plein air.

Aujourd'hui, la tendance est, quelle que soit la région, d'avoir un espace couvert pour prolonger la saison et potentialiser le hors-saison, soit avril, mai, juin, puis septembre et octobre. Donc quelle que soit la région, même sur la Côte d'Azur, l'hôtellerie de plein air s'équipe de piscines couvertes, et ce sont des piscines généralement dites « de remise en forme ». C'est-à-dire qu'on y trouve, aussi bien à l'intérieur



Camping Le Fief à St-Brévin-Les Pins (44) - Réalisation Diffazur

qu'à l'extérieur, des équipements de balnéothérapie, des banquettes anatomiques, sur lesquelles le client est allongé, massé par des bulles d'air. Il peut y avoir aussi des rivières à courant, des rivières « massantes », qui permettent, en y marchant, d'être massé sur 2, 3 ou 4 niveaux du corps (hanches, cuisses, mollets et même les pieds). Ces piscines sont également équipées de cols de cygnes, délivrant des massages cervicaux, ou encore des « geysers », etc. Tous ces équipements apportent une dynamique supplémentaire à la piscine et c'est ce que recherche aujourd'hui la clientèle d'hôtellerie de plein air. Nous créons également des aires de jeux humides



Ensemble de toboggans (Polin)

qui séduisent de plus en plus l'hôtellerie de plein air, les communes... (voir pages suivantes)

En plus, bien évidemment, ces ensembles sont de plus en plus fréquemment chauffés pour pouvoir être utilisés pendant toute la saison.

### On voit aussi de plus en plus de « gros » toboggans ?

Il y a effectivement certaines structures qui proposent de grands toboggans, c'est aussi la tendance de l'évolution des espaces aquatiques. Jusqu'à présent on trouvait des toboggans multipistes, en boucles, des kamikazes, des équipements de taille moyenne. Aujourd'hui certains campings s'équipent d'énormes toboggans ; comme les modèles de POLIN par exemple.

Ce sont des toboggans qui démarrent à 10, 12, 15 mètres de hauteur, appelés « Tsunamis » ou « Space Balls », de très grosses structures.

### On trouve aussi de plus en plus de « spas », qu'en est-il actuellement ?

Oui, mais attention à la terminologie employée. Avant, on avait tendance à utiliser le mot « spa » comme étant un bain à remous. Mais aujourd'hui, dans l'hôtellerie de plein air, beaucoup de campings sont équipés d'un « espace Spa », avec ses soins.

De nombreux campings songent à s'en équiper.

Le Camping LE FIEF à Saint-Brévin-les-Pins (44250) fonctionne toute l'année. Ouvert à la clientèle extérieure, il n'est pas réservé seulement aux résidents



*Vue de la rivière équipée d'un parcours aquatique (buses de massage...)*



*Col de cygne permettant des massages*



*LE SPA, espace Wellness CINQ MONDES intégré au camping et ouvert à la clientèle extérieure*

du Camping. Son espace « LE SPA », un ensemble 5 étoiles, signé CINQ MONDES, est une véritable structure intégrée dans le camping, avec sauna, hammam, bassin de détente chauffé, avec cascades, rivières de marche, jets, banquettes massantes, geysers... et salle de remise en forme... 4 thérapeutes y dispensent de nombreux soins et rituels Cinq Mondes : massages ayurvédiques, orientaux, enveloppements, soins du visage...

**Afin d'allonger la saison d'ouverture de ces établissements, les piscines, les espaces aquatiques sont de plus en plus « couverts » ?**

Oui, évidemment, mais c'est souvent en fonction des budgets. On rencontre des abris télescopiques ou fixes. La tendance est à la réalisation d'abris fixes avec des ouvertures latérales. Et puis, suivant le budget dont on dispose, on construit des bâtiments avec chauffage et déshumidification, pouvant couvrir de grands bassins, voire des espaces aquatiques jusqu'à 500, 600 m<sup>2</sup> !



*Abri télescopique Swim All Seasons*

Nous remercions  
Sylvie et Thierry  
BERTHEBAUD Dirigeants  
du Camping Le Fief à  
St Brévin-Les-Pins  
pour leur aimable  
collaboration

## **DIFFAROC : entreprise spécialisée dans la création de décors en rocher reconstitué**

« Diffaroc est une entreprise spécialisée depuis plusieurs années dans la création de décors en rocher reconstitué « plus vrais que nature » des canyons aux grottes, des fontaines aux ruines romaines, notre savoir-faire et notre expérience laissent libre cours à votre imagination.

Nos techniques de réalisation, « béton sculpté » ou « résine polyester », permettent de s'adapter à tous les sites.



### **Technique Polyester**

Créés à partir d'empreintes prises en milieu naturel, les éléments Diffaroc sont réalisés en résine polyester armée de fibres de verre (matériau léger et très résistant).

### **Technique béton**

Le procédé Diffaroc nécessite les compétences d'une équipe hautement qualifiée : volumétrie par structure métallique, projection d'un scratch, projection du mortier de sculpture, sculpture, patine. Elle permet l'intégration des éléments décoratifs dans votre environnement en évitant les problèmes liés au transport, à l'installation et au poids, propres aux matériaux d'origine. »

**Samantha BENIELLI**

## ESPACE AQUALUDIQUE...



DIFFAZUR | CONSTRUCTEUR DE PISCINES SUR-MESURE | DÉPARTEMENT

# VOTRE ATOUT GAGNANT!



Avec Diffazur et quelque soit la taille de votre exploitation, votre bassin devient une véritable aire de jeu et votre atout gagnant. Thème régional, exotique ou aventure, rivière de marche, rivière à courant, cascades, piscines à vagues... notre bureau d'études intégré conçoit votre espace d'eau, celui que vous imaginez afin de répondre aux exigences et aux plaisirs de votre clientèle.

- Avec Diffazur vous choisissez une entreprise générale sans aucune sous-traitance.
- Vous bénéficiez d'un savoir-faire reconnu tant en structure béton armé qu'en hydraulicité et filtration, maîtrisé depuis 40 ans.
- Votre ouvrage est contrôlé par un bureau de contrôle indépendant et protégé par une garantie décennale constructeur.

PISCINES COLLECTIVES | T. 04 93 14 16 16 | [WWW.DIFFAZUR.COM](http://WWW.DIFFAZUR.COM)





*Anneau Clown : brumisation en périphérie de l'anneau Saule Pleureur : arrivée d'eau dans chaque branche du saule. On aperçoit également des jets de sol directement intégrés dans la dalle (**Dalle de jeu humide Diffasplash**)*



*On passe dessous, on tourne autour, on se laisse surprendre par les douches et les jets d'eau et on se rafraîchit... Autres thèmes possibles : animaux, jungle, pirates, fleurs... (**Jeux de la nouvelle gamme Diffasplash créée par Diffazur**)*

## Aire de jeux aquatiques

*De plus en plus les campings s'équipent d'un autre espace à part de la piscine ou à côté de la piscine. Ces espaces occupent les enfants, ce n'est pas dangereux. Ce sont des jeux ludiques, actifs et dynamiques qui peuvent même être personnalisés.*

### Avantages

- Cette aire de jeux ne nécessite pas la réalisation d'un local technique important.
- Peu de pertes d'eau puisqu'elle fonctionne en circuit fermé.
- Pas de surveillance particulière.

Tous ces jeux se déclenchent avec des programmeurs spécifiques qui permettent un fonctionnement par séquences. Celles-ci peuvent être actionnées, également et d'une manière très aléatoire, par des volants activateurs. Ces aires de jeux sont appréciées de tous (enfants et adultes).

Il est possible de personnaliser votre aire de jeux soit par un thème, soit par le logo de votre établissement. Possibilité de réaliser des jeux de votre choix.

Tous ces jeux « haut de gamme » en inox ou en aluminium (brossé ou lisse) sont protégés par des peintures cuites au four et vernies à haute résistance.



*Détail canons à eau (**Diffasplash**)*



*Dalle réalisée dans une commune du Gard (**Dalle de jeu humide Diffasplash**)*

La construction d'une aire de jeux aquatiques doit correspondre à plusieurs critères pour une réussite de l'ensemble. Si l'impact visuel est une des animations principales, il est souhaitable qu'elle corresponde aussi à une vraie proposition d'animation Aquatique. La notion pédagogique aussi doit permettre aux enfants de découvrir et d'apprendre l'eau par le plaisir. Le choix des jeux, leurs emplacements, les couleurs, permettront un vrai équilibre ou tous auront des propositions.

Jean Nouis de La Maison de la Piscine préconise :

**« Pour les 2 - 6 ans**, nous choisirons un espace et des jeux qui leur permettront de découvrir. A cet âge, ils seront attirés vers des jeux où leur imaginaire leur permettra de s'approprier l'environnement.

**De 6 à 8 ans**, ils iront vers un espace avec des jeux de circulation. C'est l'âge où l'on construit son schéma corporel : de l'eau qui coule, qui gicle, qui éclabousse. On passe dessus-dessous, on l'évite.

**De 8 à 12 ans**, nous leur proposerons des jeux interactifs. Ils vont là agir sur l'eau, la détourner, l'organiser, la dompter.

**Enfin et pour les trois espaces**, il faudra l'eau dans toutes ses dimensions.

**Les parents** eux utilisent ces espaces en général pour se rafraîchir et accompagner leurs enfants. Un espace de repos autour est une option appréciée par les parents (bains de soleil). Aucune surveillance spécialisée n'est nécessaire. C'est plutôt un espace familial qui sera apprécié par les petits sur sa richesse de propositions et par les parents par un lieu sécurisé. L'emplacement de cette aire peut définir des thèmes pour une intégration dans le site. »



Des jeux d'eau sans bassin, faciles à surveiller, riches en stimulations avec des thèmes à choisir (La Maison de la Piscine)



(La Maison de la Piscine)

La Maison de la Piscine a réalisé à ce jour plus de 60 aires Aquatoon. La valeur ludique de ces aires de jeux LMP est garantie grâce à la diversité des formes, des couleurs, des effets d'eau, ainsi qu'à son aspect interactif qui saura divertir tous les âges : « l'eau qui gicle, l'eau qui coule, l'eau qui éclabousse, l'eau qui ruisselle... ».

Ces espaces de jeux d'eau sans bassin sont adaptés à une exploitation dans les piscines publiques, les terrains de campings ou les espaces aquatiques publics.

**Créations et fabrications Françaises.**

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

## Animation des bassins

**En 1988, le premier objectif de WOW COMPANY a été la réalisation d'un générateur de vagues à faible consommation d'énergie entièrement « made in Belgium » travaillant sur le principe de la résonance.**

En 1991, la première « Boule à Vagues » est née. Depuis, 300 Boules à Vagues ont été installées dans plus de 40 pays à travers le monde.

La Boule à Vagues est un produit « vert », à faible consommation d'énergie. Elle se présente comme une sphère en polyester flottant sur l'eau, qui génère de manière entièrement sécurisée, des vagues artificielles contrôlées ; très rassurantes pour les plus jeunes.



Domaine "Le Pardaillan" à Gondrin (32)

Plusieurs programmes sont disponibles, du mode le plus lent, pour la détente au mode le plus agité, pour permettre aux amateurs de s'amuser en grim pant sur la Boule lors d'une session de rodéo aquatique.

Elle est idéale pour les piscines de campings, les piscines publiques, les parcs aquatiques, les aquariums, les spas, les hôtels, les resorts et les centres d'entraînement de sauvetage en mer.

C'est un élément d'animation fantastique permettant une augmentation de fréquentation de 30 à 50 % pour les piscines équipées !



"Oasis Village" à Puget-sur-Argens (83)

Elle peut être personnalisée et intégrée dans une piscine existante ou dans une piscine spécialement conçue et recommandée par les ingénieurs WOW.

D'une légère ondulation à de puissantes vagues, la Boule à Vagues donne vie à votre piscine ! Elle transforme l'eau calme en un océan déchaîné en seulement quelques secondes !

**A voir sur le stand de Futura Play, A4A82 dans le Hall A4 au salon SETT 2014.**

[waves@wowcompany.com](mailto:waves@wowcompany.com) / [www.wowcompany.com](http://www.wowcompany.com)

## LA DÉSHUMIDIFICATION DE PISCINE INTÉRIEURE

vue par Zodiac



**U**n local abritant une piscine est un endroit à forte hygrométrie (taux d'humidité dans l'air).

Dans un local fermé, la vapeur d'eau reste emprisonnée, l'air se sature progressivement d'humidité et la vapeur se condense sur les parois froides formant des gouttelettes d'eau

ou buée sur les fenêtres. Le résultat est l'apparition de moisissures, de décollement et de rouille.

Autant de désagréments qui provoquent l'inconfort des usagers de la piscine.

Aussi, il est indispensable de préserver une piscine intérieure d'un excès d'humidité.

### Quelle solution pour y remédier ?

Le déshumidificateur fonctionne sur le même principe qu'une pompe à chaleur : il aspire l'air chaud et humide qui s'est formé dans le local piscine par évaporation de l'eau, et le remplace par un air plus sec et chaud. Pour que la sensation de confort soit optimale en sortant de l'eau, il est préférable que la température de l'air soit la même que celle de l'eau. Il est également recommandé que le taux d'humidité de l'air soit entre 60 et 70 %. C'est un boîtier, l'hygrostat, qui prend en charge le réglage du taux d'hygrométrie. Le déshumidificateur va automatiquement réguler lui-même son déclenchement.

**Il est fortement conseillé d'installer un déshumidificateur de piscine intérieure !**

Outre les désagréments que constatent et ressentent les usagers, le risque est de voir l'état de la piscine se dégrader rapidement.

### Le bon équilibre est indispensable

La déshumidification n'est réellement efficace que lorsque trois paramètres sont maîtrisés : la température de l'eau, celle de l'air et l'hygrométrie. Si l'un des paramètres n'est pas correct, les autres seront inévitablement perturbés. Selon les modèles, les déshumidificateurs peuvent être équipés d'options, comme un chauffage de l'air ou un chauffage de l'eau. Pour être plus efficace, la déshumidification peut soit intégrer le renouvellement d'air du local, soit être accompagnée d'une ventilation, adaptée à la taille du local.

### A savoir

#### le bon taux d'hygrométrie

Si le taux d'hygrométrie est inférieur à 60 %, le ressenti des utilisateurs de la piscine au sortir de l'eau est une fraîcheur excessive.

S'il dépasse 70 %, en revanche, la sensation est celle d'une trop grande moiteur. Les déshumidificateurs s'évertuent donc à réguler l'hygrométrie autour de 65 %.



### Indispensable

#### les bienfaits d'une couverture

Une couverture, sous forme de bâche ou de volet, n'est pas réservée à un usage extérieur. Placée sur le bassin lorsqu'il n'est pas utilisé, elle permet de réduire l'évaporation, et donc l'humidité.

Les équipements de déshumidification sont moins sollicités, ce qui prolonge leur durée de vie et permet de réaliser des économies sur le coût de fonctionnement.





La température idéale.  
Comme toujours.



Powerforce

**Evidemment. La puissance et le silence de nos pompes à chaleur assurent un confort de baignade inimitable.**

Pour prolonger la fréquentation de votre camping après la période estivale, misez sur une piscine chauffée, de préférence avec la solution la plus économique du marché : la pompe à chaleur.

Grâce aux pompes à chaleur spéciales gros volumes de Zodiac, vous bénéficiez d'un équipement de qualité, puissant et silencieux, utilisable toute l'année.

Parce que le confort de vos clients est votre priorité, faites confiance aux pompes à chaleur Zodiac.



**ZODIAC®**

*a better life®*

# LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS

## Déshumidifier une piscine intérieure ou sous abri

Zodiac propose une large gamme de solutions. Ce sont des déshumidificateurs, classés en trois familles.



### Les appareils d'ambiance

sont les modèles les plus simples et économiques, ils permettent de maintenir un taux d'hygrométrie à une valeur de confort autour de 65%. Leur installation est prévue pour être simple, directement dans le local de la piscine – mais à deux mètres au moins de l'eau. Ils sont destinés à de petits volumes, de petits bassins (moins de 15 m<sup>2</sup>, spas). Ils ne permettent pas d'éliminer efficacement la condensation qui se forme sur les parois vitrées en l'absence de gaines.



SIROCCO ambiance



DT 850E



### Les appareils encastrés

sont des appareils monoblocs qui sont installés dans un local technique, cachés du public, prolongés par une grille d'aspiration de l'air et une grille de soufflage dans le local de la piscine. Ils permettent de gérer de plus grands volumes.



DF encastré



SIROCCO encastré



### Les appareils gainables

constituent l'outil le plus efficace pour déshumidifier une piscine intérieure. Ils sont installés dans un local technique, avec un débit d'air important. Les grilles de soufflage, connectées par un réseau de gaines, se trouvent en périphérie du local de la piscine, au pied des vitres pour empêcher que la condensation ne s'y forme.



Centrale OMEGA

## Qu'est-ce que : le point de rosée ?

Le point de rosée est le moment où la vapeur d'eau présente dans l'air passe de l'état vapeur, invisible, à l'état liquide, visible sous la forme de buée et de gouttelettes. Son calcul, fonction de la température de l'air et de l'humidité relative, repose sur une formule complexe. Pour un local chauffé à 28°C avec une hygrométrie de 65%, le point de rosée est à 20,6°C. Si la température est inférieure, de la buée va se former. Le déshumidificateur agit sur la température et l'hygrométrie pour éviter d'atteindre le point de rosée.

Zodiac Pool Care propose une offre complète de services avant-vente comme par exemple l'utilisation de BILPI (le BILan Piscine), un logiciel qui permet d'aider à déterminer et dimensionner avec précision la meilleure solution de déshumidification selon le type de piscine. Zodiac® propose également un Bureau d'études, à l'écoute des clients pour effectuer des études thermiques complètes et concevoir des plans adaptés à chaque problématique.

## A chaque piscine son déshumidificateur



**Les piscines sous véranda** se caractérisent souvent par leurs vastes baies vitrées. Pour éviter la formation de buée, il est préférable d'opter pour un système équipé de gaines en périphérie du local. Si un déshumidificateur plus économique est envisagé, il faut veiller à renforcer l'isolation des parois avec des baies vitrées en double vitrage et gaz argon, ainsi qu'un châssis à rupture de ponts thermiques.



**Les piscines sous abris télescopiques** permettent d'allonger la durée d'utilisation pendant l'année. De mars à novembre, un déshumidificateur d'ambiance ou encastré suffit. Mais pour un usage sur toute l'année, il est préférable d'adopter un système plus performant doublé d'un chauffage de l'air. C'est indispensable pour maintenir, par exemple, une température constante de 28° C sous abri.



**Les spas et les bassins médicaux**, que l'on trouve souvent en complément de bassins plus classiques, constituent des cas particuliers : la température élevée de l'eau (33° C ou plus) provoque une évaporation plus importante, et donc une augmentation de l'hygrométrie qu'il faut réguler avec un déshumidificateur suffisamment efficace.



**Les bassins à vocation de loisirs**, pour campings et parcs aquatiques par exemple, se caractérisent par une fréquentation élevée. Ils nécessitent de bien connaître les paramètres des bassins et des équipements annexes pour calculer l'évaporation. Ils requièrent des déshumidificateurs centraux gainables.

# ECOSWIM

produit piscine sans chlore  
à l'oxygène actif !



DEVENIR REVENDEUR D'UN  
**TRAITEMENT  
PERFORMANT**

**LES +**

- Produit **FIABLE**
- Produit **Breveté**
- Vente **FACILITÉ**
- Service client **EFFICACE**

En devenant **REVENDEUR ECOSWIM** vous faites bénéficier à vos clients d'un produit **FIABLE, NON-AGRESSIF** et **RESPECTUEUX DE L'ENVIRONNEMENT** GRÂCE À SON PRINCIPE À L'OXYGÈNE ACTIF.

**POUR FÊTER SES 15 ANS,  
ECOSWIM CHANGE DE LOOK !**

Mais rassurez vous, la formule ayant fait ses preuves reste inchangée !

**DÉCOUVREZ LE NOUVEAU  
LOOK ECOSWIM AU SALON  
DE LA PISCINE À LYON !  
HALL 4 STAND D96  
DU 18 AU 21 NOVEMBRE.**

**TRANQUILLITÉ - SÉCURITÉ - SIMPLICITÉ**

**EOTEC : 300 route de Montauban  
31660 BESSIÈRES FRANCE  
Tél. : 05 61 84 57 65 - Fax : 05 61 84 37 56**

[www.ecoswim.fr](http://www.ecoswim.fr) / email : [ecoswim@ecoswim.fr](mailto:ecoswim@ecoswim.fr) /  
sur votre application iPhone

# RÈGLES SANITAIRES APPLICABLES AUX PISCINES COLLECTIVES

## Extraits des principaux textes de loi en vigueur

### Code de la santé publique

• **Partie réglementaire > Première partie :** Protection générale de la santé > **Livre III :** Protection de la santé et environnement  
**Titre III :** Prévention des risques sanitaires liés à l'environnement et au travail > **Chapitre II :** Piscines et baignades

## Section 1 : Règles sanitaires applicables aux piscines

### ► Article D1332-1 modifié par le Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 - art. 1

Les normes définies dans la présente section s'appliquent aux piscines, autres que celles réservées à l'usage personnel d'une famille.

**Une piscine est un établissement ou une partie d'établissement qui comporte un ou plusieurs bassins artificiels utilisés pour les activités de bain ou de natation.**

Les piscines thermales et les piscines des établissements de santé autorisées à dispenser des soins de suite et de réadaptation, à usage exclusivement médical, ne sont pas soumises aux dispositions de la présente section.

(Une baignade aménagée comprend, d'une part, une ou plusieurs zones d'eau douce ou d'eau de mer dans lesquelles les activités de bain ou de natation sont expressément autorisées, d'autre part, une portion de terrain contiguë à cette zone sur laquelle des travaux ont été réalisés afin de développer ces activités.)

### ! Le commentaire du PRO

*Voilà le texte que tout professionnel se doit de bien connaître pour être à même de conseiller et proposer à ses clients une piscine qui corresponde exactement à l'utilisation prévue.*

*La loi n'est pas une contrainte, mais votre alliée : respecter les textes, c'est se promettre une exploitation tranquille et efficace ! C'est la satisfaction de votre client !*

*En effet, si le père de famille peut faire à peu près ce qu'il veut dans son jardin, il n'en est pas de même pour les piscines à usage collectif : l'exploitant se doit d'assurer une qualité environnementale saine, qui limite les risques de contamination.*

*La notion d'entrée payante/entrée gratuite ne s'applique que dans le cas de la surveillance et l'obligation de sécurité physique des personnes. Là-aussi, la jurisprudence a évolué ces dernières années et les juges attendent une obligation de moyens en ce qui concerne le risque noyade. (Mise en place d'une surveillance par du personnel diplômé – MNS, établis-*

*sement d'un plan d'organisation de la surveillance et des secours – POSS, et éventuellement oxygénothérapie, défibrillateur...).*

*Les « petites » piscines représentent moins de risques, de par leur plus faible fréquentation. C'est à l'exploitant d'anticiper sur les moyens éventuels qu'il se donnera, même si la présence d'un maître-nageur sauveteur n'est pas obligatoire.*

#### **Une piscine se détermine par son usage et non par sa taille !**

*Dans son jardin, la famille peut très bien se baigner dans une mare à canards !*

*Mais à l'hôtel, au gîte, au camping, ou au club et quelle que soit la taille du bassin, ce sont les mêmes règles et normes qui s'appliquent que celles mises en place au centre aquatique municipal !*

*De ce fait s'ensuivent des règles de construction, des préconisations d'exploitation qu'il faut respecter.*

Votre situation	Définition réglementaire	Surveillance par personnel qualifié	Références réglementaires
Piscine familiale ou de copropriété	Piscine enterrée d'habitation ou d'ensemble d'habitations	Non	Loi du 3 janvier 2003 décret n° 2003.1389 du 31 décembre 2003 modifié
Piscine d'hôtel, de camping, de village de vacances, de gîte, piscine scolaire	Piscine privative à usage collectif	Non, sauf cas particulier (utilisation par des accueils collectifs de mineurs ou des scolaires)	Arrêté du 14 septembre 2004 arrêté du 20 juin 2003 (accueils de mineurs) circulaires éducation nationale
Piscine publique, privée d'accès payant (centre de remise en forme, centre sportif...) Baignade aménagée payante	Piscine ou baignade ouverte au public d'entrée payante	oui	Loi n° 51 662 du 24 mai 1951 Décret n° 77 1177 du 20 octobre 1977 modifié
Baignade publique aménagée d'accès gratuit (plage, plan d'eau...)	Baignade aménagée ouverte au public d'entrée gratuite	oui	Décret 62 13 du 8 janvier 1962 et articles D 1332 1 et suivants du code de la santé publique
Autres lieux de baignade non aménagés (plage, rivière, lac...)	Baignade sur le domaine public d'accès libre et gratuit	non	Compétence du Maire : article L2213 23 du code des collectivités territoriales

► **ARTICLE D1332-2**  
modifié par le Décret n°2006-676  
du 8 juin 2006 - art. 2 JORF 10 juin  
2006

**L'eau des bassins des piscines doit répondre aux normes physiques, chimiques et microbiologiques suivantes :**

- 1 - La **transparence** permet de voir parfaitement au fond de chaque bassin les lignes de nage ou un repère sombre de 0,30 mètre de côté, placé au point le plus profond ;
- 2 - Elle n'est **pas irritante** pour les yeux, la peau et les muqueuses ;
- 3 - La **teneur en substance oxydable au permanganate de potassium à chaud en milieu alcalin**, exprimée en oxygène, ne doit pas dépasser de plus de 4 mg/l la teneur de l'eau de remplissage des bassins ;
- 4 - Elle **ne contient pas de substances dont la quantité serait susceptible de nuire** à la santé des baigneurs ;
- 5 - Le **pH** est compris entre 6,9 et 8,2 ;
- 6 - Le nombre de **bactéries aérobies** revivifiables à 37° C dans un millilitre est inférieur à 100 ;
- 7 - Le nombre de **coliformes** totaux dans 100 millilitres est inférieur à 10 avec absence de coliformes fécaux dans 100 millilitres ;
- 8 - Elle ne contient **pas de germes pathogènes**, notamment pas de staphylocoques pathogènes dans 100 ml pour 90 % des échantillons.

► **ARTICLE D1332-3**  
modifié par le Décret n°2011-385  
du 11 avril 2011 - art. 4

Les ministres concernés déterminent par arrêté pris après avis de l'Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail les produits et les procédés qui permettent de satisfaire aux exigences prévues à l'**article D. 1332-2**. Le silence gardé pendant plus de six mois sur la demande d'autorisation d'utilisation de ces produits et procédés vaut décision de rejet.

Les dispositions du présent article ne s'appliquent pas aux produits soumis à autorisation en application de l'**article L. 522-4** du code de l'environnement.

! **Le commentaire du PRO**

Avant de mesurer les qualités physico-chimiques, la réglementation prévoit le confort du baigneur, c'est à dire non pas ce qui se mesure à l'analyse en premier, mais un ressenti :

C'est ce qu'on appelle « **une eau belle** ».

**Critères visuels : transparente, incolore**, (attention ! tous les procédés visant à colorer l'eau pour des animations ponctuelles sont hors la loi ! Ces procédés demandent en plus un abaissement du taux de désinfectant dans l'eau, augmentant le risque potentiel de pollution microbiologique. Une solution est possible en utilisant un éclairage subaquatique avec des LED colorés...).

**Critère olfactif : inodore** (et surtout pas d'odeur « de javel », ce qui est le signe d'une forte teneur en chlore combiné, de trichloramines dans l'air) – moins discriminant pour les piscines découvertes.

**Critère gustatif : insipide** (et surtout pas de goût salé, signe de présence de chlorures, dits « chlore consommé », mesuré par certaines ARS et qui est un indicateur d'une insuffisance d'apport en eau neuve).

**Critères sensitifs** : l'eau ne doit pas irriter les yeux (pas d'yeux rouges), la peau, les muqueuses...

Le **respect du pH** permet de s'assurer de l'efficacité du désinfectant : le chlore demande un pH bas, le brome tolère un pH plus haut... c'est la première mesure physico-chimique qui va justifier ensuite les mesures en désinfectant.

Puis, il faut s'assurer que l'eau ne contienne pas de germes qui pourraient nuire à la santé des baigneurs. C'est ce qu'on appelle « **une eau saine** ».

Et seul le **respect des normes physico-chimiques** (température-pH-chlores...) **garantit à l'exploitant l'absence de microbes** potentiellement pathogènes (il s'agit alors des analyses bactériologiques, qui doivent être effectuées en laboratoire, demandent des mises en culture, et que ne peut effectuer l'exploitant.)

**Si la physico-chimie est conforme, l'exploitant peut accueillir des baigneurs sereinement.**



! **Le commentaire du PRO**

Cet article explique le souci des constructeurs quant aux choix techniques de filtration et traitement chimique des eaux : seules les ARS – Autorité de contrôle représentant le Ministère de la Santé – peuvent autoriser ou non les procédés ou les produits qui ne sont pas expressément prévus ou validés.

Il est important de remarquer qu'absence de réponse vaut rejet de l'administration !!!

Votre client attend qu'à l'ouverture

l'exploitation soit autorisée, sans délai supplémentaire, et souvent surcoût, liés à une « expérimentation » non validée...

Il est nécessaire de ne proposer que des techniques fiables, éprouvées et que vous maîtrisez.

Attention aussi à prévoir une neutralisation du désinfectant pour les effluents (eaux des vidanges totales ou partielles, lavages de filtres, etc.) dans les régions où la qualité du sous-sol l'exige (captages,...).



Environnements protégés ! Pas de chlore actif vers les nappes ni d'épandage sur les prairies

# RÈGLES SANITAIRES APPLICABLES AUX PISCINES COLLECTIVES

## ► Article D1332-4 modifié par le Décret n°2010-344 du 31 mars 2010 - art. 47

L'eau des bassins doit être filtrée, désinfectée et désinfectante.



L'alimentation en eau des bassins doit être assurée à partir d'un réseau de distribution publique.

Toute utilisation d'eau d'une autre origine doit faire l'objet d'une autorisation, prise par arrêté préfectoral, sur proposition du directeur général de l'agence régionale de santé, après avis du conseil départemental de l'environnement et des risques sanitaires et technologiques.



## ► Article D1332-5 modifié par le Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 - art. 1

La couche d'eau superficielle des bassins est éliminée ou reprise en continu pour au moins 50 % des débits de recyclage.

Sauf pour les pataugeoires et les bassins à vagues, pendant la période de production des vagues, définis à l'article D. 1332-6, par un dispositif situé à la surface. Les écumeurs de surface ne peuvent être installés que dans les bassins dont la superficie du plan d'eau est inférieure ou égale à 200 mètres carrés ; il doit, dans ce cas, y avoir au moins un écumeur de surface pour 25 mètres carrés de plan d'eau.

## ! Le commentaire du PRO

Il s'agit de la phrase fondamentale qui va ensuite déterminer les choix quant aux équipements et l'exploitation proprement dite.

**Filtrée** : 24 h/24, 7j/7, pendant toute la durée de fonctionnement de la piscine. Cette étape correspond au « nettoyage » de l'eau. Elle permet de limiter la quantité de matières en suspension dans l'eau, ce qui va directement contribuer à sa transparence. Une filtration insuffisante ne pourra jamais permettre d'atteindre des résultats qualitativement satisfaisants. Et aucun traitement chimique ne peut s'y substituer. **Vouloir économiser sur la qualité du filtre, c'est toujours un mauvais calcul.**

Il faut expliquer et justifier auprès de vos clients que même si **le filtre** reste enfermé en zone technique, **l'esthétique et la beauté du bassin** en dépendent directement !

Rendre l'eau **désinfectée**, c'est s'assurer qu'elle est saine à son arrivée dans le bassin ; **désinfectante**, c'est que l'eau est encore capable de tuer les germes au fur et à mesure de leur introduction dans l'eau (par le baigneur le plus souvent). C'est pour garantir cette propriété désinfectante que les produits de traitement doivent assurer une certaine rémanence : indiquée par une norme qui correspond à un ratio quantité-type de germes/durée d'efficacité.

## ! Le commentaire du PRO

Pas question de « plonger » une pompe et de relever directement l'eau du puits ou de la rivière...

L'eau du **réseau public est surveillée, analysée.**

Elle est par nature peu chargée en matières organiques et débarrassée des sels métalliques qui peuvent causer des dysfonctionnements importants (mauvaises réactions avec les produits de traitement, tâches sur les revêtements, troubles gastro-intestinaux chez les baigneurs, etc.).

C'est pour éviter ces graves inconvénients que l'ARS doit être informée, qu'elle diligente un laboratoire et demande certaines analyses et à certaines fréquences. Sous réserve de conformité, elle pourra alors donner une autorisation.

Si votre client envisage la possibilité d'utiliser une autre eau que le réseau public, sachez le conseiller, **mettre en balance les difficultés possibles, les coûts des analyses** (toujours à la charge de l'exploitant) **et des économies potentiellement réalisables.**

## ! Le commentaire du PRO

Les 30 centimètres supérieurs du bassin (la couche d'eau superficielle) retiennent les pollutions de surface légères et supportent un film gras apporté par les baigneurs principalement (sébum, film lipidique de la peau, ...) ainsi que par d'autres pollutions environnementales. Ce « couvercle » invisible sur le bassin retient dans l'eau les gaz dissous, issus de la dégradation des matières organiques par le désinfectant, qui s'avèrent inconfortables et malsains.

C'est ce qui justifie l'obligation de surverse du bassin dans des goulottes ou skimmers.



La goulotte est posée sur un châssis en Inox 441 revêtu de PVC laminé à chaud (Pool's - Proteus)

► **Article D1332-6**  
modifié par le Décret n°2008-990  
du 18 septembre 2008 - art. 1

L'installation de recyclage et de traitement est dimensionnée pour pouvoir fournir, à tout moment et à chaque bassin qu'elle alimente, un débit d'eau filtrée et désinfectée de qualité conforme aux normes fixées à l'article D. 1332-2.

**Pour les piscines dont la surface totale de plan d'eau est supérieure à 240 m<sup>2</sup>, cette installation assure une durée du cycle de l'eau inférieure ou égale à :**

- 1 - **Huit heures**, pour un bassin de plongeon ou une fosse de plongée subaquatique ;
- 2 - **Trente minutes** pour une pataugeoire ;
- 3 - **Une heure trente** pour les autres bassins ou parties de bassins de profondeur inférieure ou égale à 1,50 mètre ;
- 4 - **Quatre heures** pour les autres bassins ou parties de bassins de profondeur supérieure à 1,50 mètre.



Des débitmètres permettent de s'assurer que l'eau de chaque bassin est recyclée conformément aux dispositions du présent article.

**Il peut n'être réalisé qu'une seule installation de traitement de l'eau pour plusieurs bassins, à condition que chaque bassin possède ses propres dispositifs d'alimentation et d'évacuation et que les apports de désinfectant correspondent aux besoins.** Toutes dispositions sont prises pour que les réparations puissent être effectuées sur les canalisations et les appareils de traitement de l'eau, sans qu'une vidange générale soit nécessaire.

**Des robinets de puisage d'accès facile, à fins de prélèvements, doivent être installés au moins avant filtration et injection de réactifs**, immédiatement avant l'entrée de l'eau dans chaque filtre, après filtration et avant injection de désinfectant, le plus près possible de l'arrivée à chaque bassin, sur la vidange des filtres.

! **Le commentaire du PRO**

Notez qu'il s'agit d'un calcul à partir de la **surface totale du plan d'eau** : dans le cas où il y a plusieurs bassins sur un même site, l'administration additionne toutes les surfaces dont les

profondeurs vont de 50 cm à 1,50 m (par exemple un bassin couvert et un découvert) ! Les 240 m<sup>2</sup> sont alors vite atteints.

! **Le commentaire du PRO**

Les normes de recirculation correspondent à la vitesse que met l'eau à effectuer tout le circuit depuis le bassin et retour. Plus la vitesse est élevée, plus une grande quantité d'eau passera par le filtre et mieux elle sera « nettoyée » avant traitement chimique.

Ces normes imposent un calcul de débit minimum, qui va conditionner la puissance de la pompe, le diamètre de la tuyauterie, la taille du filtre, etc.

Pour éviter une usure prématurée des pièces, pour la tranquillité d'une exploitation 24h/24, il est conseillé d'assurer 10 à 15% de plus.

Obligatoire à partir de 240 m<sup>2</sup>, ce calcul devrait être réalisé pour toute installation : surtout pour les petits bassins, de faible profondeur et qui vont voir une forte fréquentation ! Bassin ludique, petit bain ou bassin de remise en forme, on y pratique des

activités particulièrement polluantes. L'eau doit y être correctement filtrée.

Le calcul du débit se fait en divisant le volume d'eau par le temps de recirculation ; dans le cas de profondeurs variables, il faut raisonner en additionnant chaque volume/temps de recirculation.

Une remarque :

Il est aisé de tricher sur ce calcul. Par exemple, concevoir un bassin à 1,51 m de profondeur au lieu de 1,49 m et l'on passera alors de 1h30 de temps de recyclage à 4 h ! Soit au moins 2 fois moins de puissance et de matériaux nécessaires... Les 2 cm d'écart, s'ils permettent de rester dans la norme, ne permettront jamais une eau claire, sauf à devoir fortement limiter les baigneurs... Ce qui est contraire aux objectifs du client.

**Un bon professionnel ne doit pas sous-dimensionner l'installation.**

Le débitmètre, c'est le « compteur de vitesse » de l'eau ; il affiche le débit à un moment donné. Non seulement il est le moyen de contrôler la conformité de la vitesse

de recyclage, mais surtout c'est là qu'on constatera en premier toute anomalie concernant le circuit de l'eau : fuite importante, problème de circulation, filtre dysfonctionnant...

Pas besoin de circulation et de filtration séparée par bassin ! Toutefois, c'est toujours un bon calcul à la conception : en cas de panne on peut toujours accueillir les baigneurs sans rupture de l'offre ; la filtration séparée permet aussi des bassins à

températures différentes, ce qui peut être une source d'économie d'énergie, d'eau et de produits. C'est une solution à ne conserver que pour des petits bassins, de faible volume, et qu'on n'hésitera pas à vidanger au moindre souci.

**Attention ! Ces robinets ne doivent pas servir aux prélèvements aux fins d'analyses physico-chimiques reportées dans le carnet sanitaire.**

Voir Article D1332-2 :

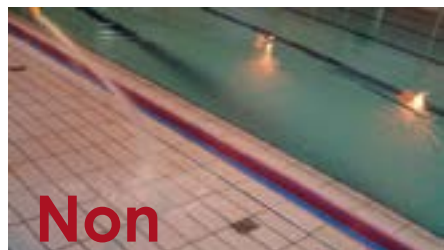
« L'eau des bassins des piscines doit répondre aux normes physiques, chimiques et microbiologiques... »

**Les analyses sont toujours à effectuer avec l'eau prélevée du bassin**, jamais depuis la station technique, quand la circulation de l'eau a modifié l'équilibre calco-carbonique, ce qui donnera des résultats inadéquats.

# RÈGLES SANITAIRES APPLICABLES AUX PISCINES COLLECTIVES

## ! Le commentaire du PRO

Les eaux coulant sur les plages ne doivent pas pouvoir pénétrer dans un bassin. Elles sont évacuées par un dispositif spécial, distinct du circuit emprunté par l'eau des bassins.



Ce point est extrêmement important à la conception ! Tout espace autre qu'une simple margelle autour du bassin est considéré comme une plage. Il faut bien s'assurer de disposer des siphons ou des caniveaux de récupération des eaux de ruissellement en nombre suffisant. On considère que ces eaux renferment le taux le plus élevé de germes

et de polluants. Il conviendra de concevoir des plages avec une pente (ou contre pente) aisée à nettoyer.

Et de rendre aussi les exploitants vigilants lors des opérations de nettoyage : **préférer l'auto laveuse au jet d'eau**, toujours passer le jet dos au bassin pour éviter les éclaboussures vers l'eau de baignade.

### ► Article D1332-7 modifié par le Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 - art. 1

L'assainissement des établissements doit être réalisé de manière à éviter tout risque de pollution des eaux de baignade.

La conception et le nombre des installations sanitaires, déterminé en fonction de la capacité d'accueil de l'installation, doivent être conformes aux dispositions de l'annexe 13-6.

Les installations doivent être disconnectées.

La capacité d'accueil est définie par la surface du plan d'eau. voir article D1332-9

Avoir des espaces sanitaires convi-

vieux, des douches en nombre suffisant, c'est limiter les apports organiques et le sébum des baigneurs, c'est **se donner les moyens d'avoir moins de « nettoyage » à faire et d'utiliser moins de produits chimiques, pour plus d'efficacité !**

### ► Article D1332-8 modifié par le Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 - art. 1

Les piscines comprennent un poste de secours, situé à proximité directe des plages.

Rien n'est vraiment listé de façon obligatoire, qui permette d'aménager un poste de secours. L'exploitant sera tenu par son obligation de moyens, de le mettre en place selon ses prévisions d'accident possible. Là aussi les MNS peuvent conseiller utilement, de par leur formation, ils

connaissent les équipements de secours.

Il est bon de le situer près d'une entrée, ou mieux, avec un accès direct côté route, pour laisser aux pompiers la possibilité d'amener leur camion au plus près.

### ► Article D1332-9 modifié par le Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 - art. 1

La capacité d'accueil de l'établissement, fixée par le maître d'ouvrage, doit être affichée à l'entrée. Elle distingue les fréquentations maximales instantanées en baigneurs et en autres personnes.

La fréquentation maximale instantanée en baigneurs présents dans l'établissement ne doit pas dépasser trois personnes pour 2 mètres carrés de plan d'eau en plein air et une personne par mètre carré de plan d'eau couvert. Pour l'application du présent article, la surface des pataugeoires et celle des bassins de plongeon ou de plongée, réservés en permanence à cet usage ne sont pas prises en compte dans le calcul de la surface des plans d'eau.

Les personnes autres que les baigneurs, notamment les spectateurs, visiteurs ou accompagnateurs, ne peuvent être admises dans l'établissement que si des espaces distincts des zones de bain et comportant un équipement sanitaire spécifique ont été prévus à cette fin.

La FMI (Fréquentation Maximale Instantanée) se détermine par la surface des petits et grands bains uniquement (c'est-à-dire des bassins de profondeur allant de 0,5 à 4 mètres). Il s'agit toujours d'un maximum. L'exploitant a le droit de la limiter, pour des raisons de sécurité, d'hygiène ou par simple convenance. Ensuite l'affichage est obligatoire, le comptage doit permettre de la respecter.

Il y a des systèmes de contrôles d'accès très intéressants qui concernent les grandes piscines. Pour un bassin plus modeste, avec une fréquentation moins importante, on pourra se contenter d'un nombre de casiers ou de porte-habits, permettant de vérifier le nombre de personnes présentes.

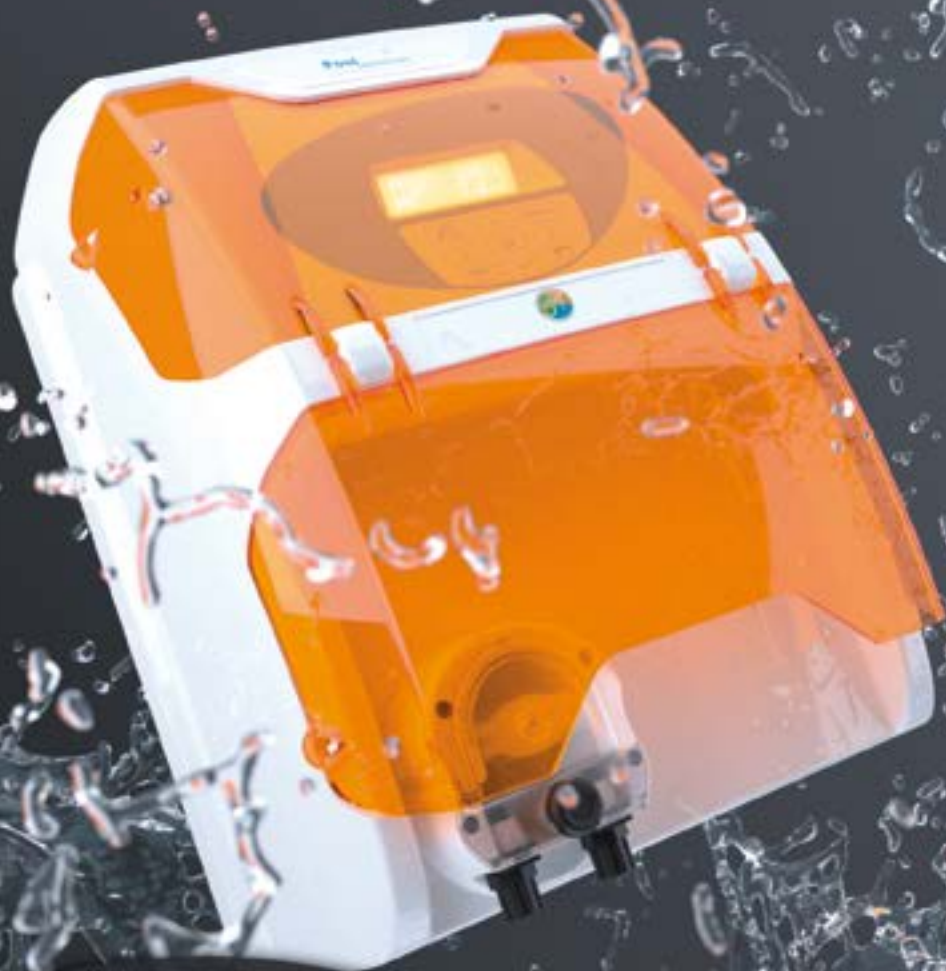
Une distribution de bracelets est possible aussi.





# Pourquoi **Pool**technologie

est contre l'obsolescence  
programmée ?



Pour le savoir,  
**demandez votre catalogue !**

Par téléphone >

**04 67 13 88 90**

Par courriel >

**contact@pool-technologie.fr**

[www.pool-technologie.com](http://www.pool-technologie.com)

# RÈGLES SANITAIRES APPLICABLES AUX PISCINES COLLECTIVES

## ► Article D1332-10 modifié par le Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 - art. 1

Dans les établissements où la superficie des bassins est supérieure ou égale à 240 mètres carrés, les accès aux plages en provenance des locaux de déshabillage comportent un ensemble sanitaire, comprenant des cabinets d'aisance, des douches corporelles et des pédiluves ou des rampes d'aspersion pour pieds alimentées en eau désinfectante.

Les autres accès aux plages comportent des pédiluves et, si nécessaire, des douches corporelles. Les pédiluves sont conçus de façon que les baigneurs ne puissent les éviter. Ils sont alimentés en eau courante et désinfectante non recyclée et vidangés quotidiennement.



## (!) Le commentaire du PRO

A noter que le pédiluve n'est pas obligatoire : il a l'avantage de limiter les poussières et le sable, surtout pour les bassins découverts. Il est souvent source de contraintes de nettoyage. On peut lui préférer des rampes d'aspersion, déclenchées par le passage des baigneurs au travers d'une barrière lumineuse.

Ce qui permet de limiter les quantités d'eau, et est souvent plus agréable visuellement.

Un pédiluve inévitable c'est un espace entre des chicanes/murets (sans margelle), ou l'idéal : une « flaque » suffisamment grande pour y faire au moins 3 pas. Conçue sans marche, elle conviendra aux normes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite, et simplifiera le net-

toyage, car on pourra y passer une auto laveuse.

L'arrivée d'eau surchlorée se fera de préférence côté bassin, la sortie côté douches ou solarium (les pieds allant du sale vers le propre, l'eau faisant le circuit inverse).

La vidange quotidienne est obligatoire : de fait on arrête l'alimentation la nuit et lors des périodes de non fréquentation.

Toutefois, rien n'interdit de vidanger en journée, toujours en absence de passages.

Par contre le brossage quotidien avec un produit détartrant/dégraissant est fondamental, car on y laisse beaucoup de peaux mortes et de sébum.



## ► Article D1332-11 modifié par le Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 - art. 1

Les revêtements de sol rapportés, semi-fixes ou mobiles, notamment les caillebotis, sont interdits, exception faite des couvertures de goulotte.



## ► Article D1332-12 modifié par le Décret n°2011-385 du 11 avril 2011 - art. 4

Un arrêté préfectoral fixe, selon les types d'installation, la nature et la fréquence des analyses de surveillance de la qualité des eaux que doivent réaliser les responsables des installations. Toutefois, cette fréquence ne doit pas être inférieure, pour les piscines, à une fois par mois.

Les prélèvements d'échantillons sont effectués à la diligence de l'agence régionale de santé. Ils sont analysés par un laboratoire agréé par le ministre chargé de la santé. Les frais correspondants sont à la charge du déclarant de la piscine. Le silence gardé pendant plus de six mois sur la

demande d'agrément d'un laboratoire vaut décision de rejet.

Les résultats, transmis à l'agence régionale de santé, sont affichés par le déclarant de manière visible pour les usagers.

Les méthodes d'analyse employées par les laboratoires doivent être soit les méthodes de référence, fixées par un arrêté du ministre chargé de la santé, dont il peut saisir pour avis l'Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail, soit des méthodes conduisant à des résultats équivalents.

## (!) Le commentaire du PRO

Il s'agit ici du contrôle par l'autorité de tutelle (l'ARS).

L'ARS décide du laboratoire, des méthodes d'analyses et de leur fréquence.

L'exploitant paye la facture et est obligé d'afficher les résultats.

Les exploitants doivent « profiter » de ce contrôle externe pour vali-

der le bon fonctionnement des installations et la fiabilité de la trousse d'analyses. Par exemple, en effectuant les mesures en simultanément, lors des prélèvements par le laboratoire. Il est également indispensable de bien connaître la procédure choisie par l'ARS, pour vérifier son respect méthodologique par le technicien envoyé par le laboratoire.



## ► Article D1332-13 - modifié par le Décret n°2010-344 du 31 mars 2010 - art. 47

Lorsque l'une au moins des normes de la présente section n'est pas respectée, le préfet, sur le rapport du directeur général de l'agence régionale de santé, peut interdire ou limiter l'utilisation de l'établissement ou de la partie concernée de celui-ci. L'interdiction ne peut être levée que lorsque le déclarant a fait la preuve que ces normes sont de nouveau respectées.

L'application des dispositions de la présente section ne peut avoir pour effet de dégrader directement ou indirectement la qualité des eaux des piscines.

### ! Le commentaire du PRO

Devoir fermer un bassin pour mauvais résultats de la qualité des eaux, c'est toujours le mécontentement du client, une perte d'exploitation et une image dévalorisée du pro. D'où l'importance de former les techniciens au respect de la qualité au quotidien. Si vous n'êtes pas responsable de la maintenance et de l'entretien des installations, du traitement des eaux, vous devez être en mesure

de conseiller, voire former celui qui sera désigné par l'exploitant. Partager ses connaissances et s'assurer du suivi de vos conseils, c'est anticiper bien des problèmes. En cas d'anomalie, là-encore, ne prescrivez que des mesures et des remèdes éprouvés. Partir à l'aventure avec des solutions improvisées, c'est rarement éradiquer les problèmes, et donc satisfaire le client.

## ► Article Annexe 13-6 modifié par le Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 - art. 3

### I - Installations sanitaires réservées aux baigneurs et assimilés

#### 1 - Douches

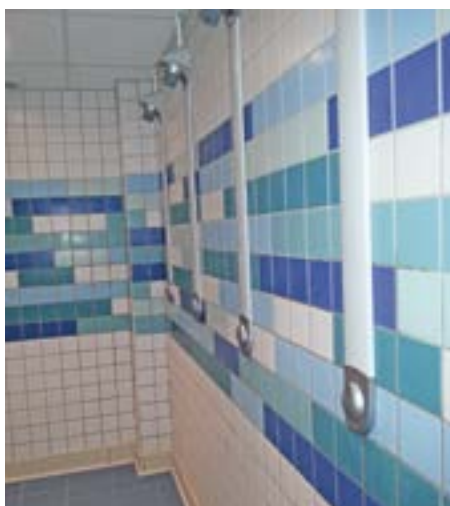
En piscine couverte, le nombre de douches est d'au moins :

- une douche pour 20 baigneurs, pour une fréquentation maximale instantanée inférieure ou égale à 200 personnes ;
- $6 + F/50$  au-delà ;
- F étant la fréquentation maximale instantanée.

En piscine de plein air, le nombre de douches est d'au moins :

- une douche pour 50 baigneurs, pour une fréquentation maximale instantanée inférieure ou égale à 1 500 personnes ;
- $15 + F/100$  au-delà ;
- F étant la fréquentation maximale instantanée.

Les douches équipant les pédiluves et les douches pour handicapés, lorsqu'il est prévu pour ceux-ci un circuit spécial, viennent en supplément.



### ! Le commentaire du PRO

Pas de problème particulier pour déterminer le nombre minimal !

Par contre, attention au positionnement des siphons spécifiques, aux pentes et à leur emplacement : sans communication directe avec les pages !

#### 2 - Cabinets d'aisance

Le nombre de cabinets d'aisance est au moins égal à  $F/80$ , en piscine couverte et  $F/100$ , en piscine de plein air, pour une fréquentation maximale instantanée inférieure ou égale à 1500 personnes, avec un minimum de deux du côté hommes et de deux du côté femmes.

Pour les fréquentations maximales instantanées supérieures à 1 500 personnes, le supplément par rapport au nombre défini dans l'alinéa précédent se calcule sur la base d'un cabinet pour 200 baigneurs.

Lorsque le nombre de cabinets réservés aux hommes est supérieur à deux, la moitié des cabinets peut être remplacé par des urinoirs, dont le nombre doit être au minimum égal au double des cabinets supprimés.

Le sol des cabinets d'aisance et des lieux où sont installés les urinoirs est muni de dispositifs d'évacuation des eaux de lavage et autres liquides, sans qu'il y ait possibilité de contamination des zones de circulation et des plages. Il ne doit pas y avoir de communication directe entre les cabinets d'aisance et les plages.

#### 3 - Lavabos

Un lavabo au moins doit être installé par groupe de cabinets d'aisance.

#### 4 - Lave-pieds

Par groupe de locaux de déshabillage, un lave-pieds au moins doit être mis à la disposition des baigneurs.

#### 5 - Piscines des hébergements touristiques

Pour les piscines des hébergements touristiques tels que les hôtels, campings, colonies de vacances, maisons de vacances et celles des ensembles immobiliers, peuvent être prises en compte, pour le calcul des normes définies ci-dessus, les installations sanitaires de l'établissement accessibles à tous les usagers de la piscine. En tout état de cause, il doit être installé au moins deux cabinets d'aisance, un lavabo et deux douches à proximité du ou des bassins.

### II. Installations sanitaires réservées au public

Pour chaque fraction de 100 personnes, un lavabo, un cabinet d'aisance et un urinoir au moins doivent être installés.

### ! Le commentaire du PRO

Les douches représentent une barrière antipollution importante et doivent être conçues de façon attractive.

Toutes les solutions sont bonnes : les fabricants ont des solutions qui privilégient l'esthétique certes, mais aussi les économies d'eau et d'énergie : chauffage solaire, détecteur de présence, etc.

# RÈGLES SANITAIRES APPLICABLES AUX PISCINES COLLECTIVES

Arrêté du 7 avril 1981 - Dispositions techniques applicables aux piscines.  
J.O. du 10 avril 1981 (modifié par l'arrêté du 18 janvier 2002)

## ► Art 1.

Les dispositions suivantes sont applicables aux piscines visées à l'article premier du décret n° 81 - 324 du 7 avril 1981.

## ► Art. 2 modifié par l'arrêté du 18 janvier 2002

L'apport d'eau neuve au circuit des bassins doit se faire en amont de l'installation de traitement, par surverse dans un bac de disconnexion.

Dans des situations particulières, le représentant de l'Etat peut autoriser le remplacement du bac de disconnexion par un disconnecteur à zone de pression réduite contrôlable.

Le dossier de demande doit comporter la description des installations, les éléments techniques et économiques justifiant l'emploi du dispositif, un engagement du responsable de l'installation sur la maintenance et la vérification périodique de l'appareil au moins deux fois par an.

Le dispositif doit être installé de telle sorte qu'il ne subisse aucune contre-pression ou charge à son aval, avec une sécurité de 0,50 m au-dessus du plus haut niveau d'eau possible de l'installation qu'il alimente. Son accès doit être facile et son dégagement doit permettre d'effectuer les tests, les réparations, les opérations de pose ou de dépose sans difficulté.

## ► Art. 3.

Un renouvellement de l'eau des bassins, à raison d'au moins 0,03 mètre cube par baigneur ayant fréquenté l'installation, doit être effectué chaque jour d'ouverture ; cette valeur peut être augmentée par le préfet lorsque les résultats d'analyses font apparaître que l'eau d'un bassin est de qualité insuffisante.

Un ou plusieurs compteurs totalisateurs, réservés exclusivement à l'enregistrement des renouvellements journaliers, sont installés.



## ! Le commentaire du PRO

Obligation (sauf dérogation) d'un bac de disconnexion ou bac tampon.

C'est lui qui récupère les eaux de surverse venant des goulottes ou des skimmers.

Il permet ainsi l'écumage recherché et un niveau d'eau constant dans le bassin.

Toutes les eaux retournant au bassin doivent être asservies à l'installation de filtration : c'est pourquoi l'arrivée en eau neuve se fait à ce niveau ; selon la fréquentation, les eaux de débordement seront récupérées, éventuellement envoyées à l'égout si le bac est trop petit... Son dimensionnement est donc important.

Ne pas oublier de mentionner l'importance du nettoyage régulier des parois du bac tampon ! En effet, le niveau variable fait que le gras se dépose sur toute la hauteur, favorisant un biofilm très polluant. La bonne conception du bac tampon demande donc un accès aisé et une fréquence d'entretien identique à celle du nettoyage des lignes air-eau (à l'aide du même produit). Un petit robot capable de brosser les parois verticales, passé chaque jour peut s'avérer aussi très intéressant.

L'apport de 30 litres d'eau par jour et par baigneur est un minimum. Selon la filtration choisie et la régulation automatique des traitements, il est courant de devoir ajouter jusqu'à 60 à 70 litres d'eau par jour et par baigneur, pour assurer un bon résultat à l'analyse physico-chimique. Au-delà de 100 litres, il convient de se poser des questions sur la maintenance, et de prendre des mesures préventives quant à l'hygiène de l'équipement, et des baigneurs, qui représentent la principale source de pollution.

Toutes ces valeurs doivent être reportées sur le carnet sanitaire.



## ► Art. 4.

Chaque filtre est muni d'un dispositif de contrôle de l'encrassement. Dans le cas de décolmatage non automatique, une alarme doit avertir que la perte de charge limite est atteinte.

Le débit du filtre encrassé doit être au minimum égal à 70 % de celui du filtre propre.

Après chaque lavage ou décolmatage d'un filtre, l'eau filtrée est, pendant quelques minutes, soit recyclée directement sur le filtre, soit éliminée.

Les filtres sont munis d'un dispositif permettant de les vider totalement.

Ils comportent au moins une ouverture pouvant être manœuvrée facilement et suffisante pour permettre une visite complète. L'implantation des filtres dans le local technique est telle que ces ouvertures sont d'un accès aisé.

## ! Le commentaire du PRO

Les contre lavages ne doivent se faire qu'en fonction de l'encrassement des filtres : trop propres, les filtres (à sable) sont moins efficaces ; trop sales, la pression est trop forte et laisse passer les matières fines. Dans les 2 cas l'eau perdra en transparence.

## ► Art. 5 modifié par l'arrêté du 18 janvier 2002

Les produits ou procédés de traitement qui peuvent être employés pour la désinfection des eaux figurent ci-après.

### I. Produits chlorés :

- chlore gazeux ;
- eau de Javel ;
- les composés qui contiennent de l'acide trichloroisocyanurique ou du dichloroisocyanurate de sodium ou de potassium, ou de l'hypochlorite de calcium et qui figurent sur une liste établie par le ministre chargé de la santé ;
- de l'acide isocyanurique peut être ajouté aux produits chlorés.

L'eau des bassins, traitée sans acide isocyanurique, doit avoir :

- une teneur en chlore libre actif supérieure ou égale à 0,4 et inférieure ou égale à 1,4 milligramme par litre ;
- une teneur en chlore total n'excédant pas de plus de 0,6 milligramme par litre la teneur en chlore libre ;

- un pH supérieur ou égal à 6,9 et inférieur ou égal à 7,7.

**L'eau des bassins, traitée au chlore en présence d'acide isocyanurique, doit avoir :**

- une teneur en chlore disponible au moins égale à 2 milligrammes par litre, mesurée avec le diéthylparaphénylènediamine (DPD) ;
- une teneur en chlore total n'excédant pas de plus de 0,6 milligramme par litre la teneur en chlore disponible ;
- un pH supérieur ou égal à 6,9 et inférieur ou égal à 7,7 ;
- une teneur en acide isocyanurique inférieure ou égale à 75 milligrammes par litre.

**II. Brome**

**L'eau des bassins doit avoir :**

- Une teneur en brome supérieure ou égale à 1 milligramme par litre et inférieure ou égale à 2 milligrammes par litre ;
- Un pH supérieur ou égal à 7,5 et inférieur ou égal à 8,2.

**III. Ozone**

L'ozonation de l'eau doit être effectuée en dehors des bassins. A l'arrivée dans les bassins, l'eau ne doit plus contenir d'ozone. Entre le point d'injection de l'ozone et le dispositif de désazonation, l'eau doit, pendant au moins quatre minutes, contenir un taux résiduel minimal de 0,4 milligramme par litre d'ozone. Après désazonation, une adjonction d'un autre désinfectant autorisé compatible doit être effectuée dans les conditions qui lui sont applicables.

**IV. Chlorhydrate de polyhexaméthylène biguanide (phmb)**

L'autorisation est donnée pour une durée d'un an à dater de la publication du présent arrêté, pour les produits comportant cette molécule figurant sur une liste établie par le ministre chargé de la Santé.

Pendant cette période, les analyses microbiologiques des eaux ainsi traitées doivent être complétées par la recherche de *Pseudomonas aeruginosa* et les dénombrements bactériens à 22 °C et 37 °C.

**L'eau des bassins doit avoir :**

- une teneur en PHMB comprise entre 30 milligrammes par litre et inférieure ou égale à 45 milligrammes par litre ;
- un pH supérieur ou égal à 6,9 et inférieur ou égal à 7,5.

**! Le commentaire du PRO**

Tous les produits permettant la désinfection des eaux de piscines figurent sur une liste établie par le Ministère de la Santé.

Fournir cet agrément du produit à votre client est d'abord réglementaire et démontre votre professionnalisme, tout en le rassurant.

Cette liste est régulièrement remise à jour et est disponible depuis le site du Ministère de la Santé :

<http://www.sante.gouv.fr/IMG/pdf/li020714.pdf>

En usage collectif, seuls les produits chlorés sont acceptés pour rendre l'eau désinfectante.

Tous les autres procédés ou produits sont des compléments.

(Liste des produits et procédés de désinfection et de déchloramination des eaux de piscines agréés par le ministère chargé de la santé à la date du 2 juillet 2014

<http://www.sante.gouv.fr/IMG/pdf/li020714.pdf>)

**valimport**

**Pompes à Chaleur pour le circuit professionnel**

**GOA**  
pool products

- Pour les collectivités et établissements publics
- De 25 à 90KW
- Service bilan thermique
- Vente exclusive chez les PROS
- Expédition en 24H

ISLANDICUS®, PRIMA®, PRIMA FIRST® et GOA®  
SONT DES MARQUES DE VALIMPORT

Tél. : 06 66 21 99 87 info@valimport.com www.valimport.com

**Les plus grandes Marques en DOMOTIQUE piscine pour**

**ANALYSER  
TRAITER  
PILOTER  
SURVEILLER**

**VOTRE PISCINE A DISTANCE**  
Conforme aux exigences ARS

**sont chez ALFA-DISTRI**

ALFA-DISTRI un distributeur différent :  
Formation commerciale  
Formation technique sur chantier  
Assistance technique piscine à distance

Pour devenir EXPERT ALFA-POOL sur votre secteur  
[www.alfa-distri.com](http://www.alfa-distri.com) - [info@alfa-distri.com](mailto:info@alfa-distri.com) - Tél France : +33 608 632 080

# RÈGLES SANITAIRES APPLICABLES AUX PISCINES COLLECTIVES

## ► Art. 5 bis art 5 de l'arrêté du 18 janvier 2002

Pour respecter les dispositions prévues à l'article 5 du présent arrêté, concernant la teneur en chlore total de l'eau, **il peut être fait appel à des produits ou procédés qui permettent de réduire la teneur en chlore combiné dans les bassins.**

La liste des produits ou procédés utilisables est établie par le ministre chargé de la Santé.

## ! Le commentaire du PRO

*Verser un produit directement dans le bassin, c'est ne pas s'assurer de sa bonne dilution et répartition, et donc d'une qualité conforme ; c'est aussi courir des risques quant au bon état du revêtement de parois. (membrane armée ou carrelage, tous se dégradent à de fortes concentrations non maîtrisées de produits.)*

*Il convient donc d'opter pour une régulation avec des injections régulières, qui vont « lisser » les consommations, et là aussi être source d'économies potentielles.*

*Les éventuels traitements curatifs « chocs » se font exclusivement, ou*

## ► Art. 6.

**L'injection des produits chimiques ne doit pas se faire directement dans les bassins.** Le dispositif d'injection qui assure, si nécessaire, une dissolution, doit être asservi au fonctionnement des pompes de recyclage de l'eau des bassins concernés. Toutes précautions doivent être prises pour le stockage des produits et leur manipulation.



Doseur avec Technologie spray brevetée

*bien au niveau du bac tampon, ou des préfiltres ; et en dernier recours dans les skimmers, toujours en dehors de toute présence de baigneurs.*

*Limiter le nombre et la quantité des produits de traitement, c'est déjà participer à la sécurité. Pouvoir proposer à l'exploitant une livraison mensuelle, c'est anticiper sur son obligation de sécurité. Les règles de stockage, de manipulation sont toujours mentionnées sur les étiquettes des produits. On n'oubliera pas de fournir en simultané la Fiche de Données de Sécurité.*

## ► Art. 7. art 7 arrêté du 23 janvier 2002.

Lorsqu'ils sont légalement utilisés dans un Etat membre de l'Union européenne ou dans un Etat membre faisant partie contractante de l'accord instituant l'Espace économique européen, disposant d'un mode de contrôle garantissant un niveau de protection de la santé publique équivalent à celui garanti par la réglementation française, **des produits ou des procédés, non-inscrits sur les listes établies en application du présent arrêté par le ministre chargé de la santé, peuvent également être utilisés après avoir été déclarés** selon la procédure définie à l'article 8 du présent arrêté. Les critères d'évaluation utilisés par l'Etat membre doivent être comparables à ceux définis à l'article 8 du présent arrêté.



## ► Art. 8. art 8 arrêté du 23 janvier 2002.

**Les déclarations visées à l'article 7 sont transmises au ministère chargé de la santé** qui consulte le Conseil supérieur d'hygiène publique de France, en vue d'une évaluation de l'efficacité et des risques que les produits ou les procédés peuvent directement ou indirectement entraîner pour la santé.

**L'évaluation est effectuée en considérant :**

- 1 - **L'intérêt** potentiel technologique du produit ou du procédé.
- 2 - **La composition** précise du produit ou le descriptif détaillé du procédé.
- 3 - **Les cinétiques de réaction** mises en jeu ou les principes de fonctionnement.

4 - **La toxicité** à court, moyen et long terme du produit ou du procédé lui-même et des sous-produits de réaction éventuellement formés, ainsi que la vérification de leur innocuité pour les personnes au contact.

5 - **L'efficacité du produit**, vis-à-vis des micro-organismes, dans les conditions d'utilisation préconisées.

6 - **Les réactions** éventuelles avec les autres composés chimiques habituellement présents dans les établissements de natation, comme les produits de nettoyage et de désinfection des sols, les produits additifs de traitement de l'eau (algicides,...) et les matières organiques.

7 - **Les résultats d'essais** en vraie grandeur selon un protocole validé par le CSHPF.

Le dossier joint à la demande doit être établi selon les dispositions de l'annexe du présent arrêté et notamment être accompagné des éléments descriptifs du mode de contrôle par l'Etat membre, en particulier de la procédure d'évaluation utilisée.

## ► Art. 9. art 8 arrêté du 23 janvier 2002

**L'avis donné par le Conseil supérieur d'hygiène publique de France**, en application de l'article 8 ci-dessus, précise, si nécessaire, les conditions d'utilisation et les valeurs limites correspondantes à respecter dans l'eau après traitement.

L'avis du Conseil supérieur d'hygiène publique de France et la décision du ministre chargé de la santé sont notifiés au demandeur dans un délai maximum de quatre mois suivant la date de réception de la demande accompagnée du dossier complet, tel que défini en annexe du présent arrêté. Lorsque cet avis ou cette décision sont défavorables, ils doivent être motivés. Le ministre chargé de la santé modifie en conséquence les listes établies en application au présent arrêté.

## ! Le commentaire du PRO

*Cet article concerne les fournisseurs de produits chimiques : c'est en vérifiant que le produit figure sur la liste établie par le Ministère de la Santé que vous assurez votre client quant à son agrément.*

## ► Art. 10.

### Une vidange complète des bassins est assurée au moins deux fois par an.

Toutefois, le préfet, sur proposition du directeur départemental des affaires sanitaires et sociales, peut exiger la vidange d'un bassin, lorsque son état de propreté n'est pas satisfaisant, lorsque l'eau n'est pas conforme aux normes de qualité, après désinsectisation ou en présence de toute anomalie entraînant un danger pour la santé des usagers.

L'exploitant avertit par écrit la direction départementale des affaires sanitaires et sociales au moins quarante-huit heures avant d'effectuer les vidanges périodiques.

## ! Le commentaire du PRO

Une vidange deux fois par an : les piscines découvertes, avec une exploitation estivale, seront vidangées en début de saison uniquement.

La vidange est l'occasion d'un brassage et d'un détartrage éventuels du bassin, comme du bac tampon. C'est aussi le moment où le filtre est vérifié, ainsi que toute l'installation de traitement.

Vidanger un bassin, c'est toujours envoyer une grande quantité

d'eau à l'égout. Même si la neutralisation du chlore actif n'est pas obligatoire partout, elle est toujours recommandée.

Prévenir l'ARS au moins 48 heures avant, lui permet de coordonner les différentes opérations sur le réseau public.

## ► Art. 11 modifié par l'arrêté du 18 janvier 2002

Chaque établissement est doté d'un **Carnet Sanitaire**, paginé à l'avance et visé par la direction départementale des affaires sanitaires et sociales.

Chaque jour y sont notés :

- La fréquentation de l'établissement.
- Au moins deux fois, la **transparence, le pH, la teneur en désinfectant, la température de l'eau des bassins**. Les valeurs des paramètres sont mesurées ou relevées par des méthodes adaptées à l'aide de moyens propres à l'établissement.
- Le relevé des compteurs d'eau.
- Les observations relatives notamment aux vérifications techniques, au lavage des filtres, à la vidange des bassins, à la vidange ou à la

visite des filtres, au renouvellement des stocks de désinfectants, au remplissage des cuves de réactifs, aux incidents survenus.

- Si un stabilisant est utilisé, sa concentration dans l'eau des bassins doit être mesurée chaque semaine.
- Lorsque l'installation hydraulique est équipée d'un **disconnecteur à zone de pression réduite contrôlable**, les opérations de maintenance et de vérifications de cet appareil sont consignées sur le Carnet Sanitaire.

## ! Le commentaire du PRO

Pas d'obligation d'un carnet sanitaire-type !

Chaque exploitant peut l'éditer lui-même. Par contre, il convient de le relier (pas de classeur ni de feuilles volantes), de le paginer (numéroter les pages) et surtout de se rendre à la préfecture, pour qu'un agent appose le tampon justifiant la vérification de son existence, avant de commencer à l'utiliser !

Les différentes rubriques telles que mentionnées sont encore le minimum. On peut tout à fait le personnaliser à l'équipement.

**BOULE À VAGUES**

L'océan dans VOTRE centre aquatique

**MADE IN BELGIUM**

**FUN**

**32** piscines privilégiées en FRANCE

**COOL**

**300** Boules à Vagues vendues dans le MONDE

Visitez notre NOUVEAU site internet [wave.wowcompany.com](http://wave.wowcompany.com)

**wow** LudX  
WOW Company

# RÈGLES SANITAIRES APPLICABLES AUX PISCINES COLLECTIVES

## ► Art. 12. inséré par l'art 11 de l'arrêté du 18 janvier 2002

Les résultats affichés par l'exploitant sont accompagnés du rapport et des conclusions établis par la DDASS, sur la tenue et le fonctionnement de l'établissement.

## ► Art. 13.

L'arrêté du 13 juin 1969 fixant les règles de sécurité et d'hygiène applicables aux établissements de natation ouverts au public est abrogé.

## ► Art 14 de l'arrêté du 18 janvier 2002.

Les dispositions prévues par l'arrêté du 28 septembre 1989 modifiant l'arrêté du 7 avril 1981 fixant les dispositions techniques applicables aux piscines sont abrogées.

## ANNEXES

Éléments constitutifs du dossier de demande d'autorisation d'utilisation pour des produits ou procédés de désinfection des eaux de piscine. **Ce dossier est à fournir en trois exemplaires et en français.** Il est communiqué au ministre chargé de la santé.

Il comprend dans l'ordre suivant :

### I - Dossier type

- 1 - **Le nom ou la raison sociale et l'adresse du demandeur.**
- 2 - **La désignation et la fonction** du produit ou du procédé faisant l'objet de la demande.
- 3 - **La présentation des arguments** (techniques ou de toute autre nature) en faveur de l'emploi du produit ou du procédé.
- 4 - **La copie éventuelle des brevets d'invention.**
- 5 - **Les références bibliographiques et autorisations étrangères ainsi que les notices, fiches techniques et commerciales** concernant le produit ou le procédé.
- 6 - **La composition détaillée du produit** avec la nature exacte des constituants (sous enveloppe avec la mention « confidentiel »).
- 7 - **Les méthodes d'analyse du produit** permettant de vérifier sa composition.
- 8 - **Les études** permettant de connaître la toxicité à court, moyen et long terme.
- 9 - **Le mode d'emploi exact** comportant les conditions de préparation, le mode de mise en œuvre ainsi que les précautions à prendre pour le stockage, la manipulation du produit.
- 10 - **Les concentrations** (minimales et maximales) préconisées dans l'eau des bassins.

11 - **Les études** portant sur la stabilité du produit.

12 - **Les études** portant sur l'efficacité du produit (aux concentrations d'utilisation préconisées) vis-à-vis des micro-organismes et en particulier : *Escherichia coli*, *Staphylococcus aureus*, *Pseudomonas aeruginosa*, *Legionella*, virus, amibes « libres ».

13 - **La variation de cette efficacité** en fonction des caractéristiques de l'eau et notamment de la température, du pH et de la dureté totale.

14 - **Les méthodes de contrôle** au laboratoire et sur « le terrain » de la teneur en produit de l'eau.

15 - **Les réactions éventuelles** avec les composés chimiques, en particulier avec les produits de nettoyage et de désinfection des sols, les produits additifs de traitement de l'eau (algicides,...) et les matières organiques.

16 - **L'existence éventuelle d'incompatibilités** du produit avec la nature des filtres habituellement utilisés en piscine.

17 - **Les effets possibles**, en cas de vidange du bassin, sur la faune et la flore du milieu récepteur ou des dispositifs d'épuration.

18 - **Si le produit a déjà été utilisé en piscine** : résultats des contrôles analytiques.

**II. Dossier réduit** (produit ou procédé légalement utilisé dans un Etat membre de l'Union européenne)

1 - **Le nom ou la raison sociale et l'adresse du demandeur.**

2 - **La désignation et la fonction** du produit ou du procédé faisant l'objet de la demande.

3 - **La copie éventuelle des brevets d'invention.**

4 - **La composition détaillée** du produit avec la nature exacte des constituants (sous enveloppe avec la mention « confidentiel »).

5 - Quand il existe, **l'extrait de la réglementation nationale**, du document officiel ou tout document descriptif du mode de contrôle par l'Etat membre, définissant la procédure d'évaluation d'efficacité, accompagné d'un résumé en langue française.

6 - **L'avis de l'organisme scientifique** ayant procédé à l'évaluation d'efficacité du produit ou du procédé accompagné de la traduction en français.

7 - Quand elles existent, **la référence de l'acte officiel** délivré dans l'Etat membre et les copies des documents officiels accompagnées de leur traduction en français.

8 - **Le mode d'emploi exact** comportant les conditions de préparation, le mode de mise en œuvre, ainsi que les précautions à prendre pour le stockage, la manipulation du produit.

9 - **Les méthodes de contrôle** au laboratoire et sur « le terrain » de la teneur en produit de l'eau.

10 - **L'existence éventuelle d'incompatibilités** du produit avec la nature des filtres habituellement utilisés en piscine.

11 - **Les effets possibles**, en cas de vidange du bassin, sur la faune et la flore du milieu récepteur ou des dispositifs d'épuration.

12 - **Les concentrations** (minimales et maximales) préconisées dans l'eau des bassins.



► **Art 1<sup>er</sup>.**

La **déclaration d'ouverture** d'une piscine ou d'une baignade aménagée prévue à l'**article L. 25-2** du code de la santé publique **doit être accompagnée d'un dossier justificatif.**

Ces documents sont établis suivant les modalités définies à l'annexe I du présent arrêté.

Ils sont adressés en trois exemplaires à la mairie du lieu d'implantation de l'établissement, **au plus tard deux mois avant la date prévue pour l'ouverture de l'installation**, sous réserve des dispositions de l'article 2 ci-dessous. Le maire délivre un récépissé de réception ; il transmet, dans le délai d'une semaine après réception, deux exemplaires au préfet.

► **Art. 2.**

Pour les piscines et les baignades aménagées dont la mise en service est antérieure au premier jour du neuvième mois suivant la publication du décret, **la déclaration prévue à l'article 1<sup>er</sup> ci-dessus doit être effectuée avant le premier jour du septième mois suivant la publication du décret.**

► **Art. 3.**

Lorsque les installations d'une piscine ou d'une baignade aménagée subissent des modifications, ces dernières doivent être **déclarées selon la procédure prévue à l'article 1<sup>er</sup> ci-dessus.**

► **Art. 4.**

Le **règlement intérieur de chaque piscine** comporte au moins les prescriptions figurant en annexe II du présent arrêté. Il est affiché de manière visible pour les usagers.

► **Art. 5.**

**Dans les piscines, un dossier technique complet et à jour**, comportant plans et descriptifs des installations, est tenu à la disposition des agents visés à l'article L. 25-4 du code de la santé publique.

► **Art. 6.**

Le directeur général des collectivités locales, le directeur de la sécurité civile, le directeur général de la santé et des hôpitaux, le directeur du tourisme et le directeur de l'administration au ministère de la jeunesse, des sports et des loisirs, **sont chargés**, chacun en ce qui le concerne, **de l'exécution du présent arrêté**, qui sera publié au Journal Officiel de la République française.

## ANNEXES

### Annexe 1

#### A. DÉCLARATION D'OUVERTURE

Je soussigné (**nom, qualité**) déclare procéder à l'installation d'une piscine (ou d'une baignade aménagée) à (**commune, adresse**)

La date d'ouverture est fixée au .....

Dès son ouverture, l'installation sera conforme à la description contenue dans le dossier justificatif joint à la présente déclaration.

Elle satisfera aux normes d'hygiène et de sécurité fixées par le décret n° 81-324 du 7 avril 1981.

Fait à .....

Le .....

#### B. DOSSIER JUSTIFICATIF

Il comprend :

##### 1- Une fiche préparée selon le modèle ci-dessous :

Établissement :

Adresse :

Téléphone :

Propriétaire :

Nom :

Qualité :

Adresse :

Téléphone :

Nature de la gestion : municipale, association loi 1901, société privée, autre.

Nom du responsable de la gestion de l'établissement :

Adresse :

Téléphone :

Périodes d'ouverture :

Horaires d'ouverture :

Fréquentation maximale instantanée en visiteurs :

Fréquentation maximale instantanée en baigneurs :

##### 2- Les plans des locaux, bassins ou plans d'eau et les plans d'exécution des installations techniques de circulation, et de traitement de l'eau.

##### 3- Un document précisant l'origine de l'eau alimentant l'installation et décrivant les conditions de circulation des eaux et leur traitement éventuel.

## ANNEXES

### RÈGLEMENT INTÉRIEUR TYPE

Avant de pénétrer dans les bassins, les baigneurs doivent passer sous des douches et par des pédiluves (ou des dispositifs équivalents).

Il est interdit de pénétrer chaussé sur les plages.

Le public, les spectateurs, visiteurs ou accompagnateurs ne fréquentent que les locaux et les aires qui leur sont réservés.

Les baigneurs ne doivent pas utiliser les pédiluves à d'autres fins que celles pour lesquelles ils sont conçus.

Il est interdit de fumer ou de mâcher du chewing-gum sauf sur les aires de détente et de repos en plein air.

Il est interdit de cracher.

Il ne doit pas être introduit d'animaux dans l'enceinte de l'établissement. Il est interdit d'abandonner des reliefs d'aliments.

Il est interdit de courir sur les plages et de plonger en dehors des zones réservées à cet effet.

L'accès aux zones réservées aux baigneurs est interdit aux porteurs de lésions cutanées suspectes, non munis d'un certificat de non-contagion.

### ! Le commentaire du PRO

Le Règlement-Intérieur-Type va définir les responsabilités de l'exploitant et de l'utilisateur. Le modèle proposé par les textes n'est encore qu'un minimum, à adapter selon les spécificités du bassin et de sa fréquentation prévisible. Il doit être intégré au POSS, affiché avant l'accès au bassin. Ses articles peuvent être rappelés sous forme de pictogrammes autour du bassin. Les MNS sont formés à sa rédaction; l'exploitant le signe et en porte la responsabilité.

Monique BIGNONEAU - Formatrice Hygiène et Sécurité  
formation@bignoneau.com - www.bignoneau.com

La rédaction de Spécial PROS reste à votre disposition pour tous renseignements complémentaires.

## « Comment économiser en coûts dans les piscines publiques et de collectivités ? »

### Étude comparative du système écologique OXYMATIC



Piscine couverte d'une école

La société Hydrover a effectué une étude comparative avant et après la mise en œuvre de son système de désinfection écologique Oxymatic. L'étude a été réalisée en Espagne sur trois installations aquatiques à usage public et collectif, à l'aide des analyses réalisées par des laboratoires indépendants engagés par ces établissements.

- La première étude concerne **la piscine couverte d'une école**, de 450 m<sup>3</sup>/100 baigneurs par jour en moyenne et d'une température d'eau de 30° C.
- La deuxième, réalisée dans **un lotissement**, porte sur une autre piscine extérieure de 250 m<sup>3</sup>/150 utilisateurs par jour en moyenne et d'une température d'eau de 27° C en été.

- La troisième étude se rapporte à **une piscine municipale couverte** de 400 m<sup>3</sup>/400 baigneurs en moyenne par jour et d'une température d'eau de 30°C.

La **technologie écologique ABOT**, utilisée dans ce système de désinfection, brise la molécule de l'eau par hydrolyse, générant un désinfectant très puissant, l'ion hydroxyle (OH<sup>-</sup>). Sa capacité de désinfection équivaudrait à 3 fois celle du chlore liquide ou de la désinfection au sel.

#### Conclusions principales de l'étude

Le fabricant rapporte que les analyses ont démontré des **économies dans l'utilisation de produits chimiques**, de l'ordre de 50 % à 80 %, avec une moyenne de 75 %.

La désinfection de la piscine à travers la génération d'un grand potentiel redox dans l'eau, **permet au système de dosage de chlore d'injecter une quantité moindre de produit**, pour maintenir une valeur constante de 0,5 mg/l.

Pendant le processus de génération d'ions hydroxyles (qui permettent ce

potentiel redox) et leurs réactions dans l'eau, **le pH augmente faiblement** (ou très peu) par rapport à l'augmentation et l'instabilité du pH générés lors d'un apport de chlore dans l'eau. **Cela permet de réduire la consommation de minérateur de pH d'au moins 50 %**. En diminuant drastiquement l'apport de chlore, on réduit de façon conséquente la formation de chlore combiné (chloramines, qui dans beaucoup de cas disparaissent totalement), d'acide cyanurique et de sous produits du chlore, ce qui permet également de faire des économies en eau d'appoint.

D'après ces analyses, dans la piscine couverte de 450 m<sup>3</sup> de l'école, avant de mettre en œuvre Oxymatic, la consommation de chlore était de 20 litres par jour.

**Après installation du système, celle-ci était réduite à 7 litres par jour** (soit une économie de 13 litres).

De plus, l'eau d'appoint propre était passée de 5 m<sup>3</sup> par jour à 1 m<sup>3</sup>.

**Selon Hydrover, les économies totales envisageables avec la désinfection de l'eau par le système Oxymatic se situent entre 60 et 80 %**, en fonction du volume et de l'efficacité du système de dosage en



Piscine de lotissement en extérieur

place, avec une moyenne de 75%.

Ce système est parfaitement adapté à la nouvelle norme espagnole et communautaire sur les piscines (RD742/2013), et positionne Oxymatic dans la catégorie de l'électrolyse ou autres traitements.

#### En résumé

D'après Hydrover, le système est plus efficace et sain, réduit les coûts, ne nécessite pas beaucoup de surveillance dans sa maintenance et offre la meilleure qualité d'eau de baignade en permettant que le niveau de chlore soit suffisamment imperceptible pour le baigneur et l'installation en général.

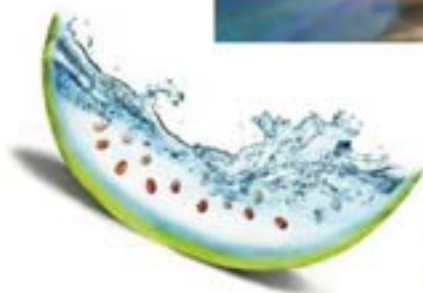
Mettre en place ce système en piscines publiques est un investissement très rentable, tant aux niveaux des économies de coûts que du bien-être pour les baigneurs.



Piscine municipale couverte

# hexagone

solutions piscine



L' Aquabike design,  
qualité professionnelle

6 coloris, base en polypropylène, guidon et  
pédalier inox 316L, frein de série, 9 ven-  
touses pour la stabilité, pédales moulées,  
plus de 2 500 vélos en fonctionnement !



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

Tel : 01 34 34 11 55 / Mail : [info@myhexagone.com](mailto:info@myhexagone.com)



## Rencontre avec Yoann CHOURAQUI

Fournisseur des piscines publiques et collectives depuis 1987

**Il y a dix ans, Yoann Chouraqui reprenait la société Hexagone et innovait en lançant le robot Expert Pro, puis le Chrono, devenus des références européennes en matière de nettoyage pour piscines publiques et collectives. Aujourd'hui, avec son équipe, il lance non pas une, mais 3 nouveautés dans le domaine de la piscine publique et collective, ainsi que pour les pisciniers.**

**Un nouveau leader sur ce marché est en train de naître !**

Yoann CHOURAQUI

### Yoann Chouraqui, combien d'années de travail représente le lancement de ces nouveautés ?

Le robot Chrono et son système " Turbo Pompe " ont nécessité 4 années de recherche. Son système de navigation Magellan, quant à lui, a représenté 7 années de travail, autour d'une équipe de 5 ingénieurs. C'est ce système qui fait toute la différence pour ce robot ! Il assure un nettoyage rapide, performant, endurant, extrêmement intelligent et respectueux des normes, en particulier de la norme C15-100 (Ndlr : règles de sécurité des appareils électriques).

sont le résultat de trois années de recherches intenses et de 500 000 euros d'investissement. A ce jour, nous avons déposé 7 brevets et applications, pour l'ensemble des produits Unikart, Spartel et Hexa Bike.

### Comment allez-vous gérer votre entrée sur ces nouveaux marchés ?

C'est toujours une aventure, car nous ne savons jamais comment le marché va réagir.

La technologie fonctionne, notre force commerciale est prête, le bouche-à-oreille fera le reste.

- En ce qui concerne l'UNIKART, ce qui est sûr, c'est que grâce à lui, nous résolvons de nombreux problèmes : la recharge de la batterie et le problème de la pression hydraulique pour la mise à l'eau, par exemple. Car l'Unikart est un chariot mobile, sans ancrage, et sans moteur pour fonctionner, mais équipé de 2 treuils manuels inversés, lui permettant ainsi d'être utilisable à n'importe quel moment et à n'importe quel endroit. Un chariot au bon rapport qualité prix.

- L'HEXA BIKE quant à lui, apporte stabilité et sécurité. En effet, nous sommes les seuls à proposer un vélo aquatique en plastique, disponible en 6 coloris différents et qui possède 9 ventouses, pour une stabilité optimale. Il n'y a ainsi plus de risques de coupures avec les habituels pieds en inox. Par contre, le guidon, le bas de la selle et le système de pédalier restent en inox et garantis 7 ans anti corrosion.



*Robot Chrono le plus vendu en France en piscine publique*



Sur la base de notre technologie en mécano-soudure et de nos compétences en électronique, et au vu de nos démarches envers les piscines, nous avons éprouvé le besoin d'améliorer certains produits. C'est pourquoi, j'ai demandé à mes ingénieurs de les améliorer, de les repenser et d'apporter des innovations dans 3 secteurs d'activités :

- La mise à l'eau pour les handicapés.
- L'aquabiking et l'aqua trampoline.
- Le système d'alerte pour les maîtres-nageurs et l'ensemble du personnel des piscines.

Douze ingénieurs et designers ont ainsi créé trois nouveaux produits (ou plus exactement familles de produits), qui



*Unikart sans ancrage ni moteur*



*Hexa Bike, le design des vélos aquatiques*

- Avec SPARTEL, nous apportons une innovation complète, concernant le dispositif d'alertes en réseau radio interne pour le personnel de la piscine. On sait en effet, combien les talkies walkies sont peu fiables en cas de problème et qu'ils n'ont pas de redondance. Avec notre système, tout agent peut demander de l'aide à l'endroit où il se trouve et le système diffuse l'information dans l'ensemble du complexe. Cela va du client dans un sauna qui fait un malaise, à la caissière qui se sent menacée face à 3 individus malveillants, en passant bien entendu par le maître-nageur pour alerter en cas de noyade ou de souci (du type excréments dans l'eau...). Nos nouveaux produits sont des alternatives innovantes et économiques aux produits existants.



*Boîtier Spartel*

### Qu'est-ce qui fait votre différence et votre force ?

Aujourd'hui, on sait que le « robot Hexagone » est redoutable pour nettoyer une piscine publique, telle que celle des Jeux Olympiques de Londres, ou encore celle du dernier championnat Européen de Berlin, ou même l'intégralité des piscines parisiennes et marseillaises. Alors, en introduisant la mise à l'eau simple et économique pour les personnes à mobilité réduite, nous initiions maintenant une révolution pour l'accessibilité ! Nous réussissons à offrir cette possibilité à des piscines qui financièrement ne pouvaient pas s'équiper auparavant pour offrir ce service tant demandé. Qui veut être leader, doit proposer des produits de qualité, mais en rupture avec ce qui se fait. La France et ses ingénieurs ont toujours su trouver des voies différentes, Hexagone perpétue cette tradition.



Robot aspirateur professionnel Chrono 510

### Est-ce important pour vous de produire en France ?

C'est primordial ! Nous travaillons avec des collectivités locales et nous sommes donc payés avec les deniers publics. Il est donc pour moi très important de demeurer sur le territoire français. De plus, j'insiste là-dessus, l'ingénierie française possède quelque chose de magique. Nous sommes certes des latins, mais avec une culture de la qualité similaire à celle de nos amis allemands. Nous avons toujours une vision différente. C'est pour cela aussi que des sociétés basées en Corée, en Australie, en Russie ou aux Etats-Unis nous font confiance. Nous sommes aujourd'hui présents dans 40 pays et nous comptons exporter encore davantage. Notre équipe est formidable et même si tout n'est pas toujours rose, nous n'avons à déplorer aucune démission, mais plutôt des embauches et encore des embauches,... 7 personnes recrutées au cours de ces 9 derniers mois et 6 filiales créées en Europe !

### Qu'est-ce qu'on peut vous souhaiter ?

Nous avons réussi à hisser notre chiffre d'affaires de 400 000 euros à 7 millions d'euros durant ces dernières années, tout en préservant notre identité et notre volonté d'innovation. Ces 2 points sont essentiels dans notre développement. Alors, si l'on peut souhaiter quelque chose à Hexagone, c'est d'être toujours aussi révolutionnaire, impertinent, intransigeant avec la qualité des produits, mais aussi et surtout, avec la qualité des services fournis à nos clients. On peut nous souhaiter aussi de devenir de cette façon le leader mondial sur le marché des robots de collectivités, mais aussi dans ces nouveaux domaines que sont l'accessibilité et l'aquabiking. Enfin, il nous reste un gros travail afin que les pisciniers comprennent que nous sommes une alternative pour eux, dans leur offre de produits de qualité. Hexagone est la solution pour les piscines publiques et collectives.

info@myhexagone.com / www.myhexagone.com

Vous nagez dans le bonheur



Net'Skim®

Protégez le skimmer

Water Lily®

Purifiez la surface de l'eau

Pool'Gom®

Net'Line®

NOUVEAU

Nettoyez la ligne d'eau

Pool'Gom XL®

NOUVEAU

Nettoyez le bassin



toucan-fr.com



# ABRIS DE PISCINES COLLECTIVES

## Un outil marketing de poids !

hôtellerie / lieu de vacances / etc.

### ► HISTORIQUE

S'il est un domaine où l'utilité d'un abri de piscine télescopique est justifiée, c'est bien celui des piscines collectives d'hôtellerie et de tous les lieux de vacances. On pourrait même penser qu'un tel système a été créé pour cela. Il n'en a pas été ainsi et je suis bien placé pour en parler, étant l'un des acteurs de son développement dans les années 80. Durant cette décennie, il y avait tellement à faire pour convaincre les particuliers, que ce marché pour les lieux publics avait été négligé, sauf par quelques pionniers.

A décharge, il faut dire aussi que l'exigence technique était à l'époque difficile à mettre en œuvre, à cause des grandes largeurs imposées. En effet, les structures en aluminium ou en bois lamellé-collé, au-delà de 8 à 10 mètres de larges, constituaient des réalisations difficilement compatibles avec la télescopie à l'époque.



*Découvert / Couvert ... Equipement idéal pour palier en quelques minutes à toutes les fantaisies météo et d'offrir un choix de confort permanent.  
Camping Les Fontaines près du lac d'Annecy (74) (Sokool France)*

**Ces obstacles ont été depuis tout-à-fait surpassés et de nombreux fabricants proposent des structures de 20 mètres et plus, rétractables d'un simple geste et même d'un simple clic, car ils peuvent se motoriser.**

Grâce à ce parcours réussi, ce marché est devenu mature et les milliers de campings, hôtels de villégiature, chambres d'hôtes et petites municipalités seront potentiellement candidats pour un abri de piscine télescopique.

Les raisons de cette affirmation sont simples : plus encore que pour l'utilisation chez un particulier, **ces endroits se doivent de proposer une baignade confortable 24 h/24 h et pour nombre d'entre eux, 12 mois sur 12.**

En effet, les clients sont en droit de vouloir se baigner à volonté. Pour les clients habitués à une piscine couverte chauffée, naturellement, ils voudront conserver leurs habitudes. Quant aux autres, qui n'ont pas d'équipements privés, ils viennent à juste titre jouer des joies d'une baignade agréable.

**Est-il nécessaire de rappeler que les bénéfices de la baignade vont bien au-delà du bain festif et convivial pendant l'été ensoleillé ? Qu'ils sont aussi un merveilleux moyen de remise en forme, de détente, d'antistress et d'améliorer la santé...** De ce fait, on comprend que la baignade devienne pour le plus grand nombre une pratique régulière, a fortiori pendant le temps des vacances et du farniente.

rables de l'équation magique : soleil + chaleur + eau + ciel bleu... équation imparable et incontournable pour séduire, satisfaire et garder sa clientèle. **Voilà pourquoi ces lieux de vacances ne peuvent se passer d'une piscine en plein air.**

Mais, c'est là que les abris rétractables deviennent rois : quand la météo ou la saison rendent la piscine de plein air infréquentable, la piscine couverte devient indispensable.

**On distingue alors les lieux qui proposent les deux services :**

- une piscine de plein air
- une piscine couverte.

Dans ce cas, ce sont les lieux les plus vastes ayant les plus grosses structures, notamment financières, qui peuvent proposer de tels équipements. **Pour les autres, l'abri de piscine télescopique est une extraordinaire aubaine**, car outre le fait de conjuguer ces deux services, il s'avère être plus pratique que l'utilisation de deux piscines, parce qu'il permet, en quelques minutes, de passer de l'un à l'autre service, en cas de perturbations météorologiques momentanées de pluies ou de vent. En effet, dans ces cas de figure très fréquents de saisons capricieuses, on ne passe pas de la piscine de plein air au bassin couvert en quelques minutes.

Ainsi, une piscine couverte d'un **ABRI télescopique** apporte un **confort incomparable** aux usagers et clients de ces lieux. Et quoi de plus fondamental que de les satisfaire ?

Les simples arguments font et justifient le remarquable succès de ce type d'abris, sur les lieux de vacances. Après, les propriétaires de ces lieux auront un choix raisonné à faire.

**Les critères de ce choix :**

**1 - La superficie de l'abri :** prévoir des espaces de circulation suffisants et plus importants que pour un abri à usage privé, ainsi qu'un large espace de plages, pour aligner les transats de détente.

**N.B :** à titre d'exemple, un espace minimum de 2 mètres de chaque côté me semble un minimum et, dans ce cas, un large espace est nécessaire aussi aux extrémités, pour le « farniente » sur les « transats ».

Il faut savoir que la largeur de cet espace est un facteur de « coût »

plus important que pour la longueur. Donc si le site le permet, il est préférable de privilégier la longueur.

## 2 - La forme de l'abri : abri cintré ou à pans coupés.

Les **abris cintrés**, très longtemps les seuls à pouvoir offrir de grandes largeurs, pour des raisons mécaniques évidentes, sont maintenant égalés en fiabilité par les abris à pans coupés. En effet, ceux-ci ont résolu tous les défis mécaniques, grâce aux hautes technologies des constructions métalliques. Les clients ont donc à faire un choix purement esthétique, quant à la forme et à la hauteur de l'édifice ; un abri cintré est plus haut qu'un abri à pans coupés.

## 3 - Le matériau des structures :

deux types existent sur ce marché,

- les **structures cintrées et à pans coupés en aluminium laqué époxy**,
- les **structures cintrées en bois lamellé-collé**.

Là aussi les deux matériaux bénéficient de suffisamment d'années de recul pour offrir toutes les garanties de sérieux et de longévité.



*Mariage idéal de la restauration et du bain grâce à l'intégration parfaitement réussie de l'abri accolé à la structure fixe.  
Hôtel Les Trois Maures, en Bourgogne (71) (Sokool France)*

**N.B :** Il y a toutefois une précaution à prendre quant au choix des structures en lamellé collé, qui doivent être choisies auprès de fabricants reconnus et fiables. Car ce type de matériaux, par définition, ne souffre aucune médiocrité dans sa fabrication, critère moins sensible avec l'aluminium laqué qui est un matériau industriel à la qualité constante.

et se conformer aussi aux législations relatives aux locaux recevant du public.

- **Les équipes de pose** sont spécialisées et équipées pour entreprendre un chantier souvent important, totalement différent de la pose d'un abri pour particuliers.



*Une magnifique rotonde rétractable en lamellé collé. (Sun Abris)*

4 - **Le fabricant** : pour le choix de ce type de structures, il est impératif de s'adresser à des fabricants reconnus et spécialisés dans ce type d'abris.

**Ils doivent posséder les compétences nécessaires** : bureau d'études et structures de pose spécialisées.

- **Le bureau d'études** va devoir calculer les contraintes techniques et légales, suivant la zone géographique (vents, neige, etc.)

## ► LES ABRIS FIXES : COMPLÉMENTS AUX PISCINES PLEIN AIR !

Ces abris sont des formules de couvertures très économiques comparés aux piscines couvertes « en dur » ! Ils sont en général placés à proximité des bassins découverts et pallient aux « coups » de Météo ! Ils doivent offrir de larges ouvertures à chaque élément pour réguler les hausses importantes de températures par grand soleil et favoriser une ventilation de confort. Ces raisons font que les abris cintrés sont plus adaptés à cet usage, car ils offrent ces possibilités d'ouvertures pour un coût raisonnable grâce à de simples parois coulissantes dans chaque arceau.



*Abri fixe jouxtant le bassin de plein air Camping Le Vézère Périgord (24) (Sokool France)*

Ces abris, évidemment sont d'un coût nettement inférieur aux abris télescopiques compte tenu de leur conception : en effet ils ne comprennent qu'un profilé là où les abris télescopiques en demanderont deux et n'auront pas de réseau de rails et les organes de roulements nécessaires aux abris télescopiques.

**N.B :** Prudence en ce qui concerne leur utilisation sous les latitudes de « grand soleil » car les effets de serres violents provoqueront des hausses de températures importantes que les ouvertures latérales ne suffiront pas à réguler.

# ABRIS DE PISCINES COLLECTIVES

## Un outil marketing de poids !

hôtellerie de plein air / lieux de vacances / etc.

### ► LES ÉQUIPEMENTS DES ABRIS

- **Les accès** correspondent aux dispositions légales : sécurité, nombre de baigneurs, etc.
- **Le chauffage** : pour les régions sensibles et pour les usages en toute saison, le chauffage est indispensable. Il existe deux solutions reconnues :



Puissant pulseur d'air chaud (fuel/gaz). Il permet la baignade hors saisons et régule l'humidité. (Climabris)

- 1 - Une **chaufferie** déportée, avec un réseau de gaines qui irriguent l'abri, par le sol en général.
  - 2 - Le **CLIMABRIS** : pulseur d'air chaud accolé à l'abri.
- **Les ventilations** sont **indispensables** pour réguler l'humidité et les surchauffes ponctuelles. On les provoque avec les portes et les ouvertures de l'abri, ou grâce à des **extracteurs électriques** posés aux extrémités de l'abri. (NDLR : type Extr'Air).



Un extracteur d'air résistant aux atmosphères agressives, il régulera les montées en températures et l'humidité. (Extr'Air)

**TRÈS IMPORTANT** : attention aux vents dominants ! Notamment en bord de mer et d'océan ! Dans ce type d'abris ou les hauteurs et largeurs sont importantes, les surfaces de prise au vent sont très grandes.

- On veillera donc à ce que la paroi de l'abri (fonds ou façade) qui recevra les vents dominants, soit renforcée de façon significative. Et ce **renforcement** devra être encore plus performant, si l'on devait laisser un seul élément en prise au vent dans la position d'abri ouvert. Cette consolidation est appelée « **CONTRE-VENTEMENT** » par de nombreux fabricants et consiste à poser des raidisseurs en structure aluminium, sur chaque profilé montant. Cela représente une dépense financière supplémentaire significative, mais cet équipement ne doit absolument pas être négligé, sous peine de détérioration rapide de l'abri !

- Une autre conséquence des vents forts est la nuisance sonore, dans le cas où les plaques de remplissage (en verre, plexi, polycarbonate, etc.) ne seraient pas enserrées dans des joints EPDM. Les gros coups de vent provoqueront alors des nuisances sonores gênantes pour le confort.

Une fois de plus l'on voit ici que les abris qui ne tiendraient pas compte de toutes ces caractéristiques sont à écarter. Attention ! Certains fabricants peu scrupuleux, attirés par ce marché très porteur et « juteux », peuvent être tentés de proposer des abris uniquement conçus pour l'usage des particuliers. Il faut que ce type d'abris passe par des bureaux d'études spécialisés, afin de répondre justement aux risques inhérents aux usages et situations propres aux lieux publics de loisirs.



Un exemple d'adaptation réussie à un site particulier, en appui sur les 2 murs l'abri s'intègre parfaitement (Swim All Seasons)

- **La sécurité** : les abris doivent être conformes aux législations en vigueur.
- **L'entretien du bassin / les économies** : avec un abri, l'entretien des bassins est simplifié, plus rapide et plus économique.
- **La qualité des eaux de baignades** : l'abri permet une gestion plus rationnelle de la qualité des eaux !

« Les Abris de piscine télescopiques font partie des équipements les plus rentables dans un lieu de vacances. »



## ► CONCLUSION

L'abri est un équipement incontournable pour un lieu de vacances, devenant un **ARGUMENT MARKETING** d'appel exceptionnel, puis un outil de satisfaction totale de la clientèle. Je ne ferai pas l'injure aux professionnels de leur rappeler que la **fidélisation** est la démarche la plus productive pour un commerce de récurrence.

En vertu de tous ces arguments, on peut conclure que les **ABRIS DE PISCINE TÉLESCOPIQUES** font partie des équipements les plus rentables dans un lieu de vacances.

**Patrick SANCHEZ**  
Consultant Action Vente

Magnifique structure fixe à pans coupés, alliant transparence et élégance, munie de larges accès latéraux coulissants. (N.B : Les structures "pans coupés" permettent de limiter la hauteur malgré la grande largeur de cet abri).  
Camping des Pions au Château d'Olonne (85) (**Véranda Rideau**)



Équipements intérieurs pour les sites n'ayant pas de locaux adjacents : vestiaires, coffres, ...  
(**Mobypool**)

« Quand la météo ou la saison rendent la piscine de plein air infréquentable, la piscine couverte devient indispensable. »

Groupe FIJA

**RPC**



[www.rpc.fijagroup.fr](http://www.rpc.fijagroup.fr)

**LA MEMBRANE ARMÉE,  
UNE SOLUTION D'ÉTANCHÉITÉ ÉCONOMIQUE ET SIMPLE  
À METTRE EN ŒUVRE POUR VOS PROJETS DE RÉNOVATION.**

- Étanchéité économique pour les bassins collectifs.
- Adaptable sur tous les supports, neufs ou anciens.



**L'EXPERTISE  
DES ÉQUIPES  
RPC**

Expertise sur piscines collectives en étanchéité, hydraulique, locaux techniques, équipements, enrouleurs, couvertures isothermes, chauffage...

RPC - REVETEMENTS PISCINE CONCEPT - 19 Boulevard Monge - 69330 MEYZIEU - Tél : +33 (0)4 78 21 51 03 - fax : +33 (0)4 78 21 59 65 - contact@rpc.fijagroup.fr



## AQUABLOK NOUVELLE VERSION

- Bloc amélioré en poids et résistance
- Idéal pour construire des piscines, fournit une double isolation thermique
- Facilité et rapidité de montage
- Réduction des coûts de construction
- Finition des parois de qualité
- Possibilité de revêtement ultérieur



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

## La famille des saunas haut de gamme accueille une nouvelle marque



**POOLSTAR** introduit une nouvelle marque de saunas dans la sphère des cabines haut de gamme, avec une ligne très étoffée.

**HOLL'S** se caractérise par un choix de matériaux nobles, un design recherché, une finition soignée et des innovations profitant au confort, voulu optimal pour l'utilisateur.

Elle comprend :

- 1 gamme de saunas traditionnels à vapeur (de 2 à 5 places) ;
- 4 gammes de cabines infrarouges (de 2 à 4 places) ;
- 1 sauna vapeur innovant, à faible consommation d'énergie ;
- 1 hammam cabine à vapeur de 2 places, livré installé ;

- 1 lit de bronzage UV horizontal ;
- 1 cabine de bronzage UV verticale et un fauteuil infrarouge.

Les modèles sont équipés d'origine de nombreuses options et accessoires pour majorer le plaisir et le confort.

Garantis 10 ans pour la cabine (hors portes en verre et lampes) et 2 ans pour la partie électrique, ils sont livrés prêts au montage.

« Cette offre de saunas haut de gamme sera diffusée exclusivement auprès de spécialistes du sauna et de pisciniers désireux de développer une activité complémentaire pendant la saison d'hiver » déclare Emmanuel ATTAR, Directeur commercial de POOLSTAR.

Le groupe, déjà présent sur le marché du sauna, avec son offre d'entrée de gamme France Sauna, entend renforcer sa position sur le marché et ambitionne de doubler son chiffre d'affaires sur ce marché en 3 ans.



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

## Les bassins en inox AstralPool s'invitent à la maison



Les **piscines en inox AstralPool** font déjà le bonheur des clients de nombreux complexes sportifs, piscines publiques, centres de thalassothérapie et de bien-être. Très douce au toucher, elle conserve bien la chaleur, tandis

que son style épuré, son design contemporain invitent à la zénitude. AstralPool a choisi d'en faire profiter également les particuliers, en créant un bassin de structure autoportante, en inox AISI 316L. Avec ses dimensions (hors tout) de 7 x 3,6 x 1,30 m. Facile à intégrer, il possède l'avantage d'être fait d'une seule pièce. Son châssis est également entièrement en inox. Pour accentuer ce moment Wellness, ce bassin peut se doter d'un équipement de balnéothérapie avec 2 sièges hydromassants, d'un canon, pour un massage dynamique au niveau des cervicales, d'une cascade...

Tout comme pour les bassins en inox des espaces collectifs, cette piscine se suffit à elle-même pour l'étanchéité, sans aucun revêtement. Elle bénéficie de tous les avantages in-

hérents au matériau, à savoir, sa solidité, sa grande longévité, sa résistance face à la corrosion, aux chocs, aux déformations et variations de températures.

En outre, l'inox répond parfaitement aux exigences de sécurité et d'hygiène, étant antidérapant, non poreux et ne nécessitant aucun joint. D'un point de vue écologique, l'inox est 100 % recyclable,

il génère peu de déchets sur le chantier en phase de montage et permet ainsi de répondre à plusieurs normes HQE. Enfin, côté nettoyage, l'entretien est facilité, champignons et algues ne pouvant se fixer sur ses parois lisses.



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

## PSH Pools engagée dans l'innovation et le respect de l'environnement

**PSH Pools** fabrique des pompes pour piscines, dans un souci d'innovation, de service et de qualité, notamment au travers de sa gamme de pompes pour piscines publiques, à la pointe de la technologie. Dernière innovation en date, la série **Giant**, conçue entièrement en matière plastique, ne craignant ainsi ni l'eau de mer, ni l'électrolyse au sel, ni les ionisateurs. Ses choix sont guidés par sa volonté de contribuer à l'utilisation responsable des ressources mondiales en eau et ont donc conduit l'entreprise à créer une pompe écologique, selon les recommandations faites sur la vie aquatique dans les aquariums. De plus, et grâce à cette politique de constante innovation, ses pompes pour piscines publiques présentent des niveaux de rendement élevés, grâce aux moteurs IE2 et IE3 intégrés en 2015. Elles garantissent une consommation d'énergie minimale, donc une réduction des coûts d'électricité. Cette efficacité énergétique signifie également une réduction de l'empreinte CO2, voulue par PSH Pools, pour qui : « optimiser les ressources énergétiques de la planète est un devoir pour chacun d'entre nous ». Cet engagement envers l'environnement et sa démarche d'innovation continue lui ont valu d'être reconnu par la profession, avec le Prix 2013 du salon Piscina de Barcelone, dans la catégorie « produits durables », pour



sa série Giant-N. Dans sa démarche environnementale, PSH Pools poursuivra sa politique d'amélioration de l'efficacité énergétique de ses pompes, en proposant des pompes innovantes et à très haut rendement. PSH propose des pompes en plastique très résistant, en bronze et en fonte, avec traitement électrophorétique, de vitesses 1.500 tr/min et 3.000 tr/min. Celles-ci sont disponibles en configuration horizontale ou verticale, pour s'adapter à des locaux techniques souvent réduits.



Avec sa longue expérience, PSH Pools est devenu un fabricant important de pompes pour piscine, livrant ses produits dans plus de 55 pays, y compris pour des projets de renommée internationale à travers le monde, parmi lesquels de nombreux parcs aquatiques. Elle a d'ailleurs rejoint, après de nombreuses années de services auprès des parcs aquatiques, l'association World Waterpark Association (WWA) et l'International Attraction & Amusement Park Association (IAAPA). Les membres de ces associations bénéficient donc désormais de sa large gamme de pompes pour piscines publiques à des prix exceptionnels.

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

Équipement nécessaire  
pour l'installation d'un projecteur

JEUDI 10H10 :  
PÔLE TECHNIQUE SeaMAID

**SeaMAID**  
LED Lighting Solutions

[www.seamaid-lighting.com/sp](http://www.seamaid-lighting.com/sp)



SYSTÈMES D'ÉCLAIRAGE LED POUR PISCINES & JARDINS



## Camylle, un partenariat évident avec les pisciniers

Les Laboratoires Camylle sont renommés pour leur gamme de produits en totale synergie avec l'environnement Wellness. La matière première olfactive utilisée est riche d'huiles essentielles 100 % pures et naturelles, qui en font de véritables soins pour le corps et l'esprit.

**Le taux d'équipement de baignoires balnéo, spa, sauna, hammam étant de plus en plus important chez les particuliers, ceux-ci se tournent naturellement vers leur piscinier afin de prendre conseil.**

**Les professionnels sont ainsi les premiers prescripteurs et distributeurs des fragrances, émulsions, huiles de massage et brumes d'aromathérapie créés par les Laboratoires Camylle.**

**Plus d'info :** T. +33 (0) 387 023 814  
[contact@camylle.com](mailto:contact@camylle.com)  
[www.camylle.com](http://www.camylle.com)

## Contrôle pH et chlore pour petits bassins publics et spas

**AVADY POOL** présente son nouvel appareil de contrôle pH et chlore, **ProFitness pH CLM**, destiné aux bassins publics jusqu'à 10 m<sup>3</sup>.

La sonde chlore utilisée, de type potentiostatique, permet un affichage précis du



chlore libre directement en ppm, avec un temps de réponse très rapide. Elle est apte ainsi à réagir aux variations brusques du taux de chlore, propre aux faibles volumes d'eau des petits bassins ou des spas. Le coffret intègre tous les éléments, comme les pompes doseuses (pH et chlore) et la chambre d'analyse pH et chlore, avec son détecteur de passage d'eau.

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

## Gestion et contrôle simplifiés de votre parc de piscines

Le système **VIGIPOOL**, de **CCEI**, permet une supervision à distance des piscines privées et publiques. Il est composé d'une armoire, fabriquée avec des composants sélectionnés sur le marché et d'un espace personnalisé accessible sur un serveur internet.

Conçue sur mesure, cette armoire intègre l'ensemble des données souhaitées et ne nécessite aucun autre appareil pour assurer son bon fonctionnement.

L'Automate Programmable Industriel intégré au cœur de l'armoire reçoit les données, les stocke, les analyse et les régule en fonction des paramètres saisis au préalable sur votre espace dédié. A partir de l'interface du système, vous pouvez alors ajuster les paramètres de fonctionnement de la piscine (durée de filtration, taux de pH et d'ORP optimaux, température de l'eau...) et définir les valeurs limites.

En cas de dépassement, la fonction d'alerte par SMS ou par email se déclenche et vous prévient. Vos déplacements peuvent ainsi être réduits aux cas de réelle utilité.

En outre, le système stockant l'ensemble des données récoltées, vous permet d'accéder à une base de données complète, sur tout un parc de piscines et de comparer les événements sur diverses périodes : jours, semaines, mois...



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

## Pompe ESPA Silen Plus : silence, performance et respect de l'environnement

**ESPA** a pour ambition de fournir des solutions toujours plus adaptées aux exigences des clients, tout en maintenant un engagement ferme vis-à-vis du développement durable.

C'est fidèle à cet esprit qu'elle présente sa dernière technologie, **evopool**®, intégrée à sa gamme de piscines, visant efficacité, performance et respect de l'environnement. Le premier produit de cette nouvelle famille evopool® est Silen Plus, une pompe de piscine conjugée à un variateur de fréquence. Cette pompe dispose d'un système de commande intégré exclusif sans fil, destiné à automatiser le fonctionnement de l'installation, assurant ainsi une utilisation simple et efficace. Ce nouveau système détecte la position de la vanne de sélection et le transmet à la pompe, activant ou désactivant automatiquement le cycle de fonctionnement en fonction de cette

position. La pompe peut aussi être contrôlée depuis un Smartphone avec l'application gratuite **ESPA evopool**®, pour la mise en route et l'arrêt de la pompe, avec la possibilité d'une programmation hebdomadaire. Cette appli peut être téléchargée sur le Google Play Store et sera prochainement disponible pour iOS et Windows Phone. Le fabricant souhaite apporter avec cette pompe les performances suivantes : une installation et une utilisation simple, un fonctionnement ultra silencieux (45 dB), un cycle de filtration plus efficace et un cycle de contre-lavage très performant, des économies d'énergie allant jusqu'à 80% et de consommation d'eau, jusqu'à 58%.



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

## Pour fêter ses 15 ans, ECOSWIM s'offre un relooking !



Le produit incontournable du traitement de la piscine remet au goût du jour son logo, son packaging et sa charte graphique !

Le produit à l'oxygène actif pour piscines et spas affiche désormais une nouvelle identité visuelle.

Mais la formule du produit elle, reste inchangée ! A découvrir à Lyon, Hall 4 stand D96

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

## Nouveautés AquaChek pour des analyses rapides et fiables de l'eau

Le fabricant de bandelettes d'analyse pour piscine et spa AquaChek présente parmi ses nouveautés les **nouvelles bandelettes ShockChek**, indiquant si l'eau de votre piscine ou de votre spa nécessite un traitement-choc (super chloration). Ce test simple met en évidence la différence entre le chlore libre et le chlore total. En cas de différence, il indique le taux de chlore combiné et préconise un traitement-choc. Souvent mal connu ou mal employé des utilisateurs, le traitement-choc permet de clarifier une eau trouble et de restaurer sa qualité, de détruire et prévenir la formation d'algues et les bactéries et d'oxyder les contaminants et les éléments irritants présents dans l'eau. L'eau de la piscine ou du spa doit être analysée au moins une fois par semaine, de même lorsque l'état de l'eau a subi une modification. En effet, le traitement-choc est aussi nécessaire en cas de fortes pluies ou orages, après un flux important de baigneurs, lorsque les résultats de tests ShockChek ou le professionnel responsable de l'entretien de l'eau le préconisent.



**Le lecteur digital TruTest Spa**, lui, est un nouveau produit de la famille TruTest, qui évalue automatiquement la couleur de la réaction de la languette de test et affiche un résultat de test précis sur l'écran LCD. Il analyse la quantité totale de bromure, de chlore, l'alcalinité totale et le pH, mémorisant jusqu'à 9 résultats de test. Le kit comprend l'appareil de mesure, l'écran solaire, un cordon et des consignes d'utilisation.

Le test se veut rapide, simple et précis. Quant à la ligne de **compteurs numériques Hach Pocket et Pocket Pro Pro +**, elle utilise la technologie du capteur, pour mesurer le sel, le pH, TDS, la conductivité, l'ORP et la température. Les compteurs Pocket Pro + sont équipés de capteurs interchangeable qui permettent une maintenance facile et prolongent la vie de l'appareil. Ils s'utilisent avec des piles AAA.



[aquachek@hach.com](mailto:aquachek@hach.com)  
[www.aquachek.com](http://www.aquachek.com)

**POOLEX**  
**Connect**

# LE SEUL CONNECTEUR UNIVERSEL ET AMOVIBLE !

**PLUG  
AND  
PLAY**

## S'ADAPTE À TOUTES LES MARQUES DE POMPES À CHALEUR

- Une installation ultra rapide
- Pompe auto-amorçante incluse
- La solution pour vos dépannages clients
- Assistance technique professionnelle
- Livraison directe client :  
*Drop shipping*

**Piscine  
GLOBAL**

LYON 2014  
STAND 5A18

# Poolstar

Le partenaire des professionnels  
[www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)

## FLAGPOOL NG11, une membrane quadri couche, brevetée

Présentée comme inaltérable, la **membrane PVC FLAGPOOL NG11 150/100°** (1,5 mm d'épaisseur) est issue d'un processus de production utilisant un procédé d'enduction répété à quatre reprises, avec des matières premières de haute qualité (résines, plastifiants, stabilisants et pigments).

Cette membrane synthétique en PVC armé, est composée de quatre couches de formulations différentes, introduisant entre la seconde et la troisième couche une armature en polyester.

Cette grille garantit des caractéristiques de résistance à la traction et une stabilité dimensionnelle élevées, conférant à la membrane une grande longévité.

La technologie utilisée pour la pigmentation dans la masse détermine la pureté et la garantie de l'inaltérabilité des couleurs dans le temps. La membrane est également stabilisée contre les rayons UV pour résis-



ter à un vieillissement prématuré. Du point de vue bactériologique, elle ne subit aucun changement moléculaire, car sa formulation avec le traitement dans la masse BIO-SHIELD garantit une résistance à la formation de micro-organismes et empêche leur développement. Cette nouvelle membrane assure une résistance à la traction de 1 100 N/5 cm et à la déchirure de 180 N.

Livrée en rouleaux sur le chantier et découpée en lés, soudés entre eux ensuite à l'intérieur même du bassin, la membrane est ainsi façonnée sur place, pour épouser toutes les formes de bassins souhaitées.

La membrane se décline en 3 gammes :

- Unicolor,
  - Glossy Unicolor,
  - Glossy Printed,
- chacune dans un éventail varié de coloris.

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

**POLYTROPIC**  
Le chauffage de piscine

La référence qualité  
en toutes saisons

Gamme RAK

Gamme Master

Des gammes de pompes à chaleur piscine,  
grosses puissances, **pour tous vos besoins.**

Une nouvelle gamme spécifique  
« grosse puissance pour les grands bassins. »

**Une HOTLINE Technique & un SAV itinérant**

pour plus d'informations, contactez-nous :  
[polytropic@polytropic.fr](mailto:polytropic@polytropic.fr)

Tél. 04 78 56 93 97  
[www.polytropic.fr](http://www.polytropic.fr)

## Gamme de robots ULTRA pour piscines commerciales

**AstralPool** présente **ULTRA**, la gamme de robots nettoyeurs de fond, destinée aux piscines commerciales mesurant jusqu'à 50 m de long. Ces robots promettent un maximum de performances, pour les applications les plus exigeantes, avec le minimum d'effort. Ils intègrent une technologie très avancée, ainsi que des composants ultra résistants, pour une durée de vie prolongée. Ils offrent à l'utilisateur plusieurs programmes, adaptant les cycles de nettoyage et leur vitesse de fonctionnement à la longueur du bassin, ou au type de revêtement. Les moteurs d'aspiration et de traction sont indépendants et sans brosses, équipés d'un système de traction de dernière génération, pour un minimum de maintenance. D'autres fonctions, telles que l'indicateur de filtre plein, la source d'alimentation avec interface intuitive ou le démarrage différé, ajoutent encore à leur confort d'utilisation.



La gamme comprend les modèles ULTRA 250, pour les piscines publiques jusqu'à 25 m de long et ULTRAMAX GYRO, pour les piscines semi-olympiques (25 m) et olympiques (50 m). Ce dernier est pourvu en plus d'un gyroscope permettant de scanner la surface complète du bassin, pour un nettoyage optimisé. Ces robots sont fournis avec leur caddy de transport et leur télécommande.

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

## Couvertures automatiques hors-sol pour diverses configurations

**Aqualux** élargit sa gamme de couvertures automatiques hors-sol. Equipées d'un moteur avec ou sans fin de courses, à alimentation solaire ou sur secteur, avec ou sans banc de protection, en version mobile, pour bassin classique ou à débordement..., ces couvertures offrent de multiples options. Leur tablier est disponible en blanc, gris ou sable, avec découpe de forme équerre ou droite. Les pieds peuvent aussi être assortis au tablier pour un ensemble coordonné. Toutes ces solutions permettent d'adapter le produit aux besoins et souhaits du client, selon son bassin, et de bénéficier d'une garantie de 3 ans. La fabrication de ces couvertures est 100% française, conforme aux normes en vigueur et réalisée dans des délais courts et fiables. Les coûts de transport sont contenus, grâce à la situation géographique stratégique de l'unité de production, située au cœur du marché.



commerce@aqualux.com / www.aqualux.com

## La gamme France Sauna pour cet hiver

**POOLSTAR** vient de dévoiler sa gamme de saunas pour la saison d'hiver 2014-2015. Elle se compose de 4 modèles de

cabines infrarouges, toutes livrées en standard avec un équipement de chromothérapie, ainsi qu'un lecteur CD/MP3/FM stéréo. Zen est un sauna traditionnel vapeur, de 2 à 5 places, conçu en épicéa du Canada ; Luxe et Apollon, des cabines infrarouges en cèdre rouge canadien pour 1 à 5 personnes, tandis que Soleil Blanc



est en épicéa cérusé blanc, pour 1 à 5 personnes également. « Pour cette nouvelle saison, nous avons choisi de développer les ventes des gammes **Zen, Luxe, Apollon et Soleil Blanc**, qui sont au cœur du succès de France SAUNA en France.

Nous introduisons chaque année des innovations et nous concevons nos produits avec un objectif permanent de confort et de bien-être.

De plus, nous veillons tout particulièrement aux coûts de fabrication, afin que le plaisir d'utiliser un sauna puisse être accessible à tous » déclare Emmanuel ATTAR, Directeur commercial de POOLSTAR. Grâce à un système ingénieux de boucles, toutes les cabines se montent facilement, sans outils spécifiques. En 20 minutes, à 2 personnes et en suivant les instructions de montage, la cabine de sauna est prête à fonctionner. Ce système se veut l'estampille de la marque de saunas et est l'une des raisons de son succès commercial en France. L'ensemble des saunas de la gamme est garanti 4 ans pour la cabine et 2 ans pour les parties électriques.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

**Waterflex**  
Water Fitness Expert

# L'AQUAFITNESS : UN MARCHÉ À NE PAS MANQUER !

## NOUVEAUX AQUABIQUES SUR-VITAMINÉS

- Ergonomie améliorée
- Poids réduit
- Pédale ultra confort - Pieds nus
- Drainage express de l'eau

### PRIX TOUJOURS IMBATTABLES !

N° 1 de l'aquafitness  
en Europe

LYON 2014  
STAND 5A18

# Poolstar

Le partenaire des professionnels

www.poolstar.fr

# MOPPER



- Autoprogrammable
- Nettoyage rapide (jusqu'à 380 m<sup>2</sup>/heure, quelle que soit la forme de la piscine, escaliers, plages immergées, miroirs, etc.)
- Accès facile aux cassettes filtrantes
- Livré avec son chariot
- Nettoyage sélectif :
  - Fond uniquement ou
  - Fond et parois ensemble
- Moteurs garantis 4 ans
- Fonctionne en eaux froides (1°C)

[www.mopper.eu](http://www.mopper.eu)

MMP

MMP Impasse de la Saudrunè  
31140 LAUNAGUET - FRANCE

Tél : +33 (0)5 51 35 70 79 - Fax (33) 5 61 09 54 59

[contact@mopper.eu](mailto:contact@mopper.eu)

## Les piscines bois ont leur escalier !

Finis l'échelle en inox dans les piscines bois ! L'escalier de piscine ne sert pas qu'à monter et descendre dans l'eau. Il apporte un véritable agrément supplémentaire au bassin, servant aussi d'assise pour un moment de bain de soleil les pieds dans l'eau.

C'est pourquoi Wood-Line en a développé pour ses piscines bois. Grâce à son **escawood** ou son **escadeck**, en

version standard ou sur-mesure, le fabricant propose des escaliers sous liner très bien étudiés. L'ossature interne, formée de cadres en bois, est entièrement prémontée en usine. Sur place, il ne reste qu'à visser le matériau bois des marches et contremarches.



[info@ets-desmet.com](mailto:info@ets-desmet.com) / [www.wood-line.fr](http://www.wood-line.fr)

## Un système qui pilote l'essentiel de la piscine

La gamme **SO-PRO**, distribuée par ALFA POOLTRAT, permet aux piscines collectives une **gestion automatique globale de l'entretien** en local technique, à distance et conforme aux exigences de l'ARS. Le système gère le traitement de l'eau, grâce à une analyse et à une régulation des teneurs en chlore (par sonde ampérométrique) et pH. Il contrôle également la pompe de filtration en mode automatique, manuel, choc, ou selon des créneaux horaires d'ouverture ; les pompes à vitesse variable ; le chauffage du bassin ; la fonction hors-gel ; l'éclairage ; les jeux d'eau ; le niveau d'eau par remplissage automatique (y compris apports d'eau selon fréquentation) ; le lavage automatique du filtre à sable ; le dosage d'anti-algues et de floculant. Autre intérêt pour les personnes en charge de la maintenance des piscines de collectivités, So-Pro édite des relevés journaliers du carnet sanitaire, qu'il n'y a plus qu'à signer.

La gestion se fait par internet en temps réel et l'accès à tous les paramètres peut se faire sur pc, Smartphone ou tablette pour modification. Les écrans de lecture sont faciles à lire et les alertes sous forme d'icônes sont très claires à interpréter (alerte lavage filtre, bidon produit vide, éclairage...)

Ce système est évolutif et est destiné aux piscines des centres de remise en forme, cabinets de kinésithérapie et soins médicaux, résidences, campings, hôtels, thalasso, détentés, spas, chambres d'hôtes, gîtes.

Cette gestion automatique globale permet bien évidemment d'économiser de l'énergie, de l'eau, des produits de traitement, réduisant les coûts d'exploitation.



[info@alfa-distri.com](mailto:info@alfa-distri.com) / [www.alfa-distri.com/so-pro](http://www.alfa-distri.com/so-pro)



## Valimport pour les installateurs en collectivités

De 20 à 90 kW Valimport propose une large gamme de **pompes à chaleur** majoritairement **utilisées en collectivités** en raison de leur puissance, **sous la marque GOA**. Equipées d'un à trois compresseurs Scroll, et d'un échangeur Titane, toutes les pompes à chaleur GOA bénéficient d'une carrosserie Inox et d'une commande digitale filaire déportée. Le dégivrage se fait par inversion de cycle permettant un fonctionnement en températures extérieures négatives. Elles peuvent être installées en asservissant la filtration, notamment pour la fonction hors gel. Remarquablement peu bruyantes au regard de leur puissance (53 à 63 db à 1 mètre), elles sont réversibles, peuvent donc chauffer ou refroidir l'eau.

Le choix d'une commercialisation exclusive aux professionnels, la fiabilité du matériel et la qualité du service Valimport trouvent un écho particulier auprès des installateurs spécialistes des collectivités :



**1° Le service technique** (une intelligence humaine en plus du logiciel), établit ou valide avec vous la prescription du matériel en fonction du cahier des charges de l'installation que vous lui transmettez.

**2° Le stock** permet non seulement de livrer les pièces en urgence si nécessaire, mais aussi les pompes à chaleur elles-mêmes. En effet si deux à trois semaines sont toujours acceptées pour un projet en cours, le kiné, l'hôtel, le camping ou la piscine municipale subitement victimes d'une panne totale doivent eux pouvoir être livrés sans délai pour maintenir leur exploitation. La gamme Goa comme les autres gammes Valimport - Islandicus, Prima et Prima First - s'appuie donc sur un stock conséquent, prêt à la mise en œuvre immédiate, permettant un remplacement en 24 à 72 h partout en France métropolitaine douze mois sur douze.

**3° Dès le salon de Lyon**, Valimport présentera en plus de développements importants, un choix d'accessoires et d'équipements destinés à vous faciliter l'installation de ses PAC ou à optimiser leurs performances.

info@valimport.com / www.valimport.com

## Un nouveau spa très polyvalent de fabrication américaine

La pratique du vélo aquatique est louée un peu partout dans les médias pour ses vertus, qu'il s'agisse du bien-être physique qu'elle procure ou de sa participation à la perte de poids. C'est ce qui a inspiré **Be spa** pour développer un nouveau modèle de spa, **associant un espace pour l'aquabiking et 5 places consacrées à l'hydromassage**. L'objectif était de permettre au consommateur de pratiquer le vélo aquatique à domicile, mais aussi et surtout dans un spa apportant tout le bénéfice de l'hydrothérapie et la convivialité en prime. Aqualice est donc né, fruit de la collaboration entre Be spa et son partenaire fabricant américain. L'entreprise située au Mans, dispose notamment de 3 usines de fabrication aux Etats-Unis pour ses spas acryliques. Ce spa a l'avantage d'être de dimensions raisonnables, par rapport aux spas de nage permettant la pratique de l'aquabiking habituellement. En effet, il ne mesure « que » 335 x 229 cm, pour une hauteur de 137 cm, accessible par un escalier. Il est équipé de 62 jets et 3 pompes de massage.



[info@be-spa.fr](mailto:info@be-spa.fr) / [www.be-spa.fr](http://www.be-spa.fr)



## Dotez votre établissement d'une identité olfactive

L'identité visuelle d'un établissement recevant du public est essentielle, elle contribue à votre image, à votre standing et votre positionnement. Mais un client sera tout aussi sensible, voire beaucoup plus, à l'ambiance olfactive d'un lieu, la mémoire imprimant très facilement

et durablement les odeurs, d'autant plus si celles-ci sont synonymes d'une ambiance et d'un lieu agréables. Convaincus que ce stimulus sensoriel est un facteur puissant de fidélisation et de satisfaction de la clientèle, les **Laboratoires Camylle** propose un nouveau concept innovant, permettant aux hôtels et groupes hôteliers de diffuser leur signature olfactive.

A l'aide des meilleurs parfumeurs de la pure tradition française, le créateur de fragrances a donc développé **4 parfums 100% naturels**, Le Délicat (hespéridé), L'Élegant (floral), L'Instinctif (oriental) et Le Sophisticqué (boisé), grâce à un nouveau procédé de gélification des parfums. La senteur est ainsi délivrée lentement, subtilement et de façon stable, durant 4 à 8 semaines, selon le flux d'air, la température et le taux d'humidité. Subtile Emanation se présente sous la forme d'une cassette de 155 x 120 x 25 mm, à placer derrière les grilles de ventilation, de climatisation ou de chauffage, sans aucun branchement électrique.

L'établissement peut même opter pour une formule d'abonnement annuel, avec un budget maîtrisé. Quant à la clientèle, elle a la possibilité de s'approprier cette signature olfactive dans la boutique de l'hôtel, en repartant avec les Galets ou le spray Parfum de Spa, composés des mêmes fragrances.

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

## Les blocs d'EPS auto-encastrables évoluent

**Laineblock**, le fabricant de blocs en **EPS**, présente son nouveau bloc de polystyrène expansé, conçu pour la fabrication de coffrages pour piscines en béton armé. Ces nouveaux blocs ont été perfectionnés, avec un poids ajusté, ainsi qu'une résistance mécanique améliorée. Idéal pour la construction de piscines, le bloc auto-encastrable Aquablock assure une double isolation thermique, une facilité de transport et de mise en œuvre. Sa légèreté permet de réduire le coût de la construction. En outre, ses caractéristiques garantissent des parois d'une finition de qualité, ce qui permet d'appliquer ultérieurement un revêtement fait de carrelage, liner ou membrane armée. L'usage de ces



blocs est compatible avec les escaliers, les systèmes de traitement de l'eau compacts et les revêtements liner fabriqués par Laineblock. Ils permettent également l'installation ou la pré-installation d'accessoires.



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

# PRO-FLEX Extra

Depuis 1995 / Since 1995

Fixer, réparer, coller, jointer, décorer, dans l'eau  
Fix repair, paste, join, decorate in water

Devenez distributeurs ou revendeurs

**5<sup>e</sup> Génération Hybride**

C'est pour vous et vos clients que nous restons  
**N°1 en Qualité et Services**

- Parfaite adhérence en milieu humide et immergé
- Joint colle universel de très haute qualité
- Exclusivement distribué chez les professionnels pisciniers
- Les plus grandes marques et distributeurs nous font confiance depuis plus de 19 ans et vous êtes de plus en plus nombreux à les rejoindre.
- Pour vos travaux et la revente dans vos boutiques

**SOUVENT IMITÉ, ENCORE JAMAIS ÉGALÉ !!!**

Become a distributor or importer

**Hybrid 5<sup>th</sup> generation**

Since 1995 we have been No.1 in quality and services for you and you clients.

- Excellent grip in damp and underwater conditions
- High quality, universal joint adhesive
- Exclusively distributed to professional pool technicians
- The biggest brands and retailers have trusted us for over 19 years, and more join our ranks every day
- For your work and in your resale shops

**OFTEN IMITATED, NEVER EQUALLED !!!**

Couleurs disponibles : sable, bleu, blanc, transparent, gris, noir  
Available in: blue, white, transparent, grey, black, sand

**AFG Europe SAS**  
25, parc du Millénaire - 3325, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER  
TEL. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - [afg2europe@gmail.com](mailto:afg2europe@gmail.com)

## Le logiciel Extrabat en constante évolution

Un nouveau commercial a rejoint le réseau dédié au logiciel **EXTRABAT**, en renfort des relais existant à Angoulême, Lyon et Nantes.

Continuant son développement en vue de faciliter davantage la vie des pisciniers, le logiciel vous dévoilera à la rentrée toutes ses nouvelles fonctionnalités.



Nouvelle interface « Fabricants »

### Le logiciel vous permettra désormais :

- D'avoir une interface « caisse magasin », avec un matériel tout-en-un (terminal de point de vente, douchette, tiroir-caisse et imprimante ticket).
- De signer sur une tablette les bons d'interventions de vos techniciens, voire d'y faire signer les devis.
- De créer les bons de retour sous garantie des modèles originaux-types (Procopi, CEC, Aqualux, etc.).
- D'accéder à une interface « Comptabilité Extrabat » optimisée, pour le transfert des journaux de ventes et de banque.
- De créer, lors d'un devis, un article « flottant », de type « Divers », au prix de vente et au prix d'achat unique, ne concernant que ce devis.
- D'accéder à une API Extrabat (Interface de Programmation d'Applications), qui permet aux sites internet réalisés sous Wordpress, de communiquer avec le logiciel, générant la création automatique de contact.
- L'accès à une passerelle optimisée entre le logiciel Extrabat et le logiciel d'intégration d'images One Shot 3D, avec reprise du projet dans le devis Extrabat.
- Le calcul automatique des temps de travail de chaque utilisateur, avec un export des tâches en dépassement, afin d'analyser les dysfonctionnements.
- L'accès à une nouvelle interface « Fabricants », permettant aux pisciniers, lors d'un import d'un article, d'obtenir instantanément les codes d'un article, son descriptif complet, sa photo, sa durée de garantie, ses schémas techniques éclatés, sa notice d'utilisation, ainsi que de voir le mailing de renouvellement associé, avec sa mise à jour automatique.

Des développements spécifiques sont également possibles.



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

# 1er logiciel dédié aux pisciniers



Entrez dans le monde

**Extrabat**  
[PISCINES]

DÉMO GRATUITE

05 79 69 25 26

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

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



## Traitement automatique de l'eau associé au groupe de filtration

**FILTRINOV** ajoute en option à son bloc de filtration le traitement automatique de l'eau de la piscine. Conçu en partenariat avec POOL TECHNOLOGIE, le coffret électrique de réglage réunit les 2 fonctions combinées de désinfection de l'eau et de régulation pH. Avec un encombrement réduit dans la cuve, il combine en effet les 2 fonctions essentielles à la désinfection de l'eau : production du désinfectant, par électrolyse de sel, et régulation du pH. Pour des raisons chimiques, le bidon du pH devra être placé hors de la cuve.



info@filtrinov.com  
www.filtrinov.com

## Le nettoyage des piscines collectives à la pointe de la technologie !

Grâce à ses innovations technologiques d'avant-garde, fruit du travail de son département R&D, **Maytronics** propose plusieurs gammes de robots, y compris pour les piscines collectives. La gamme de robots nettoyeurs de piscine éco énergétiques Dolphin, destinés au nettoyage des sols, parois et lignes d'eau des piscines collectives, est utilisée dans les hôtels, campings, complexes sportifs, centres nautiques et piscines municipales. Ces robots sont spécialement conçus pour un usage intensif et fabriqués avec des matériaux de haute qualité, permettant une résistance au temps et aux nombreuses manipulations. **Les modèles Wave 50, Pro X2, 2 by 2 et 300 XL** sont adaptés à chaque type et taille de piscines, de 15 à 60 m de longueur, pour un confort optimal d'utilisation.



PRO X2



2 by 2

Tous disposent d'un système de haute capacité de filtration ultrafine, avec 2 finesses de filtration de 70  $\mu$  et 50  $\mu$ , du broyage actif, du système de scan CleverClean, pour une couverture optimisée de la surface à nettoyer, d'un raccord tournant sur le câble empêchant l'enchevêtrement du câble, d'un transformateur électrique avec interrupteur digital, d'un système de démontage rapide (DIY) permettant un remplacement du système d'entraînement même par l'utilisateur, pour une maintenance simplifiée. Ils sont tous équipés d'un caddy ergonomique de manutention et de stockage, avec enroulement du câble flottant prévu.

Le PRO X2 est pourvu en plus, d'un système gyroscopique de pointe, pour un balayage encore plus précis et d'une télécommande à haute fréquence, ainsi que d'un indicateur de sac plein et de départ différé.

Le 2 by 2, avec les mêmes caractéristiques, est plus large, pour des piscines plus grandes, couvrant ainsi jusqu'à 450 m<sup>2</sup>/heure, avec à un débit d'aspiration de 34 m<sup>3</sup>/heure.

Quant au Wave 300 XL, il convient aux grandes piscines publiques, centres olympiques et autres sites avec bassins de 25 à 60 m de long, y compris dans les piscines avec plages ou formes complexes. Il couvre jusqu'à 540 m<sup>2</sup>/heure et est particulièrement adapté aux bassins très sales, avec ses 3 finesses de filtration, de 50  $\mu$ , 70  $\mu$  et 150  $\mu$ . Il dispose d'une interface numérique interactive (MMI), placée directement sur le chariot de transport, pour sélectionner les modes de nettoyage et bénéficier de diagnostics techniques en ligne. Véritable ordinateur de nettoyage, il possède en plus des autres caractéristiques de la gamme, une navigation avec compas électronique pour mémorisation d'un cap lors d'un cycle de nettoyage ordonné. Très pratiques, son bouton « POOL » qui le met à l'eau automatiquement et son bouton « HOME » qui l'en fait sortir, ainsi



Wave 300 XL

l'utilisateur n'a jamais à porter le robot ! Le Wave 300 XL est doté d'un enrouleur de câble prémonté, avec mécanisme de pivot facilitant l'enroulement du câble pendant le fonctionnement du robot. Cela permet d'éviter l'entortillement du câble, prolongeant de fait sa durée de vie. Maytronics assure une garantie de 24 mois sur toutes les pièces. Tous les robots sont fabriqués avec une extrême minutie et une attention importante est portée aux contrôles qualité. Des vérifications sont opérées à tous les stades de la fabrication.

Maytronics a la capacité de gérer une chaîne de production flexible, qui peut s'adapter et répondre à toutes les demandes du marché tout au long de l'année.



contact@maytronics.fr / www.maytronics.fr

## Solutions de couverture pour piscines de collectivités

Filiale du groupe FIJA, la société **RPC** propose des solutions pour couvrir les bassins de collectivités intérieurs ou extérieurs. Elle distribue notamment des **couvertures isothermiques en mousse, fabriquées par la société DEL**. Leurs avantages sont de maintenir la température de l'eau et d'éviter une trop grande évaporation, qui endommagerait les bâtiments et ferait fonctionner de façon trop intensive le déshumidificateur.



Elles permettent donc de faire des économies en eau et en énergie. Les couvertures en mousse ISODEL sont composées d'une mousse à cellules fermées, flottante et isolante de 5 ou 7 mm. Elles sont assemblées avec un renfort armé de 4 cm à chaque lé sur le dessus, tandis que du côté enrouleur, le renfort est assuré par des œilletons ovales et des sangles de 2 mètres avec velcro.



Du côté opposé à l'enrouleur, elles sont équipées d'un flotteur de départ en mousse pour accompagner le guidage sur le bassin et faciliter l'enroulement/déroulement, ainsi que d'une corde de traction (pour la version luxe). RPC accompagne ces couvertures d'une garantie de 1 an. Pour compléter cet équipement, les **enrouleurs Neptune** (pour couverture ISODEL jusqu'à 16 x 25 m) et **Jupiter** (jusqu'à 8 x 50 m) sont disponibles en version manuelle ou **motorisée**. Neptune est équipé de 2 axes qui permettent l'enroulement de 2 couvertures de 8 x 25 m. Tous deux

composés d'un mât en aluminium anodisé télescopique de 130 mm de diamètre, et d'un piètement en acier inoxydable, ces enrouleurs disposent de 4 roues pivotantes avec freins.



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



# FAITES DES VENTES MÊME EN HIVER !



## CHOIX ET QUALITÉ AU MEILLEUR PRIX

- Cabines infrarouge et saunas vapeur
- Gamme complète de 1 à 6 places
- Structures pré-assemblées : montage simple et rapide
- Toutes options incluses
- Boiserie garantie 4 ans
- Livraison directe client : **Drop shipping**



LYON 2014  
STAND 5A18

# Poolstar

Le partenaire des professionnels

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

## Nouvelle gamme de déshumidification SET® by Zodiac®

Parmi les nouveautés cette année en matière de déshumidification, **Zodiac®** propose un **rail de soufflage** qui s'intègre à fleur de sol, de manière discrète. Il permet de répartir le soufflage de l'air déshumidifié plus efficacement, particulièrement le long de baies vitrées. Il est prévu pour fonction-



SA01

ner parfaitement avec un plancher chauffant. En faisant l'acquisition du fabricant allemand SET, Zodiac® lance également **3 nouvelles gammes de centrales de déshumidification sous la marque SET®**. Ces centrales sont desti-

nées à déshumidifier l'air des piscines intérieures, qu'elles soient privées ou publiques, de petites ou de grandes tailles, luxueuses ou fonctionnelles, comme par exemple celles des hôtels, installations médicales, espaces de loisirs. Outre la déshumidification de l'air, elles assurent le renouvellement d'air de la piscine (et éventuellement des espaces voisins), le chauffage du hall de piscine, sans besoin d'un équipement supplémentaire et le chauffage de l'eau du bassin en option. Avec l'aide d'échangeurs de chaleur en titane, elles peuvent équiper tous types de piscines, dont les piscines contenant de l'eau thermale ou salée. Leur principe de fonctionnement permet de s'adapter aux périodes de faible et de forte utilisation de la piscine. En fonction de la fréquentation de la piscine, les centrales de déshumidification SET® gèrent automatiquement leur fonctionnement, en optimisant notamment le rendement en période de forte utilisation, avec un



SA02

apport d'air neuf et sec de l'extérieur et un récupérateur de chaleur sur l'air. Un bypass « été », en option, permet d'accroître le volume d'air, avec ou sans récupération de chaleur régulée. Ainsi les centrales de déshumidification SET® garantissent performance et économies d'énergie.



SA03

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

**Camylle**  
LE PARFUMEUR DU SPA  
The Spa Professional Institute  
[WWW.CAMYILLE.COM](http://WWW.CAMYILLE.COM)

MOUSSÉ DE HANJAM - LAIT DE BALNÉO - NUAGE - VÉLINS DE SPA - VOILE DE SAUNA - PLUS MASSAGE

LABORATOIRES CAMYILLE - TÉL : +33 (0) 387 023 814 - [CONTACT@CAMYILLE.COM](mailto:CONTACT@CAMYILLE.COM)

## Le SAV accessible par appli !



**Hydra Système** lance son application mobile dédiée aux solutions SAV : **Hydra Système SAV**.

Cette appli intuitive, disponible sur mobile et sur son site internet dédié, facilite l'accès aux informations et répond immédiatement aux besoins des distributeurs et installateurs en matière de SAV. Elle offre deux fonctionnalités : d'une part, la commande de pièces détachées, d'autre part, l'aide au montage des pièces. Les professionnels sont ainsi en mesure d'y commander directement leurs pièces détachées de couvertures piscines, classées par famille, via la fonction « catalogue ». Simple à utiliser, cette fonction permet une gestion intégrale des commandes, de la recherche du produit jusqu'à la livraison, avec confirmation par email lors de la commande. L'application propose également pour chaque pièce un accompagnement au montage, grâce aux images détaillées et aux notices d'assemblage associées. Pour le produit Imméo, plus technique, une vidéo 3D décomposant chaque étape de montage est aussi disponible. Le téléchargement est possible sur Google Play Store et sur l'App Store.



[contact@hydrasysteme.com](mailto:contact@hydrasysteme.com)  
[sav.hydra-systeme.com](http://sav.hydra-systeme.com) / [www.hydra-systeme.com](http://www.hydra-systeme.com)

## Le variateur de vitesse intégré à l'armoire électrique

Pour prolonger la durée de vie de la pompe de piscine, il s'agit de la faire fonctionner à un juste régime ! Pour cela, il s'avère judicieux d'équiper l'armoire électrique d'un variateur de vitesse, qui permettra de réaliser des économies d'énergie conséquentes, en adaptant simplement la vitesse nécessaire à la pompe selon son utilisation.



En effet, il n'est pas toujours indispensable de filtrer à vitesse maximale. Une vitesse réduite peut se révéler plus efficace. Ainsi, selon l'heure, la fréquentation de la piscine ou la température de l'eau, la vitesse requise ne sera pas la même. L'utilisation d'un variateur de vitesse permet de transformer n'importe quelle pompe standard en pompe à vitesse variable, à un coût raisonnable et pour un fonctionnement simple. **L'intégration du variateur dans l'armoire électrique proposée par CCEI**, facilite également la gestion des paramètres de sélection des vitesses. Le niveau du bac tampon, la position de la couverture automatique, la commande du chauffage ou le déclenchement du hors gel, sont des informations qui sont gérées par l'armoire de piscine et leur prise en compte par le variateur de vitesse en est facilitée. En gérant et en contrôlant la vitesse de la pompe, le fonctionnement de ces équipements sera optimisé. Par ailleurs, le module de pilotage de la pompe à vitesse variable MP2V2 à programmeur, associé au variateur de vitesse, permet un contrôle total et intelligent de la filtration.

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

## AQUACYCLONIC : nouvelle canne aspirante pour assèchement complet

L'inventeur de l'aspirateur TYPHON à effet Venturi, **Pierre MONETTA**, revient avec une **nouvelle pompe Venturi à étages**. Conçue par Monetta Cyclone Typhon, cette canne aspirante **Aquacyclonic**, robuste, légère et peu encombrante permet de vider piscines, spas, fontaines, locaux techniques, caves inondés..., de façon à les assécher complètement. Elle s'avère très pratique pour le nettoyage des fonds de bassin ou plans d'eau, en aspirant de façon radicale l'eau chargée de saletés. On utilise l'eau du jardin, avec une pression à partir de 3,5 kg (sans détendeur), obtenant entre 3 et 4 m<sup>3</sup> de débit et une hauteur de levage d'1,30 m à 4 m, pour travailler en toute sécurité.

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

AQUALUX  
INTERNATIONAL

Fabricant de produits &  
d'équipements de piscine



Aqualux

287, Avenue de la Massane  
13210 Saint-Rémy-de-Provence

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

## La membrane armée 150/100<sup>e</sup> en PVC souple, économique et simple pour la rénovation



RPC, du groupe FIJA, distribue la membrane armée **ELBE blue Line<sup>®</sup>**, qui peut être installée en rénovation des piscines de collectivités sans modifications lourdes du bassin, ou au contraire sur des bassins dont la structure a été transformée (fond remonté par exemple).

Elle permet une grande liberté dans l'assemblage des couleurs et des textures lisses et antidérapantes :

- Zone antidérapante sur les zones murales de retournement ;
- Sols antidérapants dans les zones obligatoires ;
- Possibilité de délimiter différentes zones et espaces de baignade ;
- Bandes de marquage à chaque rupture de pente et en nez de marche ;
- Renforcement de zones sollicitées ;
- Panachage des couleurs entre les parois et fonds.

Elle ne nécessite pas d'entretien spécifique. L'utilisation d'un robot automatique est compatible avec la membrane armée. La vidange occasionnelle du bassin équipé de membrane armée est tout à fait possible pour un nettoyage. Le nettoyage de la piscine se fait à l'aide des produits usuels. La souplesse de la membrane armée et sa grande liberté de mise en œuvre permettent d'étancher les goulottes, bac tampon, banquettes, murets.



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

## Le robot 100% français opérant en eaux très froides

Le robot français **Mopper**, fabriqué à Launaguet par **MMP**, est le seul sur le marché français à fonctionner en eaux très froides, avoisinant 1 degré. Ce robot nettoyeur auto-programmable assure un nettoyage de la piscine rapide, selon le programme choisi pour le fond ou les parois, et ce, quelle que soit la forme du bassin. Il est équipé de 2 moteurs LEROY SOMER, garantis 4 ans et de 2 cassettes filtrantes, dont l'entretien est facilité par un système anti-retour et leur accès par le capot supérieur. Une équipe de techniciens SAV sur site est à l'écoute des professionnels, pour répondre à leurs questions et résoudre leurs problèmes. Le site internet du Mopper a été récemment mis à jour et l'on peut y découvrir le robot en détails, à travers ses caractéristiques techniques, des manuels à télécharger en plusieurs langues, des guides d'assistance technique (entretien, montage du câble, diagnostics panne, ...), ainsi que plusieurs vidéos de SAV.



[contact@mopper.eu](mailto:contact@mopper.eu) / [www.mopper.eu](http://www.mopper.eu)

## Un outil bien pratique pour les pisciniers

Pensez aux **cartouches de joint-colle étanche PROFLEX**, sans silicone, sans solvant, sans iso cyanates et sans odeurs !

Le joint-colle adhère dans l'eau, ce qui le rend idéal pour des applications dans le domaine de la piscine. La distribution de cette colle-joint auprès des particuliers se fait exclusivement depuis 1995 par votre intermédiaire, vous permettant de vous démarquer des GSB en proposant ce produit haut de gamme, source de C.A supplémentaire. PROFLEX peut jointer et fixer tout type de matériaux, sur n'importe quel support en milieu sec, tout aussi efficace en milieu humide et immergé. Il permet aux pisciniers de réparer un liner sous l'eau, un skimmer ABS fendu ou des escaliers polyester, pour reprendre des fissures dans un bassin béton, ou encore coller des bandeaux de carrelage sur polyester, béton, PVC, coque, des margelles de débordement sur de la membrane armée, pour étancher un presse-étoupe défectueux de projecteur, fixer des ornements, etc.



Le produit, conditionné en cartouche de 310 ml, peut être réutilisé une fois ouvert et s'enlève des mains et de tout support, lorsqu'il est encore frais, avec un simple chiffon sec. Pour la finition, PROFLEX peut être peint, frais ou sec, et même mélangé à une peinture avant application. Il est disponible en blanc, bleu, transparent, gris, noir, et, depuis 2013, en couleur sable.

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



Mettez en valeur

un matériel, un produit...

Adressez-nous :  
une photo, un texte, vos coordonnées

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



PENSEZ-Y !

PENSEZ-Y !

## La solution REDOX, oui, mais comment ?

Pour garder une eau de qualité, limpide et douce tout l'été, il est nécessaire de maintenir le pH et le taux de chlore du bassin à une valeur idéale. Cette surveillance s'avère parfois contraignante. C'est pourquoi Pool Technologie a développé la solution REDOX, un système de contrôle accessible, performant et abordable, mais encore insuffisamment utilisé. Cette technologie contribue pourtant amplement à minimiser cette tâche fastidieuse.

### La solution REDOX, qu'est-ce que c'est ?

Un contrôleur REDOX est constitué d'un coffret électronique et d'une sonde REDOX (ou ORP). Souvent couplée à un régulateur de pH, la sonde Redox contrôlera aussi bien un traitement par dosage que par électrolyse du sel. En effet, des sondes REDOX dernières générations ont été spécialement développées pour l'eau salée. Ainsi, Pool Technologie propose des produits de qualité répondant aux différents cas de figure :

#### 1 - Si l'installation comprend déjà un régulateur pH : JUST REGUL UNO

JUST REGUL® UNO permet de contrôler la production de chlore. Additionné à l'électrolyseur, l'appareil adaptera la production de chlore au plus près du besoin, grâce à sa sonde REDOX, pour une qualité optimale de l'eau. En outre, grâce au maintien d'un taux idéal de chlore, le confort du baigneur est renforcé, ainsi que la protection des équipements de la piscine.



En optimisant le fonctionnement de l'électrolyseur, cet accessoire rallonge également la durée de vie de la cellule d'électrolyse.

#### 2 - Si l'installation ne comprend pas de régulation pH : JUST REGUL DUO

Le pH étant un paramètre primordial pour la qualité de l'eau, JUST REGUL® DUO apporte aussi une régulation du pH proportionnelle, maintenant automatiquement le pH de l'eau à une valeur idéale (7 à 7.4).

#### 3 - Vous recherchez une solution complète? JUSTSALT PRO

L'électrolyseur JUSTSALT® PRO apporte une solution « 3 en 1 » :

- une désinfection par électrolyse du sel,
- un contrôle REDOX,
- une régulation pH intelligente pour optimiser la désinfection.

Afin d'optimiser sa durée de vie, l'appareil est équipé d'une cellule d'électrolyse autonettoyante, réglable selon la dureté de l'eau, empêchant ainsi le dépôt de calcaire.

L'électrolyseur JUSTSALT® PRO, solution complète pour la piscine et le bien-être des baigneurs, est compatible avec toutes les configurations : piscine intérieure, volet automatique, bâche, abri...



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

## Une gomme qui facilite l'entretien du bassin

Afin de pallier le problème fréquent d'accès à la saleté dans les bassins, Toucan a eu l'idée de créer une grande gomme avec un embout universel et un manche coudé.



Pool'Gom XL® est une gomme multi surface de grande densité, censé venir à bout des taches les plus tenaces, au fond ou sur les parois de la piscine, notamment grâce à sa forte adhérence. Ses dimensions de 25 X 9 cm sont volontairement supérieures à celles d'une gomme classique, afin de faciliter l'opération de nettoyage.

La forme du manche coudé en aluminium a été spécifiquement étudiée pour éviter la margelle, mais aussi pour s'adapter à toutes les perches télescopiques.

Le produit est vendu pré équipé d'une gomme et les recharges sont disponibles à l'unité.



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

## Abrinoval

La qualité est notre engagement

Spécialiste de l'abri de terrasse et de l'abri de piscine

Recherchons revendeurs sur toute la France



Abrinoval - E.A. Saint-Denis / Les Lucs - 85170 SAINT-DENIS-LA-CHEVASSE  
Tél. 02 51 08 85 39 - [www.abrinoval.com](http://www.abrinoval.com)

# DLW delifol®

membrane armée 150/100<sup>e</sup>



## Armstrong DLW GmbH

Stuttgarter Strasse 75  
74321 Bietigheim-Bissingen (Allemagne)

DLW delifol® - Bureau delifol France

SARL ATP - Zone Estuaire Sud  
44320 ST-VIAUD (France)

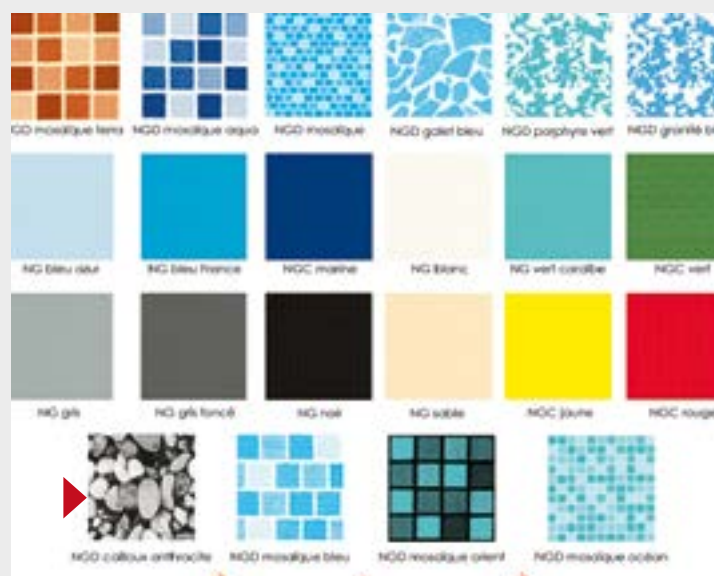
Tél. +33 (0)2 40 27 57 60

Fax : +33 (0)2 40 27 63 69

[delifol-france@wanadoo.fr](mailto:delifol-france@wanadoo.fr)

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

## DELIFOL Leader depuis plus de 50 ans



Grâce à sa trame en polyester tissée haute résistance la membrane armée DLW delifol présente une résistance à la traction et à la déchirure, 50% supérieure à tous les produits du marché! Il suffit de comparer les caractéristiques techniques des produits.

### NEUF OU RÉNOVATION

DLW delifol est adapté pour tous types de piscines extérieures ou intérieures :

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

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

### QUALITÉ

Nos membranes NGD (décor) ainsi que nos frises sont d'une qualité exceptionnelle! De par notre concept exclusif d'intégration à chaud des décors, leur résistance est incomparable.

- **NOUVEAUTÉ** : depuis cette année les 4 coloris NGD Mosaïque Orient, Bleu, Océan ainsi que le NGD Cailloux anthracite sont disponibles en 2 m.

## À RETENIR

- Trame tissée polyester 8/6.5 fils cm<sup>2</sup>
- Garantie 10 ans sans vétusté
- Garantie Décennale SMABTP
- Conforme aux normes A B C (NGP)
- Normalisé ISO 9001 : 2000
- Résistance à +34°C
- 18 coloris au choix
- Souplesse incomparable
- Conforme aux normes EU
- Conforme aux normes NF AFNOR
- Conforme aux normes sanitaires européennes

**Fabrication  
Allemande**



## CEC

Parc d'activités de Chesnes-Le Loup  
95 RUE DE SANTOYON  
38070 SAINT-QUENTIN-FALLAVIER  
Tél. +33 (0)4 74 95 41 51  
Fax : +33 (0)4 74 95 41 61  
[commerce@cecpiscine.com](mailto:commerce@cecpiscine.com)  
[www.cecpiscine.com](http://www.cecpiscine.com)



## SPAS C'LINE : fabrication high-tech

**Garanties : structure 15 ans, coque 5 ans, équipement 3 ans.**

- Hydrothérapie Aquakinetic : jets aquaKinetic, vannes de dérivation de l'eau, système de pompes, plomberie, système H2O cristalline assurant la pureté.
- Jets réglables et interchangeable pour une totale personnalisation de l'hydromassage.
- Station Vortex
- Station Tuina (selon modèles)
- Station Shiatsu séquentielle
- Jets pour le cou
- Diffuseurs pour les pieds
- Jet Volcano
- Jets Master
- Jets marins et lames d'eau en cascade



Spa C'LINE D10ST



Spa C'LINE T18 - Spa BI-ZONES

**Large choix de coloris sur la gamme familiale :**

**Habillage résine :**



Graphite



Bark

**Coloris de coque :**



Sterling Marble



Cameo



Silk



Sierra



Desert Horizon



Latte



Majestic Sky II



Pearl Shadow



Tuscan Sun



Red

## À RETENIR

- **Fabrication américaine :**
  - Mousse isolante à alvéoles fermées, de qualité supérieure, de 0,9 kg de densité. Isolant ThermoFoil<sup>MD</sup>.
  - Base en plastique ABS.
  - Coque acrylique Lucite<sup>MD</sup>.
  - Jupe résine Dyna-Last<sup>MD</sup> sans entretien
- **Large gamme de spas familiaux et spas de nage :**
  - Série Détente :  
7 spas familiaux pour 3 à 6 personnes.
  - Série Training :  
4 spas pour l'activité physique (NCC) et la détente.
- **Equipements :**
  - Ozonateur et projecteurs LEDs de série,
  - Appuie-tête ergonomique,
  - Jets réglables individuellement,
  - Vannes de dérivation eau/air,
  - Chromathérapie,
  - Aromathérapie,
  - Stéréo (sur certains modèles),
  - Système de contrôle in.xe d'Aeware de Gecko...

## L'offre OCEDIS en matière de régulation et traitement de l'eau



**Rémi Brosse**  
Responsable Technique

**E**n rachetant la société MELFRANCE en 2010, la société OCEDIS s'est donnée les moyens de fournir à ses clients une offre complète pour la fourniture des matériels de traitement de l'eau des piscines, privées ou publiques. Selon Rémi Brosse, Responsable Technique, "OCEDIS est la seule société capable de proposer à ses clients des technologies variées, pour la régulation et le traitement de l'eau des piscines. En voici le descriptif simple et exhaustif, qui permettra à chacun de faire un choix adapté à sa demande. Choix qui sera uniquement orienté vers la mesure du pH et des dérivés chlorés, conformément à la réglementation en vigueur, pour le traitement de l'eau des établissements recevant du public."

### ► MESURE REDOX

La méthodologie la plus connue et utilisée reste encore la mesure de la teneur en oxydant présent dans un bassin, par mesure REDOX (Oxydoréduction). Cette méthode ne mesure pas le taux de chlore dans un bassin, mais le rapport entre l'oxydant, qui est le désinfectant (chlore, brome, production par électrolyseur...)

et la réduction, qui tient compte des paramètres d'équilibre de l'eau, ainsi que des éléments organiques apportés par les baigneurs. C'est un procédé fiable, qui nécessite cependant une mise en œuvre assez précise, pour obtenir un résultat idéal.



ERP 105

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<p><b>Mise en œuvre simple et fiable</b> Si l'eau reste à sa valeur d'équilibre idéale et si pas de variation de la température, alors il n'y a pratiquement aucune nécessité d'intervention pendant la saison</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Nécessite une eau de piscine très équilibrée selon la balance de TAYLOR, (pH, TAC et TH)</li> <li>● Teneur en stabilisant contrôlée</li> <li>● Calibration des sondes à la température de fonctionnement et régulière</li> </ul>
<p><b>La mesure redox est adaptable à l'utilisation de beaucoup de procédés :</b> pour le chlore, le brome, la mesure de production d'acide hypochloreux produit par électrolyse, etc. Dans ce dernier cas, gestion parfaite de la production, même en cas de présence d'un rideau ou d'une couverture sur la piscine.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● La difficulté de l'acheteur n'est pas d'obtenir un tarif bas, mais un produit de qualité (Ce que propose OCEDIS sur l'ensemble de sa gamme redox)</li> </ul>
<p><b>L'entretien régulier est simple</b> Les sondes ne nécessitent pratiquement pas d'entretien, si ce n'est de les laisser toujours en eau, y compris durant la phase d'hivernage</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Affichage des paramètres en mV et non pas en mg/l de chlore, d'où un compte rendu instantané du bon fonctionnement du système plus difficile</li> <li>● En présence de stabilisant =&gt; ne fonctionne pas bien</li> <li>● Demande une surveillance</li> <li>● Sensible à la teneur en stabilisant (maxi 75 ppm)</li> <li>● Sensible à la teneur en chloramine</li> <li>● Sensible à la variation de la température de l'eau</li> <li>● Sensible aux variations des paramètres d'équilibre de l'eau (pH, TAC, TH)</li> <li>● Temps de réponse long</li> </ul>
<p><b>Prix d'achat contenu</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Certains matériels d'importation en font un produit à très bas coût, avec un choix technique très bas de gamme.</li> </ul>

## ► MESURE AMPÉROMÉTRIQUE

La mesure du chlore par sonde ampérométrique relève encore plus du haut de gamme et est encore plus facile à utiliser, car elle permet l'affichage sur un régulateur, de la teneur en chlore du bassin, en mg/l. Cela permet un suivi très précis et rapide de sa piscine.

Il existe cependant deux types de cellules ampérométriques :

### ● Mesure ampérométrique par cellule ouverte

La cellule dite « cellule ouverte », constituée en cuivre / argent, avec des billes de nettoyage, est la plus utilisée.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en service très simple</li> <li>Précision de la mesure</li> <li>Entretien réduit et facilement réalisable par le client final</li> <li>Permet la mesure du chlore libre, du brome, et de la production de l'acide hypochloreux généré par un électrolyseur au sel</li> <li>Recommandé pour des bassins peu fréquentés ou sollicités</li> <li>Temps de réponse immédiat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sensible à la teneur en stabilisant (maxi 75 ppm)</li> <li>Sensible à la teneur en chloramine</li> <li>Sensible à la variation de la température de l'eau</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>Coût des pièces d'usure contenu</li> <li>Très fiable si respect des contraintes d'utilisation</li> <li>Prix d'achat contenu pour les collectivités</li> </ul>	

**Ce produit est parfaitement adapté pour les piscines privées haut de gamme, les piscines d'hôtels, de résidences, de gîtes, de campings, si elles sont peu fréquentées.**



Ovystar

### ● Mesure ampérométrique par cellule fermée

C'est une méthode de mesure et d'analyse très haut de gamme. Elle utilise une sonde dite « sonde fermée », avec membrane semi-perméable à pression osmotique et gel électrolytique.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> <li>Précision de la mesure du chlore libre</li> <li>Fiabilité et tenue de la précision dans le temps</li> <li>Compensation automatique de la teneur en pH et de la température</li> <li>Recommandé pour des bassins très fréquentés</li> <li>Recommandé pour des bassins intérieurs et chauffés</li> <li>Idéal pour la gestion des spas publics</li> <li>Temps de réponse immédiat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mise en service par du personnel qualifié ou formé</li> <li>Sensible aux variations des paramètres d'équilibre de l'eau (pH, TAC, TH)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>La sonde est quasi inaltérable</li> <li>Seules pièces de remplacement : la membrane semi-perméable et le gel électrolytique</li> <li>Peu sensible à la teneur en stabilisant (maxi 150 ppm)</li> <li>Pas de sensibilité à la teneur en chloramine</li> <li>Pas de sensibilité à la variation de la température de l'eau</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Permet la mesure en option du chlore total et de la chloramine</li> </ul>	
Prix d'achat contenu pour les piscines publiques	



Amperosa et Ovystar

**Ce procédé est recommandé et souvent sollicité par les bureaux d'études, lors de la réalisation de projets de construction de nouvelles piscines.**

**Il est adapté aux spas publics, piscines intérieures et sous abris très fréquentées et fortement sollicitées.**

**Ce système est utilisé en traitement d'eau industriel et en potabilisation des eaux potables.**

## ► MESURE PHOTOCOLORIMÉTRIQUE

En complément de gamme, OCEDIS propose également, par le biais de sa gamme HG, des matériels de régulation et d'analyse par méthode dite « photocalorimétrique ». Ce procédé est adapté aux besoins des industriels du traitement de

l'eau, mis aujourd'hui au service de la collectivité pour la gestion des piscines publiques.

La mesure du chlore est réalisée par injection dans une chambre d'analyse de produits réactifs liquide DPD.



HG 302

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Précision de la mesure du chlore libre</li> <li>● Fiabilité et tenue de la précision dans le temps</li> <li>● Compensation automatique de la teneur en pH et de la température</li> <li>● Recommandé pour des bassins très fréquentés</li> <li>● Recommandé pour des bassins intérieurs et chauffés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mise en service par du personnel qualifié ou formé</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Permet la mesure en option du chlore total et de la chloramine</li> <li>● Peu sensible à la teneur en stabilisant (maxi 150 ppm)</li> <li>● Pas de sensibilité à la teneur en chloramine</li> <li>● Pas de sensibilité à la variation de la température de l'eau</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Hivernage précis et soigné</li> <li>● Réapprovisionnement en réactif liquide régulier</li> </ul>

## ► MESURE COLORIMÉTRIQUE

Enfin, dernier né de la gamme pour la régulation du pH et du chlore et la gestion d'un électrolyseur au sel, PRIZMA est le produit phare de notre gamme pour la régulation pH et chlore des eaux de piscines privées.

La mesure se fait par l'intermédiaire d'une bandelette d'analyse de chlore et pH, sur laquelle est déposée une goutte d'eau de la piscine. S'ensuit une comparaison colorimétrique.

AVANTAGES	INCONVENIENTS
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Mise en œuvre très simple</li> <li>● Réalisable par le client final bon bricoleur</li> <li>● Pas de sonde à calibrer</li> <li>● Pas d'entretien</li> <li>● Auto adaptation des paramètres de dosage en quelques jours</li> <li>● Gestion de rechange des bandelettes par le client final</li> <li>● Prix de vente au plus près du marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● AUCUN (Réservé aux piscines privées)</li> </ul>



Prizma

Cette présentation technique montre la grande diversité des méthodologies de mesure du pH et du chlore proposée à notre clientèle.

Nous sommes convaincus que cette diversité de technologies est garante d'un partenariat précis avec nos clients, parce que nous leur apportons non seulement des produits

bon marché, mais une réponse technique adaptée à leurs besoins et à leurs attentes finales.

Avec 14 commerciaux sur le territoire, tous formés à la mise en œuvre de ces matériels, OCEDIS est à ce jour l'interlocuteur privilégié des professionnels de la filière piscine.

info@ocedis.com / www.ocedis.com

## & piscinespa L'année 2013 en quelques chiffres

+ de

400 000

VISITES PAR AN. sur les 2 sites internet & blogs

réseaux sociaux

30 000

VISITES

7 300

FANS

Facebook

1600

FOLLOWERS

Twitter

Scanner ce flash code pour rejoindre nos réseaux sociaux !

contact@eurospapoolnews.com

“ LA PISCINE CONÇUE  
POUR DURER ”



Viser l'excellence est le reflet d'un état d'esprit.

C'est celui de Laure Manaudou. Et Mondial Piscine le partage totalement. Nos piscines conjuguent à la fois performance, qualité, originalité et sens de l'innovation. Avec nous, la vôtre sera en tout point incomparable.

**Laure Manaudou**  
Triple médaillée olympique

- Un concept breveté unique permettant une multitude de formes et dimensions sur-mesure.
- Une grande qualité de fabrication pour une résistance à toute épreuve et une fiabilité optimale.
- Un réseau de concessionnaires pour vous accompagner de la construction à l'entretien des équipements.
- La garantie absolue de voir votre projet se réaliser tel que vous l'avez rêvé... et de vivre un bonheur de haut niveau !




[mondial-piscine.eu](http://mondial-piscine.eu)

RUS 443334 15/10/00 © Conception et réalisation par Mondial Piscine

**THE BRIGHT ELECTROLYSIS**  
Zelia



**CELLULE INTELLIGENTE ET INTELLIGIBLE**   
**AUTONETTOYANTE DÉTECTEUR DE DÉBIT**

**INSTALLATION RAPIDE LOCAUX**   
**TECHNIQUES ENTERRÉS, MÊME LES PLUS EXIGUS**

Cellule compacte, transparente  
et lumineuse

**SYSTÈME BREVETÉ**

Sa couleur varie pour indiquer la qualité de l'eau. Une production optimale ajustée selon la **TEMPÉRATURE**, le taux de **SALINITÉ** et la **POSITION DE LA COUVERTURE**.



STAND 4040

CCEI : Tél. 04 95 06 11 44 - Fax 04 95 06 13 56 - [contact@ccei.fr](mailto:contact@ccei.fr) - [www.ccei.fr](http://www.ccei.fr)



Jérôme CHABAUDIE

## ► UN PEU D'HISTOIRE

**Jérôme Chabaudie, vous êtes ici chez CEC depuis combien d'années ? Quand avez-vous commencé ?**

Je travaille chez CEC depuis 1993, j'ai intégré l'entreprise sous l'ère d'Henri PERUCHON, donc j'ai connu les différentes « vies » de CEC. Cela fait 21 ans que je fais partie de l'entreprise CEC, 21 ans au sein de la même société, que j'ai vu évoluer. Une succession d'expériences sous une même entité, avec une remise en cause totale à chaque fois.

**Quelques dates sont importantes dans l'histoire de CEC.**

**1994** - l'entreprise créée par Henri Peruchon est rachetée par le groupe Thermador, occasionnant de profondes restructurations. CEC était structurée auparavant comme le sont encore certains de nos concurrents aujourd'hui, avec huit agences en France. Par exemple, étant originaire de Poitiers, je dépendais de l'agence de Bordeaux gérant commercialement depuis Poitiers une douzaine de départements.

Thermador, le nouveau propriétaire, nous a alors insufflé une vision stratégique totalement différente !

**J**érôme CHABAUDIE, Directeur commercial et marketing, nous accueille et nous présente la société CEC. Très vite, l'organisation et le fonctionnement interne mettent en avant l'esprit qui anime toutes les personnes rencontrées, synthétisé par Jérôme Chabaudie en une phrase : « tout ce qui, de près ou de loin, motive CEC sur l'ensemble des services, c'est la recherche permanente d'efficacité et de réactivité. C'est essentiel ! Nous sommes reconnus pour cela sur le marché, en termes de logistique, de réponses, de présence terrain et de SAV. Ces qualités sont vraiment capitales aujourd'hui !

**Car nous sommes sur un marché saisonnier dont les données sont très simples : nos clients jouent leur saison sur quelques mois. Nous nous devons d'être excellents sur cette période-là ! L'efficacité au mois de décembre est simple à mettre en œuvre, mais au mois de juin, cela prend toute sa signification pour nos clients et demande un réel savoir-faire.**

Le principe était que, pour être de bons logisticiens, il fallait gérer depuis une plateforme unique, avec en plus l'idée qu'une agence pouvait parfois être synonyme de concurrence locale pour nos clients pisciniers. De ce fait, les 8 agences ont été fermées et une restructuration très importante a été opérée.

Nous pouvons dire que CEC a été une O.G.M (une Organisation Génétiquement Modifiée) (rires). Quand vous passez de 50 personnes avec un siège et 8 agences, à une centralisation soudaine sur Lyon / St Quentin Fallavier, comptant 21 personnes, croyez-moi ça occasionne un choc culturel violent !

Nous avons appris un nouveau métier et les décisions ont été drastiques : coupe dans le personnel et dans les lignes produits. L'objectif était de rationaliser et de fluidifier l'ensemble des flux (logistique entrante et sortante, téléphonie, etc.). Toute cette réorganisation dans un seul but : devenir pour nos clients un fournisseur irréprochable, leur faisant gagner du temps, pour qu'en retour ils consacrent ce temps précieux à leurs clients.

Le message était réduit à sa plus simple expression : « un produit présent sur le catalogue CEC est un produit en stock ! »

Cela a représenté une profonde mutation dans l'ADN de CEC, une vraie révolution dans l'entreprise. A partir de là, il a fallu procéder à la reconquête du marché, cela a été une époque vraiment très rude, car il fallait que les clients testent notre promesse de services et qu'ils comprennent l'intérêt de travailler avec CEC comme fournisseur de référence.

**1998** - Bernard DANTIN prend la majorité dans le capital de CEC. Décision courageuse dans une période où la restructuration peinait à porter ses fruits en termes de chiffre d'affaires et sans éléments concrets pour présager d'un avenir radieux dans ces temps de mutation forte. Puis, en 2001 vient l'aboutissement du projet de reprise de CEC, avec un capital détenu en interne à 100%, grâce à une décision managériale très forte de Bernard Dantin qui décide d'impliquer le personnel à hauteur de 27% dans le capital ! Cela a créé une vraie dynamique. Ces années ont été incroyables à vivre, jusqu'à son décès prématuré en 2005. Il a été emporté en 6 mois et personne n'était préparé à cette éventualité.

**2006** - rachat total de CEC par Marc Maupas. Une nouvelle aventure pour la société ! Une aventure motivante, car nous faisons partie désormais d'un groupe industriel français mené par un dirigeant issu de l'industrie de la piscine. Il est agréable de partager les mêmes problématiques de marché et de posséder une vision commune. C'est sans doute ce qui explique le rebond de CEC dans les années qui suivent.

La première pierre à l'édifice de cette nouvelle ère, au sens propre, fut la décision prise par Marc Maupas de doter CEC d'un bâtiment à la hauteur de nos perspectives de développement et de services clients !! C'est le bâtiment que vous découvrez aujourd'hui..., le cœur logistique du groupe.



Le siège CEC à Saint-Quentin-Fallavier (38)



Le groupe FIJA permet de couvrir plus efficacement les demandes émanant de nos clients. Nous avons désormais la capacité à proposer une offre globale à nos clients : tant en distribution qu'en fabrication, par les sociétés DEL et CLASS !

De plus, cette appartenance donne à CEC des perspectives plus larges et plus riches, compte-tenu de la mutualisation des moyens mis à disposition par le groupe FIJA.

### A quelle date avez-vous pris la direction commerciale ?

Bernard Dantin m'a confié la direction commerciale en 2001. Cela venait en continuité d'un travail réalisé depuis des années chez CEC, et aussi, je dois le reconnaître, d'une estime et d'un respect mutuels ; ce fut une expérience très enrichissante de le côtoyer au quotidien. Nous étions très proches et dans un mode de communication basé sur l'échange. C'est pour cela que dans ma façon de fonctionner je suis attaché à ce mode de partage, il est pour moi capital. Prendre des décisions tout seul, c'est possible mais moins fédérateur et forcément plus compliqué.

### Je vous propose maintenant de faire le tour des installations.

## ► VISITE DU MAGASIN LOGISTIQUE

### Comment fonctionne le magasin logistique ?

Notre volonté est d'être dans l'excellence pour tout ce qui concerne la logistique, pour répondre toujours présents en termes de réactivité pour nos clients. Cela nous oblige à avoir une organisation très particulière avec un magasin entièrement géré par un WMS (logiciel de gestion d'entrepôt) et équipé de tours de stockage automatisées. Une fois que nous entamons un flux logistique, rien ne doit le freiner. Lorsque la commande arrive, elle est saisie, envoyée au magasin, traitée immédiatement, préparée et mise dans les camions.

### Quelle est la superficie ?

Le magasin a une surface de 10 000 m<sup>2</sup>, avec un potentiel d'agrandissement de 4 000 m<sup>2</sup>. Nous disposons de vraies possibilités d'extension, nous permettant d'assurer encore le développement à venir.

Dans la partie stockage en « picking », les magasiniers, avec leurs douchettes (NDR : lecteurs de code barre), collectent l'ensemble du matériel qui doit être expédié.

Puis nous avons une zone de stockage de masse, avec du matériel à forte rotation. Par exemple, nous y stockons les filtres en quantité. Ce matériel très volumineux prendrait trop de place dans les zones de picking et

S'ajoutent au stockage picking et au stockage de masse, ce qu'on appelle les racks d'accumulation ; c'est un stockage de produits compliqués à stocker, notamment les tuyaux souples très lourds et assez volumineux.

## ► TOURS DE STOCKAGE HÄNEL

Nous disposons de trois tours de 8 mètres de haut, qui contiennent 3 500 références.

Nous préparons la commande, en tapant la référence des pièces sur l'ordinateur, et le « robot » va chercher les produits parmi les 3 500 références.



Noël CARNEIRO,  
Responsable magasin



Tour Hänel

De la même manière, le réapprovisionnement se fait par l'avant de la tour de stockage. Il suffit de taper la référence pour réapprovisionner la marchandise manquante.

Tous les magasiniers sont équipés d'un chariot individuel, pour optimiser les déplacements et éviter de parcourir des kilomètres à pied. Les produits sont rangés automatiquement par le WMS selon un paramétrage optimisé et personnalisé.

## ► PARTIE DIRECTION TECHNIQUE ET S.A.V. ADMINISTRATIF

Ici sont gérés l'ensemble des remontées des clients, aussi bien en avant-vente qu'en après-vente. Nous mettons tout en œuvre là-aussi pour respecter la fluidité recherchée et être le plus performant possible. Par exemple pour le SAV, le temps d'immobilisation ciblé est de 24 heures maxi, à partir du moment où le produit arrive dans nos locaux. C'est vraiment capital d'offrir la réactivité sur cet aspect, pour éviter

l'immobilisation des produits de nos clients en pleine saison. C'est pour cela que nous avons une équipe très étoffée, composée de 7 personnes dont 3 à l'atelier, 1 technicien, 2 personnes à l'administratif et 1 directeur technique.



Didier Michelin Directeur technique entouré de son équipe Gilles, Sarah, Sybille.

## ► VISITE DU SHOWROOM SPAS

### Parlez-nous de votre gamme spas ?

C'line est notre nouvelle gamme de spas. Nous avons fiabilisé l'ensemble du process pour les spas, aussi bien en ce qui concerne la provenance des produits - autrement dit le sourcing - que les personnes sur lesquelles nous nous appuyons en France, ce qui nous permet d'avoir une offre rassurante et complète pour nos clients (spas familiaux et spas de nage). Nous avons même réalisé un showroom pour les clients de proximité qui souhaitent découvrir la gamme ou la faire découvrir à leurs clients particuliers.



Showroom spas C'LINE

### Que signifie votre label « C'Line » ?

Nous apposons le label « C'line » sur tous les produits spécifiques (soit en exclusivité, soit résultant d'une position dominante sur le marché), ce label signifie : « CEC s'engage sur la qualité et sur la façon de mettre des produits sur le marché ». Car de plus en plus fréquemment la distribution de produits rime avec anarchie ; les offres se multiplient et occasionnent une baisse des prix sur le marché, ce qui provoque une érosion des marges de nos clients.

# ENTRETIEN AVEC... JÉRÔME CHABAUDIE

La gamme C'Line a été créée pour protéger certaines gammes, grâce à une distribution pensée et sélective. Nous cherchons depuis de nombreuses années à segmenter le marché pour éviter cette concurrence stérile sur des produits identiques pour tous. L'aboutissement de cette stratégie est la cohabitation de trois catalogues différents chez CEC, seul fournisseur sur le marché français à proposer une telle stratégie de protection.

Cette gamme C'Line intègre des produits exclusifs, dont certains d'entre eux sont le fruit d'un cahier des charges entièrement élaboré par CEC. Nous avons aussi cette capacité à créer des gammes à partir de zéro.

## ► SALLE DE REUNION - SHOWROOM MATERIEL

A la fois salle de réunion et d'exposition de matériel, notre showroom se limite à l'essentiel, car nous ne recevons pas beaucoup de visites. Cela nous permet surtout de montrer les produits stratégiques. Cette salle est surtout un lieu de réunion, nous y réunissons tous les lundis l'ensemble de la force de vente. Ce débriefing chaque début de semaine permet de savoir, en temps réel, ce qui se passe sur le marché, au regard des problèmes techniques, commerciaux et concurrentiels. Un maximum d'informations en temps réel qui me permet de réagir très vite, mais « jamais à chaud », pour offrir une réponse réactive aux points soulevés.

La salle est aussi équipée d'un système de visio-conférence qui permet d'échanger avec les différentes entités du groupe FIJA.



A la fois showroom matériel et salle de réunion

### « Le catalogue » a toujours été très représentatif chez CEC ?

Le catalogue est le premier budget de communication pour CEC. Le catalogue « piscinier » est vraiment le plus abouti pour nos professionnels constructeurs et distributeurs, véritable concentré de tous les produits stratégiques, (C'Line), mais aussi de multidistribution.

Ensuite, nous avons des catalogues pour les segments de type « grossistes » ou « internet ». Nous ne souhaitons pas que les produits ou les marchés soient mis en concurrence.

Il est important de tout mettre en œuvre pour protéger nos clients professionnels au maximum sur le marché, afin qu'ils continuent à exister et à préserver leur marge.

### Les exemples de produits protégés sont nombreux :

- **La pompe Easyfit**, qui a été développée spécialement par CEC en collaboration avec Speck Pumpen pour nos clients pisciniers.
- **Le filtre SR**, fabriqué par Pentair, filtre emblématique distribué depuis plus de 25 ans.
- **La gamme d'électrolyseurs CEL'X et CEL**, pensée par CEC en collaboration avec le fabricant Pool Technologie.
- **Le filtre Artik**, filtre polyester de Kripsol, qui est une exclusivité CEC pour le marché français.



Et nous sommes en mesure de vous annoncer le dernier né des catalogues CEC : le catalogue « piscines collectives » disponible sur demande ! Un quatrième exemple pour illustrer notre volonté d'avancer constamment mais de façon réfléchie !

Le catalogue "piscines collectives"



3 Catalogues : Pisciniers, Négoce (sanitaire, chauffage) et Internet. Le plus abouti est le catalogue destiné aux professionnels.

**Nous terminons la visite avec la partie administrative et commerciale appelée : « Le Plateau »**

## ► LE PLATEAU

Réparti en pôles de compétence le plateau comprend :

- Le pôle « commandes »
- Le pôle « achats »
- Le pôle « marketing et commerce sédentaire »
- Le pôle « comptabilité clients »

Soit 15 personnes environ, auxquelles s'ajoutent les 11 commerciaux.



Vue de l'ensemble du "plateau"

Nous travaillons en binôme permanent avec Myriam MATHON BONNEAU, Responsable des achats et collaboratrice de la société depuis 12 ans. Il est riche d'échanger, sur de l'opérationnel pur, sur une idée, un problème à résoudre ou tout autre sujet... Il est capital d'avoir une sorte de miroir, avec lequel on puisse échanger en toute sincérité.



Jérôme CHABAUDIE et Myriam MATHON BONNEAU  
Directrice des achats

# + 41,41%\*

un chiffre qui donne envie  
de rejoindre **[sans tarder]**  
le réseau PISCINES DUGAIN !

(\* ) progression du réseau PISCINES DUGAIN  
à fin Juillet 2014 comparée à fin Juillet 2013

18-21 NOV. 2014 EUREXPO LYON  
STAND 5E58



*Piscine : modèle DUGANCE,  
escalier triangulaire.  
Modèle déposé.*

piscinesdugain.com



FABRICATION  
FRANÇAISE



STRUCTURE  
AUTORAIDISSANTE

20  
ANS

100%  
BÉTON PLEIN

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

Depuis près de 30 ans, PISCINES DUGAIN fait le choix de la proximité, de la qualité et de l'innovation : la structure est garantie 20 ans ! Grâce à des panneaux renforcés par une structure en nid d'abeille, sans aucune alvéole creuse, PISCINES DUGAIN construit des ouvrages, bassin et escalier, 100 % béton plein. L'escalier est parfaitement solidaire du bassin, sans discontinuité, ni rupture de béton, pour ne former qu'un seul et même ouvrage. PISCINES DUGAIN est présent en France, Belgique, Luxembourg et Portugal.



Jf.mocquery@piscinesdugain.com - 06 11 26 11 81 ■ pa.mocquery@piscinesdugain.com - 06 46 14 46 76  
80 avenue Jean-Baptiste-Colbert - ZI Les Prés de Lyon - 10600 LA CHAPELLE SAINT LUC (TROYES)

# UNE RÉALISATION EN 8 JOURS

Des cailloux mi-juillet, une piscine au milieu d'un gazon 8 jours après !



Voilà le « miracle » obtenu par Manuel MARTINEZ, notre ami, responsable des formations piscines à Pierrelatte (26), qui souhaitait disposer rapidement pour sa famille d'une piscine dans son terrain ingrat, envahi de cailloux, à La Garde-Adhémar (26).

*Que c'est bon d'inaugurer sa piscine n'est-ce pas Manu !*

*Un film sur le talus caillouteux protège le sol et les nouvelles plantations*

Les travaux ont commencé le lundi 21 juillet et... l'inauguration de l'ensemble fini s'est faite le vendredi 25, soit 5 jours après !

Spécial PROS, présent, peut témoigner comment aujourd'hui, avec les techniques actuelles à la disposition des professionnels il est possible de répondre aux souhaits d'un client, en plein été, malgré un planning chargé de l'entreprise. **Voyons toutes les phases successives qui ont permis de gagner ce pari :**

● **La semaine précédente**, l'engin a procédé à la fouille du terrain, réalisé l'excavation aux cotes exigées pour la pose de la piscine.

● **Lundi** : la coque polyester P.I.D. est mise en place.

- **Caractéristiques :**

6,50 m x 3,20 m x 1,30 m de profondeur, nage à contre-courant, balnéo, volet roulant intégré (son axe déjà monté, il reste à fixer les lames), 2 skimmers (Procopi fil d'eau).

● **La filtration** : filtre Hayward (Swim-Clear), pompe Hayward (Tristar VST) à vitesse variable (silencieuse), réglée en filtration permanente (1 000 tours/ minute), mise en place dans le chalet reçu en kit.



*La coque arrive sur le chantier Daniel Maria président de P.I.D. surveille la manoeuvre*

● **Mercredi** : apport d'une couche de terre végétale, fine et régulière, arrosage pour tasser le sol.

● **Jeudi** : pose du gazon en plaques (livré en rouleau), bien serrées les unes contre les autres. Un roulage est nécessaire pour assurer le placage au sol. Arrosage, et ce, régulièrement les 2 premières semaines.

- Ce gazon est dense, composé de variétés adaptées au sol et à la région.

- En bordure du bassin, pose d'un gazon artificiel (qui se marie avec l'ensemble du gazon) pour éviter une tonte polluante près de la piscine.



*Le gazon en plaques est livré en rouleaux sur palette*

● **Vendredi** : barbecue à 13h avec famille et amis, baignade et jeux...

Ce chantier illustre à merveille l'évolution de la clientèle qui, aujourd'hui, se décide souvent à la dernière minute, parce que les bonnes conditions climatiques, le retard dans la fin des travaux de la maison, ainsi que mille autres raisons, contribuent à une telle situation.

Dans l'entreprise, le choix d'une politique de construction, la nécessité d'une organisation guidée par l'expé-



*L'état des lieux avant le début du chantier*



*Le volet roulant est là pour la sécurité et la température de l'eau*

rience, interdisent souvent cette possible alternative, qui permet de toucher une autre clientèle. C'est dommage ! Car le consommateur a beaucoup changé ces dernières années et le chef d'entreprise doit également changer, s'adapter, sans pour autant déséquilibrer sa saine organisation.

La coque polyester piscine pré-équipée, le « miracle » du gazon en plaques posé sur de petites surfaces, sont autant d'outils qui permettent de répondre à une clientèle pressée. Pensez-y...



*En bordure de cet espace vert, le chalet (local technique piscine) assure aussi le rangement (jouets, transats...)*



*Arroser le nouveau gazon en plaques c'est la mission d'Esther MARTINEZ l'épouse de Manu*



*Voici comment Christelle DARD (l'égérie du BP Piscines / Pierrelatte) apprend à passer l'épuisette.... sans le manche !*



## DISTINGUEZ-VOUS...

Rejoignez un réseau dynamique qui vous propose des piscines exclusives brevetées et qui protège votre secteur.



Fabricant Français de piscines polyester depuis 30 ans

**SECTEURS DISPONIBLES**

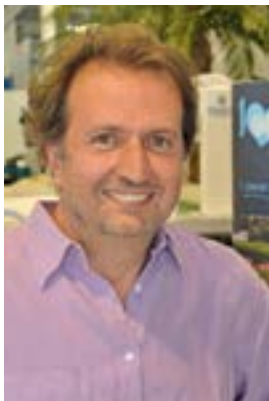
**escale<sup>®</sup>**  
PREMIUM

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

TÉL. : 04 42 32 01 42

[pid.gemenos@wanadoo.fr](mailto:pid.gemenos@wanadoo.fr)

## TOUT POUR L'EAU / SOLIDPOOL



Philippe PERROT

**La société Tout pour l'eau a été créée en 1956 et constitue aujourd'hui un réseau de 37 points de ventes, comprenant des magasins et un solide réseau de constructeurs de piscines. Elle a développé il y a 7 ans une structure de piscine, SolidPool, formée de panneaux à assembler en modules, qui a rapidement connu un franc succès, tant en France qu'à l'export. Pour en savoir un peu plus, nous avons rencontré Philippe PERROT, son dirigeant, qui nous a reçus au siège de l'entreprise à Lyon.**

### Philippe PERROT, parlez-nous de SolidPool ?

Les avantages du panneau SolidPool sont nombreux et en font toute son originalité. Il est d'abord facile à installer et à monter, et surtout, un poseur peut construire avec ce procédé une piscine en 3 jours. La réalisation d'une telle piscine nécessite une demi-journée de travaux, pour le coffrage de la dalle, une journée pour poser la structure et l'escalier, et une demi-journée pour couler et armer les blocs de la structure. Le concept permet une totale liberté de formes.



### Quelle est votre stratégie commerciale ?

Ces modules sont commercialisés soit par l'intermédiaire de concessionnaires, qui revendent simplement la structure, soit via des points de ventes, qui distribuent également le matériel associé et bénéficient de l'ensemble des outils marketing du réseau, dont un important catalogue de 160 pages et un site web très complet.

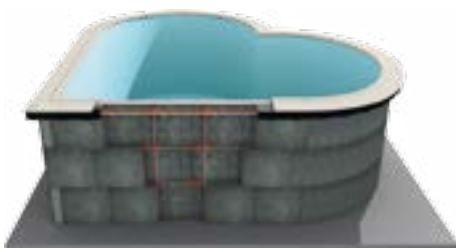
Les panneaux sont commercialisés sous forme de kit. Une piscine représente l'équivalent de deux palettes. Le colisage est facilité : le bloc de structure fait 3,5 kg, simple et facile à monter, le ferrailage est très simple également.



Blocs de structures

### Votre procédé autorise vraiment toutes les formes ?

Oui, vous pouvez construire une piscine de forme droite : carrée, rectangle, octogonale ; de forme ronde ou ovale, et même de forme libre, avec des courbes convexes et concaves. C'est une question d'imagination !



Une structure en "forme de cœur", le symbole et le logo de la marque !

Nous pouvons réaliser des bassins à fond plat, à fond composé, ou en pointe de diamant. La piscine peut aussi être partiellement ou complètement hors-sol, et à débordement si on le souhaite.

Depuis ces 3 dernières années, nous connaissons une progression régulière de + 40% sur les ventes de structures. Cela se développe vite. Notre force est de fournir un vrai béton armé aux clients.

L'activité de l'entreprise à l'export se développe également depuis 5 ans, au Maghreb et en Europe notamment, et plus récemment, en Asie du Sud-Est.



Nouveau Showroom de Jakarta, Indonésie

Au Moyen-Orient, nous vendons uniquement des modèles pour une finition « carrelage », à cause des fortes températures.

### Qu'en est-il de la filtration ?

Nous avons développé avec Filtrinov un bloc filtrant, qui est intégré, ce qui nous permet de gagner encore une journée et demie par rapport au montage d'une filtration classique. Concernant la cartouche de filtration, c'est une Weltico, nous y intégrons une électrolyse de notre fabrication, un départ pour une pompe à chaleur, une cascade, etc.

Pour ce qui est du revêtement, nous avons également le choix : PVC armé, liner, ou le traditionnel carrelage !



Nouveau monobloc de filtration

### A combien de réalisations en êtes-vous ?

L'an dernier nous comptabilisons 800/900 bassins et cette année, depuis qu'un certain nombre de pisciniers nous achètent quelques structures, nous devrions atteindre 1100 à 1150 structures, ce qui est assez honorable dans le contexte actuel !



Magasin France

## Diffazur fête ses 40 ans en rendant hommage à l'Eau

C'est au splendide Parc Phoenix de Nice, que Monique et Gérard Benielli, ont choisi de célébrer, le 5 juin dernier, le 40<sup>e</sup> anniversaire des Piscines Diffazur.

L'aventure Diffazur a effectivement commencé en 1974, menée par ce couple visionnaire, toujours en quête d'innovations. Rappelons que cette société, spécialiste du béton armé monobloc par voie sèche et de nombreuses techniques, permettant entre autres la réalisation de rochers reconstitués (Diffaroc), construit chaque année un nombre considérable de bassins.



**Gérard BENIELLI, Monique BENIELLI, Christian ESTROSI** (Maire de Nice), **Joseph SEGURA** (Maire de St Laurent du Var), **Jean-Michel SEMPERE** (Maire de St Jeannet) et **Laurent COLLIN** (1<sup>er</sup> adjoint au Maire de Villeneuve Loubet)

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

**Diffazur est fidèle à des valeurs, ainsi qu'à une certaine vision de la piscine, capable de répondre à toutes les attentes :**

naturelles, contemporaines, classiques, des piscines s'intégrant parfaitement à l'environnement.

L'entreprise crée également des espaces aquatiques, multifonctionnels et personnalisés. Ces créateurs talentueux ont donc reçu pour l'occasion pas moins de 400 invités, venus partager une soirée très festive, placée sous le thème de « *l'Eau dans tous ses états* » ! De belles animations ont rythmé la fête, avec des violonistes jouant dans d'énormes bulles, une danseuse acrobate nageant dans les airs, suspendue à son ballon-bulle...

L'éléphant emblématique y côtoyait des igloos gonflables, abritant plusieurs buffets et le DJ de la soirée. Arrosée de lumières et de bulles de champagne, l'ambiance était surréaliste sous un beau ciel d'été azurée...



## POOLSTAR renforce sa division « pompes à chaleur POOLEX »



**Henri SERRE**

Henri SERRE a rejoint POOLSTAR et devient Chef de Produit « POOLEX », en tête de la division des pompes à chaleur de piscine.

Il aura en charge le développement des produits et des ventes en France et en Europe pour la gamme.

Celle-ci se compose actuellement des pompes à chaleur JetLine 2 (de 3,5 à 15 kW), DreamLine, pour le haut de gamme (de 6,5 à 15 kW), DreamLine Hybrid®.

pompe à chaleur hybride intégrant systèmes électrique et hydrothermique (de 6,5 à 15 kW), et Uconnect, le connecteur de PAC universel.

« *L'activité pompes à chaleur de POOLSTAR, est une des plus importantes dans ce secteur en Europe.*

*Nous nous devons naturellement de la doter d'un management spécifique. Je me réjouis de l'arrivée dans l'équipe d'Henri SERRE, qui va nous apporter toute son expérience dans le domaine des pompes à chaleur* » déclare Emmanuel ATTAR, Directeur Commercial du groupe.

Henri SERRE a évolué durant 7 ans chez ZODIAC POOLCARE EUROPE, dans différents challenges commerciaux. Il était dernièrement en charge du développement des grands comptes, au niveau national.

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



Inscrivez-vous  
gratuitement à nos  
**Newsletters**



## Que recherche réellement la plupart de vos clients ?

Une eau « sûre » désinfectée et désinfectante,  
Ne plus être agressés par des produits chimiques,  
Avoir une eau toujours cristalline  
sans avoir à constamment rectifier le pH,  
Une sérénité pour eux et leur entourage,  
Une sécurité optimum lors du traitement,  
Minimiser au maximum les produits  
en préservant écologiquement la nature.

La **Ionisation Cuivre/Argent** est  
« **Le système** » de désinfection idéal  
pour répondre rationnellement  
et écologiquement à tous ces critères.

Utilisée dans le monde entier depuis + de 25 ans  
pour divers traitements de l'eau dont l'eau potable.



**DISTRIBUTEUR Européen exclusif d'usine**

Siège: 62 rue Madame de Sévigné 30540 Milhaud  
Tel: 04 66 63 05 47 - Email: [thetishp@orange.fr](mailto:thetishp@orange.fr)

Ionisateurs Cuivre/Argent - Antitartres - détartrés

**wood-line**  
créateur de piscines-univers

**wood-line** *Ocean*  
créateur d'espaces-loisirs **POOL**

Fabricant belge depuis 1920

Piscines bois



- Achat en kit facile
- Résistance naturelle
- Isolation thermique supérieure
- Intégration et mise en oeuvre aisée

*Du kit au prêt à plonger, du standard au sur-mesure, Wood-Line propose une large gamme de modèles et d'options.*

Constructions bois



*Des abris en bois contemporains et créatifs pour agrémenter vos projets piscines et spas. Une touche design pour le local de filtration, la farniente ou le stockage.*

**Vous désirez distribuer nos produits ?**

Tél : +32 (0)69 25 33 60  
Info@ets-desmet.com - www.wood-line.fr

www.wood-line.com - 020 31 11 11 - 1920-2020

# L'ACTUALITÉ

DERNIÈRE MINUTE

## Le Groupe FIJA fait l'acquisition de LMP

Le Groupe FIJA poursuit son développement européen et fait l'acquisition de LMP (Le Matériel Piscine) spécialiste de la distribution d'équipement de piscine sur le territoire du Benelux auprès des professionnels.

LMP a été créé en 1971 et compte aujourd'hui une équipe d'une vingtaine de personnes basée à Zaventem près de Bruxelles. Cette société a connu un développement remarquable sur le Benelux ces 10 dernières années.

Réputée pour son expertise technique dans ses gammes de produits, LMP est aussi reconnue pour la qualité de son service client.



**Bart van de Kamp et Marc Maupas**

Cette acquisition permet au groupe FIJA d'accroître son offre et d'accélérer son développement en Europe, il renforce ainsi sa position d'acteur majeur au Benelux.

Marc Maupas, Président du groupe, explique : « Cette acquisition rentre pleinement [...] »

**Lire l'intégralité du communiqué sur :**  
[www.europapoolnews.com](http://www.europapoolnews.com)

[nathalie.rouxel@fija.fr](mailto:nathalie.rouxel@fija.fr) / [www.lmpoolparts.be/fr](http://www.lmpoolparts.be/fr)

## Vortex International ouvre des bureaux en France



**Spalshpad Vortex**  
(aire de jeux d'eau)

Vortex Structures Aquatiques International, fabricant en solutions de divertissement et en aménagement de jeux aquatiques, annonce l'ouverture de deux nouveaux bureaux de vente et de services à la clientèle, dans les régions de Paris et Lyon. Les

bureaux, les premiers en Europe pour Vortex, sont ouverts et opérationnels, sous la supervision du Directeur Général, Gilbert Mathot. Six employés à temps plein s'occupent des ventes, du service à la clientèle et du soutien technique aux clients de la France, en mettant l'accent sur l'aide à la conception et à l'élaboration de solutions. Une équipe complète d'installateurs pourra également offrir des solutions clés en main. La collaboration entre Vortex et Pro Urba se poursuivra.

### **Bureau parisien**

174, Ave Maréchal de Lattre de Tassigny  
Fontenay S/bois, ILE 94120

### **Bureau lyonnais**

2507, avenue de l'Europe - 69140 Rillieux La Pape

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



## AZENCO fait une offre aux pisciniers

Azenco est une entreprise à taille humaine, qui peut se targuer de produire 100% français ! Elle conçoit et fabrique l'ensemble de ses abris de piscine dans sa propre unité de production, de 3 600 m<sup>2</sup>, située à Cazères, en Haute-Garonne. Celle-ci est équipée d'outils des plus modernes et de très haute précision.

L'entreprise propose aux professionnels de la piscine un nouveau partenariat, leur permettant de développer leur offre d'abris et de générer un chiffre d'affaire supplémentaire. L'entreprise leur apporte la force d'un groupe, avec une place et une renommée de choix sur le marché des abris en France.

Elle a su en effet consolider sa position grâce à une gamme d'abris de piscine complète, composée de produits innovants, au design soigné : abris plats amovibles, cintrés, télescopiques, résidentiels hauts et mi-hauts, terrasse mobile Pooldeck.

Les professionnels partenaires pourront également s'appuyer sur l'expertise d'une équipe chevronnée, tant au niveau du Bureau d'études que des chantiers (10 000 à ce jour). L'inventivité et la technicité de ses ingénieurs sont mises au service de chaque réalisation, jusqu'au moindre détail. Les nouveaux partenaires bénéficieront de commissions pouvant aller jusqu'à 4 000 € HT par abri vendu, d'un interlocuteur dédié au sein du groupe, d'une prise en charge des rendez-vous et du suivi de clientèle par les commerciaux experts de la société et d'une aide à la vente grâce à des supports marketing.

Azenco organise en septembre un grand challenge sur les ventes, réservé à ses partenaires, pour tenter de gagner une journée découverte du circuit de Formule 1 de Barcelone, ou pour les meilleurs vendeurs, un voyage au Maroc...



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

# LIBRE CRÉATIF INNOVANT TOLÉRANT ... et sympathique !

**Si vous croyez en votre métier de Concepteur, Constructeur au service de vos clients et que vous partagez des valeurs de transparence, d'unité, de convivialité, de tolérance et de pérennité :**

**Alors vous êtes UN EURO PISCINE SERVICES sans le savoir !**

## PARCE QUE VOUS NOUS RESSEMBLEZ, NOUS SOUHAITONS VOUS RENCONTRER !

EURO PISCINE SERVICES : 02 48 51 90 76



Pour en savoir plus :



## BAYROL - L'expertise du traitement des piscines et des spas

**BAYROL est un groupe européen basé à Munich en Allemagne, filiale de Biolab Inc. Cette société américaine réalise environ 500 millions de dollars de chiffre d'affaires, à travers la conception et la commercialisation de traitements d'eau de piscines aux Etats-Unis, au Canada, en Afrique du Sud et en Australie. BAYROL est en charge de développer le marché européen.**

En début d'année, le groupe Chemtura qui détenait les 2 entités a vendu son activité "piscine" à KIK Custom Products Inc., un groupe de chimie localisé au Canada, à Toronto, fort d'un chiffre d'affaires de 3 milliards de dollars et d'une grande volonté de croissance.



**Daniel RICARD**  
Président de BAYROL Group

### ► EN EUROPE, BAYROL COMPTE 3 ENTITÉS :

- **Bayrol Allemagne**, est en charge des ventes en Allemagne et héberge les fonctions groupe comprenant les directions Production, Achats, Recherche et Développement, Marketing corporate et Finance.
- **Bayrol France** est basée à Lyon. C'est la première filiale du groupe, la France étant le deuxième marché mondial après les Etats-Unis
- **Bayrol Iberica**, située à Barcelone, développe le marché espagnol. BAYROL travaille également à l'export vers l'Afrique du Nord et dans tous les pays d'Europe, dont le Royaume-Uni, l'Italie et la Russie par l'intermédiaire de distributeurs locaux

Trois directeurs commerciaux ont la responsabilité de notre vaste implantation : 1 sur l'Allemagne, 1 sur l'Espagne et l'export et 1 sur la France.

" Nous sommes l'un des très rares producteurs de produits de piscine à posséder notre propre département de Recherche et Développement (R&D). Celui-ci est constitué de 2 entités. En Allemagne, BAYROL dispose ainsi de 3 Docteurs en Chimie. 8 autres Docteurs sont établis aux Etats-Unis, à Atlanta. Tous collaborent étroitement pour développer les produits « piscine » de demain.

La recherche fondamentale sur les diverses molécules se déroule aux Etats-Unis, alors qu'en Europe nous nous concentrons essentiellement sur les formulations, la facilité d'application, la mise en œuvre. Nous voulons que le produit commercialisé soit parfaitement adapté aux attentes et besoins des consommateurs de notre continent. Contrairement aux Etats-Unis qui « choquent » l'eau régulièrement, les européens préfèrent les solutions permanentes de désinfection. Ainsi en Europe, nous nous consacrons notamment aux traitements « longue durée », cherchant à diffuser en permanence dans l'eau la juste quantité de produit.

En début d'année, profitant de la refonte de notre identité graphique, nous avons regroupé les produits autour de 3 nouvelles catégories :

- La 1<sup>re</sup> catégorie, « **Indispensable** », regroupe les produits essentiels pour obtenir une eau désinfectée et désinfectante : l'ajustement du pH et la désinfection de l'eau - avec ou sans chlore/ brome.
- La 2<sup>e</sup> catégorie, « **Confort** » rassemble tous les produits visant à rendre l'eau plus belle, claire et confortable (produits anti-algues, floculants...).
- La 3<sup>e</sup> catégorie, « **Problème Solution** » réunit, comme son nom l'indique, les traitements curatifs, qui permettent de venir à bout des principaux problèmes de qualité d'eau. Par ce biais, nous souhaitons guider le consommateur, pour lui permettre de choisir plus facilement le produit qui répondra au mieux à son besoin.

**« Il ne faut pas avoir peur du chlore, qui reste à ce jour le produit qui désinfecte le mieux une eau de piscine »**

BAYROL commercialise 3 méthodes de désinfection de l'eau : le chlore, le brome et l'oxygène actif.

En ce qui concerne cette dernière méthode, nous sommes partisans d'informer les consommateurs que si cette méthode est plus « soft » que le chlore, son utilisation est toutefois plus délicate. En effet, en traitant une piscine à l'oxygène actif, il est nécessaire d'être plus attentif, plus rigoureux dans le soin que l'on porte à la piscine, notamment dans la mesure des paramètres de l'eau et la régularité des traitements.

Notre expertise de la piscine et notre longue expérience dans ce domaine

nous permet d'affirmer en parallèle qu'il ne faut pas avoir peur du chlore. Cette substance reste à ce jour le produit qui désinfecte le mieux une eau de piscine, par un usage simple et facile.

Au-delà de la formule, nous travaillons au quotidien sur la technique de compression des galets de chlore. En effet, l'idéal est d'utiliser un galet de chlore homogène fabriqué avec des matières premières sélectionnées et des technologies adaptées.

Dans le cas contraire, le galet peut s'ouvrir et se désagréger au contact de l'eau. La surface de chlore en contact avec l'eau est alors augmentée de 100% et sa dissolution en est accélérée. Ce process implique une libération massive de chlore sur un temps trop court, risqué pour les baigneurs et inefficace sur une longue période.

Aussi, nous avons développé, sur nos presses, la technologie A.P.O. (Air Pressure Out) garante des hauts standards de qualité BAYROL. Nos galets se dissolvent de façon uniforme, régulière et libèrent donc la juste quantité de chlore du premier au dernier jour.

### ► NOS PRODUITS ET FORMULATIONS

Au sein du groupe BAYROL, nous concevons, et donc maîtrisons toutes les formulations. Seul le brome, matière pure, est produit dans notre usine des Etats-Unis.

Toutes nos matières actives sont testées, et la pureté est contrôlée au laboratoire de Munich.

Toutes les productions sont réalisées en Europe sur 10 sites de production, avec nos propres machines pour garantir une qualité de fabrication homogène.

Sur le plan des formulations, nous avons pris la décision, il y a bien longtemps, de supprimer tous les métaux lourds et plus particulièrement le sulfate de cuivre dans nos produits et ce pour plusieurs raisons.

En premier lieu, des études semblent montrer que le sulfate de cuivre peut-être nocif pour la santé. Avant que nous ne le supprimions, nous avons noté que les productions intégrant du sulfate de cuivre étaient agressives pour les employés. L'atmosphère était totalement irrespirable en usine.

De plus, il est prouvé que le sulfate de cuivre est à l'origine de beaucoup de taches irréversibles sur les liners et membranes armées, sans parler des risques de coloration des cheveux ou maillots de bain...

## ► BAYROL ET LA COLLECTIVITÉ

Depuis près de 60 ans, nous mettons toute notre expertise en matière de traitement de l'eau, au service des piscines ouvertes au public. Notre savoir-faire s'exprime au sein d'un large portefeuille de produits spécialisés, exclusivement conçus pour répondre aux besoins particuliers de ces collectivités. Nous possédons notamment une gamme complète de dosages et de régulations automatiques pour équiper ces piscines en matériels fiables et performants. "



### **Gérald SOW, Responsable Grands Comptes Collectivités :**

"Nous proposons un certain nombre de services associés tels que :

- la Formation des modules de formation Chimie et/ou Matériels sont exclusivement dédiés au personnel des piscines collectives, exploitants ou techniciens,
- l'Assistance technique : 2 hotlines Chimie et Matériel conseillent et accompagnent les opérateurs lors des mises en oeuvre des produits BAYROL,
- un réseau de SAV présent à l'échelle nationale,
- une équipe commerciale disponible et possédant de hautes compétences techniques,
- la reprise des emballages vides en vue de les recycler en de nouveaux contenants. "



### **Anne-Catherine PHILIPPE, Responsable Marketing France annonce :**

" Prochainement en octobre, nous mettrons en ligne un site internet dédié aux collectivités : [www.bayrol-collectivites.fr](http://www.bayrol-collectivites.fr). Ce site regroupera tous les produits, les informations et conseils dédiés aux piscines ouvertes au public. "



**Analyt 2 :** système de gestion complet et automatique du traitement de l'eau sans système de dosage. Il permet le contrôle et la régulation du pH et du désinfectant et affiche les mesures de chlore en mg/l. Une fois connecté à Internet, l'Analyt peut être contrôlé à distance depuis un PC, un tablette, un smart-phone...

**Hypomix :** système de dosage de granulés de chlore sans dissolution préalable. Permet l'utilisation d'un produit sec, pour plus de sécurité et d'autonomie dans le traitement de la piscine. Pour bassins de 100 à 1000 m<sup>3</sup>.



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

## ► BAYROL RÉPOND À L'APPEL DE LA SIRÈNE D'ARGLÈS

**BAYROL vient de participer à l'équipement du plus grand complexe aquatique en camping de France. Le camping club 5 étoiles La Sirène, situé à Argelès-sur-Mer (66) a achevé cette année les travaux d'extension de son parc aquatique, à hauteur de 3 300 m<sup>2</sup> supplémentaires !**



Ce complexe de 10 000 m<sup>2</sup>, baignant dans une ambiance tropicale, possède près de 2 000 m<sup>2</sup> de bassins. L'extension comprend notamment la création de 2 piscines chauffées, l'une de 620 m<sup>2</sup> pour les enfants, l'autre de 480 m<sup>2</sup>, dédiée au bien-être des adultes. Sud Irrigation, partenaire de BAYROL depuis 2010, s'est vu confier l'installation de plusieurs équipements, destinés à traiter ces bassins, très fréquentés en été et soumis à de fortes chaleurs. L'entreprise Roussillonnaise est spécialisée dans la fourniture et la pose des réseaux hydrauliques et de traitement des eaux de parcs aquatiques.



Elle a donc installé plusieurs solutions techniques visant à traiter l'eau automatiquement, à contrôler et gérer à distance les piscines, grâce à une connexion au réseau local. Six stations de régulation automatique PoolManager Pro ont donc été mises en place, afin de gérer pour les 2 piscines la teneur en chlore de l'eau, le pH, la pompe de filtration, la pompe pour la floculation, les jeux d'eau, le chauffage et l'éclairage. Six pompes doseuses Flockmatic Vario, à floculation variable, dosent en continu la juste dose de floculant, avec un débit réglable. Deux systèmes de régulation automatique du pH et du chlore, Analyt, assurent les mesures et leur régulation, contrôlés par un micro-processeur. La station de dosage automatique de chlore non stabilisé, Hypomix, permet l'utilisation du Chloryte, produit sec sans dissolution préalable, pour une libération du chlore progressive. S'ajoutent à ces équipements, des pompes doseuses de pH. Sud Irrigation gère les 8 stations de traitement de l'extension aquatique du camping et assure le réapprovisionnement en produits BAYROL.

# NE RATEZ PAS

le prochain magazine

## Spécial PROS n°10 pré-SALON de LYON

Dépêchez-vous  
de contacter  
notre équipe  
commerciale



En direct des Exposants :  
Leurs Nouveautés  
et Produits présentés  
à LYON

# UN NUMÉRO EXCEPTIONNEL !

## RÉSERVEZ

Votre emplacement

Tél. 04 92 19 41 60

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

# L'ACTUALITÉ

## Les Procofolies reviennent à l'automne dans 4 lieux d'exception



Après les succès des 2 précédentes éditions, le rendez-vous biennal organisé par le Groupe Procopi en l'honneur de ses clients, revient à l'automne 2014 dans 4 lieux prestigieux, pour un programme dense (16 ateliers et 7 conférences chaque jour). Afin de se rapprocher davantage

de ses clients, la rencontre sera facilitée cette année, par le choix entre 4 lieux différents, permettant à chacun de pouvoir s'y rendre facilement.

Pour ces 8 journées, les convives choisiront donc entre les 4 lieux suivants :

- les **jeudi 16 et vendredi 17 octobre**, au **PRÉ CATELAN à Paris** (Maison LENÔTRE - 3 étoiles au Guide MICHELIN) ;
- les **jeudi 23 et vendredi 24 octobre**, au **Palais des Congrès du FUTUROSCOPE de Poitiers**. À cette occasion, deux attractions seront privatisées pour les clients du Groupe PROCOPi (Le dîner de Gala se déroulera dans le parc du FUTUROSCOPE) ;
- les **jeudi 6 et vendredi 7 novembre**, à l'**hôtel MAJESTIC BARRIÈRE de Cannes** (Palace 5 étoiles) ;
- les **jeudi 13 et vendredi 14 novembre**, chez **Paul BOCUSE** à l'Abbaye de Collonges aux Mont d'Or. (Dîner de Gala à l'auberge Paul BOCUSE - 3 étoiles au Guide MICHELIN).



Parmi les **thèmes abordés** : l'hydraulique, la circulation de l'eau, la filtration, le traitement de l'eau, le chauffage, les couvertures automatiques, les revêtements d'étanchéité, les pompes de filtration, les spas... Les Proco-

folies visent à établir de solides relations humaines entre les équipes du Groupe Procopi et leurs partenaires-clients pisciniers.

Ces rencontres sont l'occasion de partager une vision des technologies qui viendront alimenter le marché futur de la piscine.

Les professionnels invités pourront échanger lors d'ateliers pédagogiques avec les sociétés partenaires **RENOLIT, SPECK, FAIRLAND, MITSUBISHI ELECTRIC, EMEC, MAGEN, PALINTEST, Mr STEAM, PARAMOUNT, GRIFFON et BALBOA**.

Comme à l'accoutumée, les nouveautés 2015 y seront dévoilées en exclusivité, conjointement à la mise en avant des nouveaux univers de marques, Label bleu, Climixel, Delta et Aquareva, le cœur du nouvel axe de la stratégie marketing du Groupe.

Les professionnels ayant reçu l'invitation de Procopi doivent se rapprocher de leur Agence commerciale ou du service Marketing par email à [marketing@procopi.com](mailto:marketing@procopi.com)

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

## SeaMAID investit Facebook et Twitter



Les réseaux sociaux ne sont pas uniquement réservés aux grandes enseignes. La marque **SeaMAID** l'a bien compris en décidant d'être présente aussi sur Facebook et Twitter ! « Les réseaux sociaux sont devenus incontournables. Selon Médiamétrie, 54% des consommateurs s'y rendent pour se renseigner sur les produits d'une marque, et plus d'un fan ou follower sur cinq consomme davantage les produits d'une marque lorsqu'il est informé de son actualité. Il nous est donc apparu indispensable d'y être présents », explique Philippe Poma, fondateur associé d'ALPHADIF, distributeur exclusif en Europe de la marque Sea-

MAID. Ses objectifs sont d'informer en temps réel les distributeurs et les revendeurs de la marque, mais aussi de susciter et développer l'intérêt du grand public. Pour ce faire, le réseau de Mark Zuckerberg relaie régulièrement les nouveautés et informations pratiques sur les produits, tandis que le compte du célèbre oiseau bleu met davantage l'accent sur les dernières actualités de la marque (présence sur les salons, prix obtenus, revue de presse...). Pour le Salon de la Piscine de Lyon en novembre prochain, SeaMAID annonce d'ores et déjà une opération spéciale sur ses réseaux sociaux.

**A suivre sur [www.facebook.com/SeaMAIDOfficiel?fref=ts](http://www.facebook.com/SeaMAIDOfficiel?fref=ts) et [twitter.com/Seamaid\\_LED](http://twitter.com/Seamaid_LED).**

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

## Un très bon bilan pour ce fabricant français

**PISCINES DUGAIN** poursuit un développement soutenu, affichant une progression spectaculaire de plus de 40% sur les 7 derniers mois ! Récompense pour son fondateur J.F MOCQUERY, la marque champenoise est présente actuellement sur une grande partie de la France, où des secteurs restent à pourvoir.

Avec près de 30 ans d'innovations, marqués par une croissance saine et régulière, la PME familiale anime son réseau de distributeurs avec un grand attachement aux rapports humains. Issue d'une fabrication française, la marque s'est notamment imposée par son procédé breveté ultra résistant, qui fait appel à une méthode de construction unique et totalement modulaire, composée d'éléments à poteaux raidisseurs intégrés et d'éléments simples, droits ou courbes, en PVC, à surface parfaitement lisse. Les modules s'assemblent de manière très rapide, par simple coulisement des éléments les uns au bout des autres. Sans aucun vide, sans aucune alvéole creuse, la structure bénéficie d'une

garantie de 20 ans. PISCINES DUGAIN sera présent lors du prochain SALON PISCINE GLOBAL, à LYON, pour y présenter un nouveau design de piscine, DUGANCE, reconnaissable à son escalier « triangulaire ».



[reseau@piscinesdugain.com](mailto:reseau@piscinesdugain.com) / [www.piscinesdugain.com](http://www.piscinesdugain.com)



Devenir Adhérent Hydro Sud Direct, c'est rejoindre une marque engagée envers ses clients, dynamique et résolument moderne.

C'est aussi intégrer un réseau de chefs d'entreprises indépendants qui partagent leur motivation à réussir et à construire l'avenir.

## Concept Hydro Sud Direct

Ventes et conseils PISCINES en magasins et sur internet



Le métier des professionnels indépendants Hydro Sud Direct : vendre, conseiller, installer, construire, rénover

### Points forts

- > Les **supports de communication** de la marque conçus par Hydro Sud Direct et parfaitement adaptés aux besoins des pisciniers.
- > De nombreux **fournisseurs partenaires** avec lesquels les adhérents travaillent en direct aux conditions préférentielles d'achat Hydro Sud Direct.
- > Une totale **indépendance** des points de vente adhérents
- > La présence sur internet avec un outil **e-commerce à la pointe de la modernité**
- > Une réelle **synergie** entre tous les **acteurs du réseau** : adhérents, cellule d'animation, fournisseurs partenaires

Nous recherchons des **Professionnels de la piscine**, avec l'esprit d'équipe, une âme d'entrepreneur indépendant ayant le sens du commerce et du service.

**Hydro Sud Direct**

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



Salon Piscine  
Stand 4F90



Laurent CHOURAQUI

## L'INSTITUT DE LA PISCINE

**L'Institut de la Piscine, située à Joué-lès-Tours (37), c'est 3 000 piscines construites dans le département de l'Indre-et-Loire et la région tourangelle, 2 magasins et un effectif actuel de 35 personnes.**

**Nous avons rencontré et interviewé son dirigeant, Laurent Chouraqui.**

### Comment êtes-vous passé du marché de la piscine familiale à celui de la piscine commerciale ?

Mon père, Alain Chouraqui, a créé l'entreprise à Tours en 1966. Je l'ai rejoint en 1992, il y a donc maintenant 22 ans. Il a été l'un des précurseurs de la piscine en son temps, avec Florida, pour lequel il était concessionnaire à l'époque. Il a construit quelques piscines, le volume était modeste à l'époque. Ensuite, les affaires se sont accélérées, dans les années 90, avec une multiplication des chantiers. Cela allait de la piscine hors-sol à 3000 €, jusqu'à la luxueuse piscine de 100 000 €. Nous balayions tout le marché. Puis finalement, au fur et à mesure de l'évolution du marché, nous nous sommes un peu spécialisés, abandonnant plus ou moins la piscine hors-sol, notamment du fait de la concurrence des grandes surfaces. Du coup, nous nous sommes davantage consacrés au marché de la piscine enterrée.

La canicule de 2003 est arrivée, et j'ai l'habitude de dire qu'il y a eu un marché avant la canicule et après la canicule car, après cet épisode, dans l'Indre-et-Loire, le nombre de pisciniers a, je crois, triplé ou quadruplé. Comme nous avions un réel savoir-faire historique, nous nous sommes orientés vers le domaine où nous menait notre technicité, c'est-à-dire vers des piscines de plus haute gamme, ou mieux équipées, ou encore des piscines de collectivités. Ainsi, petit à petit, nous avons commencé à œuvrer pour de petits campings, à effectuer beaucoup de rénovations, et de fil en aiguille, nous sommes devenus intervenants pour Eiffage, pour Nexity et Spie Batignolles, entre autres, pour qui nous travaillons beaucoup.

Nous pouvons dire que nous sommes devenus des sous-traitants de référence en la matière, sur toute la France. Nous travaillons dans le secteur des collectivités depuis une dizaine d'années. Actuellement, nous sommes en chantier à Deauville, Brest, Cap Breton et Perpignan.

### Donc c'est une vraie spécialisation. Vous réalisez encore des bassins familiaux ?

Bien sûr... mais ce ne sont pas les mêmes équipes qui y travaillent, enfin cela dépend de la charge et des déplacements qu'ils ont. Nous réalisons à peu près une cinquantaine de constructions sur la région tourangelle. Nous comptons environ une cinquantaine de rénovations. S'ajoute à cela une dizaine de gros chantiers de collectivités par an. L'ensemble représente un chiffre d'affaires tournant autour de 5,3 millions €. Ce chiffre a baissé en 2009 avec la grosse crise, que nous avons prise de plein fouet.

Nous sommes tous témoins de la défaillance de ceux qui voulaient « tirer le marché vers le bas ! »

De notre côté, nous sommes maintenant sur un marché dont le panier moyen de clients est passé à environ 40 000 €, ce qui ne nous empêche pas de conclure des marchés à des prix plus modestes. Quand j'ai un prospect pour un chantier à 20 000 €, je ne le prends pas, car je n'ai pas le produit, je n'ai pas la structure.

La seule chose que nous constatons, c'est le dur revers de la médaille. Car l'exigence d'une clientèle de chantiers de 100 000 € et celle de piscines de collectivités à 200 / 300 / 400 000 €, est sans appel, nous n'avons absolument pas le droit de nous tromper. Car la faute devient un cauchemar, il n'y a pas d'arrangement possible et cela prend vite des proportions dramatiques.

C'est pourquoi notre activité de piscines de collectivités a été très structurée. Il s'agit chez nous d'un vrai projet, avec un produit extrêmement suivi techniquement, par des techniciens chevronnés, qui se déplacent et qui assurement l'intégralité de leur chantier. Nous faisons en

sorte que cela se passe toujours dans de bonnes conditions, mais c'est vraiment un métier extrêmement difficile, très rigoureux, où les prix supportent aussi une très grosse concurrence, mais où l'effet de levier devient important.

### Quel a été le déclic pour votre passage à la collectivité ?

En fait, il s'agit d'une vraie volonté, puisque, lorsque j'ai vu cette population de pisciniers tripler voire quadrupler, je me suis demandé comment je pouvais mettre à profit une structure dotée d'un vrai savoir-faire. Si c'était pour aller se battre pour une piscine d'entrée de gamme... il y avait peu d'intérêt. Un jour, par l'effet d'un bon hasard qui s'est présenté, nous avons dû, à la demande d'un bureau d'études pour collectivités spécialisé



Alain et Laurent CHOURAQUI dans l'un de leurs magasins

Depuis 2-3 ans, il est redevenu stable, avec +6% réalisés l'année dernière. Fin juin 2014, le chiffre avait augmenté de 8%, conservant une progression que nous espérons maintenir jusqu'à la fin de cette année. Ma vision du marché est qu'il faut arriver à réellement segmenter les marchés, parce que c'est la seule façon pour l'entreprise de faire du profit. Bien travailler est une chose, réaliser des bénéfices en est une autre. En fait, nous avons un métier éminemment artisanal, ce qui n'est pas une critique mais un constat. Les prix ne suivent aucune règle, c'est insupportable pour le client en général, parce qu'il trouve des écarts de 20 à 30% entre professionnels que personne ne peut comprendre. Par contre certains pisciniers habitués à des prix discount n'hésitent pas à laisser orphelins leurs constructions !



5000 m<sup>2</sup> de membrane armée Alkorplan posée par l'Institut de la Piscine au nouveau Centre Aquatique Ingréo à Montauban

dans la piscine, aller faire une réparation, une intervention minimale (un changement de vannes) où nous avons donné satisfaction. Du coup, le bureau d'études nous a confié une rénovation le mois suivant, puis une construction dans la foulée, et la pompe était amorcée. Après, le résultat du bouche-à-oreille, éventuellement des salons, du travail de réseaux avec les architectes... Et il faut dire ce qui est, nous sommes arrivés sur un marché où il y avait une niche importante, puisque l'artisan ne peut pas répondre à une affaire de 500 000 €, tandis que ça ne représente pas un assez gros marché pour les majors. Finalement, avec notre taille (35 personnes ici), nous avons la réactivité d'un artisan, avec la structure d'une P.M.E organisée, pour assumer des paiements de 300 000 ou 400 000 €, en différé d'un ou deux mois, donc les banques nous suivent. Nous sommes souvent choisis pour le côté « familial » de notre entreprise, nos références et notre technicité.

Pour les chantiers de collectivité, nous réalisons la filtration, l'équipement, le revêtement PVC armé, les équipements ludiques, les saunas et hammams. Pour les piscines de particuliers, nous sommes concessionnaire de la marque Mondial Piscine.

Avec l'évolution du marché actuel et la crise que nous traversons, les petits projets se font plus rares. Par contre, nous réalisons des piscines de particuliers à des niveaux de prestations jamais vus auparavant. Actuellement nous travaillons sur le marché du moyen haut de gamme où nous avons maintenant une solide expérience, nous avons en chantier notamment une piscine pour une actrice Américaine et des projets de piscines de particuliers allant jusqu'à 300 000 €. Nous travaillons fréquemment pour des étrangers fortunés via les architectes qui nous font confiance. Nous sommes aussi ici à Tours dans une région de chasse, regorgeant de belles résidences.

2014 est la première année où, à partir de septembre, nous aurons déjà traité 20 piscines de particuliers et 2 de collectivités. Nous avons donc du travail assuré jusqu'à février, nous n'avions jamais vraiment connu ça depuis la dernière canicule !

Actuellement, notre réussite s'explique par le réseau que nous avons tissé depuis 1966. Nous avons beaucoup échangé et communiqué, gardé des liens, parfois d'amitié, avec des architectes, des bureaux d'études, des clubs services,... Si aujourd'hui les affaires marchent pour nous, cela est dû aussi au fait que nous sommes de bons commerçants, nous aimons vendre nos produits, les présenter et faire rêver le client !

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

INSTITUT DE LA PISCINE  
Depuis 1966

Piscinier depuis 1966

## La référence des revêtements PVC armé

Construction et rénovation de piscines

**La garantie d'un expert piscinier**  
Piscine municipale, camping, salle de sport, hôtel, gîte, relais château, centre balnéo, nos compétences s'étendent sur l'ensemble de la maîtrise des travaux.

Expert piscinier depuis 1966, notre expérience est pour vous, la meilleure des garanties.

**Des produits professionnels  
pour les piscines collectives**

Pompes, Filtres, Préfiltres, Armoires électriques, Régulations automatiques, Robots, Chauffage, Revêtements, Animations, Chimie, Toboggans...

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

• Institut de la Piscine, 151 Boulevard de Chinon, 37300 Joué-les-Tours

02 47 78 11 11

## Ionisation cuivre/argent :

le point de vue de Roger Poncet, Dirigeant de Thetis HP



Roger PONCET

Nous avons eu cet été un entretien très intéressant avec Roger Poncet, gérant de la Société Thetis HP, importateur exclusif d'ionisateurs cuivre/argent.

Des piscines collectives disposent aujourd'hui de cet équipement, comme la piscine du camping \*\*\*\* du « Domaine de la Ville Huchet », à Saint Malo, la piscine d'Hérouville St Clair à Caen, ou encore le camping \*\*\*\*\* du « Domaine des Ormes », à Dol de Bretagne.

En Belgique, plusieurs projets sont également prévus pour réhabiliter des bassins, qui utilisent déjà le système d'ionisation depuis une vingtaine d'années, voire depuis 40 ans pour le plus ancien. A l'époque, le dispositif était composé d'énormes batteries, séparées. L'équipement sera donc remplacé par le système actuel, innovant, offrant à la fois une réduction du consommable, une optimisation de l'ionisation, ainsi qu'un gain de place.

Roger PONCET nous rappelle que la législation française impose aux piscines recevant du public l'obligation d'avoir une eau transparente, désinfectée par l'utilisation de composés chlorés pour détruire les microorganismes, désinfectante avec l'utilisation d'un rémanent pour répondre aux normes bactériologiques, contenir les chloramines en dessous de 0.6 ppm par des apports d'eau neuve (pouvant aller jusqu'à + de 200 litres/j/baigneur) et par déchloramination pour limiter la nuisance aux utilisateurs, maintenir le pH et détruire les algues.

L'installation de l'ionisation Cuivre/Argent crée une synergie avec le chlore permettant de réduire considérablement son utilisation, empêche la formation des algues, détruit le BioFilm dans lequel niche les trichloramines, amplifie considérablement la filtration en limitant les lavages de filtres, n'influe pas sur le pH, évince la corrosion (échelles, liner, ...), confère une innocuité totale aux baigneurs par sa rémanence exceptionnelle. **Tous ces avantages permettent de faire d'importantes économies d'eau et de respecter la nature.**

**Pouvez-vous nous rappeler d'où vient l'ionisation ?**

Tout le monde a déjà entendu dire que l'ionisation Cuivre/Argent a été utilisée par presque toutes les civilisations et cela depuis la nuit des temps. Chacun employant une technique différente, mais pour en arriver aux mêmes fins : **la désinfection et conservation de l'eau destinées à la consommation humaine.**

C'est ainsi que la NASA a remis « au goût du jour » cette fabuleuse technologie, pour l'adapter électroniquement au traitement de l'eau, à bord de la navette Apollo en 1969.

Vingt ans plus tard, la NASA cède son brevet. Un développement commercial s'ensuit, destiné à de multiples applications et sur tous les continents, entre autre pour le traitement de la légionellose dans les RECS

(Ndlr : Réseau d'Eau Chaud Sanitaire) et, plus particulièrement, pour le domaine qui nous intéresse ici : **le traitement des eaux de bassins et piscines.**

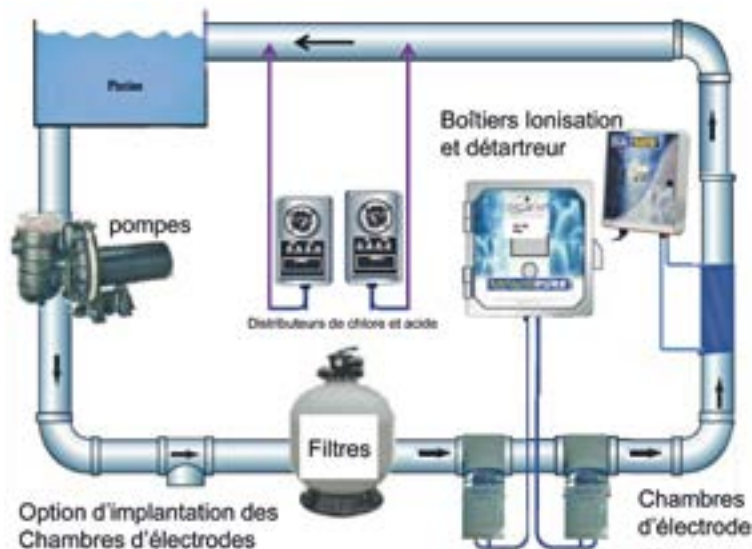
**Parlez-nous un peu de THETIS HP ?**

Créée en 2005, THETIS HP s'est développée grâce à un contrat nous conférant l'exclusivité de la commercialisation de cette technologie, sur le territoire Français et les DOM TOM, ainsi que dans divers pays limitrophes (Belgique, Luxembourg, Suisse).

Encore souvent méconnue à ce jour sur le territoire français, les premières tentatives d'utilisation de l'ionisation Cuivre/Argent, dans les années 70/80, n'ont pas connu le succès escompté. Les composants électroniques n'étaient pas conformes à la technologie de base et associés à des concentrations de cuivre non maîtrisées.

Ce qui lui a valu d'être mal perçue par les fabricants français de liners, qui se sont opposés à l'ionisation, sans en connaître la technologie originale. Aujourd'hui, la technologie présentée par THETIS HP est devenue leader sur le marché mondial dans le domaine.

**Elle est présente dans plus de 95 pays, dans de nombreuses applications :** traitement anti-légionellose, purification pour l'eau potable, dans l'agriculture,



le traitement de l'eau de fontaines, de lacs, de spas, de cliniques aquatiques en eau de mer, et en piscines privées ou publiques.

Elle constitue une gamme très complète, qui s'adapte à tout volume d'eau, avec des pourcentages de cuivre et d'argent adaptés à l'objectif recherché.

Cette notoriété, acquise au fil des années, permet aujourd'hui, d'octroyer une garantie de 5 ans (extensible à 8 ans) à tous les systèmes d'ionisation de la gamme grand public ou professionnelle.

**Parlez-nous plus précisément de l'ionisation Cuivre/Argent, quels sont ses bienfaits et ses obligations ?**

Et bien voyez-vous, ce système de traitement de l'eau est tellement plébiscité de par le monde, que l'on se demande encore pourquoi l'ionisation reste aux yeux de certains professionnels le "parent pauvre" de la désinfection.

**L'ionisation Cuivre/Argent** détient pour nous toutes les propriétés liées à une bonne désinfection de l'eau.



- En premier lieu **désinfectante**, elle permet d'obtenir une eau désinfectée (supprimant également verrues plantaires, Escherichia coli (E. Coli), salmonelles, streptocoques, coliformes, légionnelles) ; soit très désinfectante.
- D'autre part, cette eau sera naturellement **rémanente** (gardant une eau désinfectante). En outre, le procédé n'étant pas oxydant, il n'émet aucun produit résiduel pouvant être agressif ou dangereux, comme les chloramines, le chloroforme, les THM.
- J'ajoute que ses propriétés anti-algues, floculantes et stabilisantes, viennent compléter sa performance, pour procurer une eau parfaitement cristalline et agréable (à boire) comparable à une eau de source.

Contrairement à ce qui a été relaté, **l'ionisation ne perturbe pas le pH** (comme le font malheureusement les produits chimiques). Elle n'est **nullement influencée par des températures élevées** (utilisée pour le traitement anti-légionellose dans les Réseaux d'Eau Chaude Sanitaire, circulant entre 60 voire 80°C), **s'adapte aux affluences de baigneurs** (installée dans des parcs aquatiques et des piscines publiques), **ainsi qu'à tout volume d'eau.**

Mais principalement, l'ionisation permet de **limiter l'utilisation de produits chimiques oxydants** (voire de les supprimer en piscines d'intérieur), apportant confort de baignade inégalable, procurant une innocuité totale pour chaque baigneur, préservant ainsi la santé de chacun, tout en étant respectueuse de l'environnement, éliminant aussi la corrosion des revêtements et des matériels de piscine.

### Et les obligations ?

Comme tous traitements quels qu'ils soient, l'ionisation nécessite que les paramètres de l'eau soient corrects (ce qui permettra, entre autres, de ne pas trop consommer de produit de régulation du pH).

Il faut évidemment maintenir le pH dans des valeurs de 7.0 - 7.4 (ce n'est donc pas plus contraignant qu'avec

un autre traitement) et apporter une petite teneur en sel spécial piscine dans l'eau, pour obtenir une conductivité.

Contrairement à d'autres traitements, l'ionisation fonctionnera en dépit d'un pH plus bas, mais ne sera plus opérationnelle qu'à partir d'un pH > à 7.8 (comme dans les autres traitements).

A l'inverse de ce qui est dit parfois, les ions cuivre et argent n'étant pas acides, ils n'ont pas d'incidence sur le pH de l'eau.

Un taux de 0.3 ppm (parties par million) de cuivre devra être maintenu.

La législation française demande de ne pas dépasser un taux de 2 ppm (soit 7 fois +) pour l'eau potable et n'indique aucune restriction pour la concentration d'ion argent.

**Il ne faut surtout pas confondre l'ionisation avec le sulfate de cuivre**, qui n'a qu'une fonction anti-algues et ne devrait jamais être vendu pour le traitement de l'eau d'une piscine, car il n'est nullement désinfectant et surtout très dangereux en utilisation !

Nous ne cacherons pas qu'en cas de non surveillance de l'eau, avec un pH de 8 et + et une présence d'un taux de cuivre à 1 ppm (soit 3 fois la valeur demandée), des particules cuivriques peuvent être attirées sur les parois.

A ce stade, un équilibrage des paramètres de l'eau, suivant les consignes du protocole fourni, suffit pour rétablir la situation. En admettant que ces paramètres soient malgré tout maintenus déséquilibrés sur plusieurs jours, il faudra apporter une quantité d'eau neuve permettant une dilution, ou alors effectuer un traitement de choc avec un oxydant, après avoir rétabli le pH, et le phénomène disparaîtra. Tous les traitements de l'eau ont besoin de rigueur, il suffit d'intervenir rapidement et de ne pas laisser s'envenimer la situation.

### Quels atouts avez-vous à nous communiquer sur ce système ?

De nombreuses implantations, autant chez des particuliers qu'en collectivités, et notre présence dans différents



*Piscine couverte du camping \*\*\*\* « Domaine de la Ville Huchet » à St Malo, ionisée avec 1 seul jeu d'électrodes*

Salons publics et professionnels, nous ont permis un référencement dans les campings de luxe 4 et 5\* (tels que « CASTELS de France »).

Aujourd'hui, THETIS HP propose une « **GARANTIE de 5 ans** » sur toute sa gamme d'ionisateurs, avec une possibilité d'extension à 8 ans (ce qui est plus qu'exceptionnel actuellement).

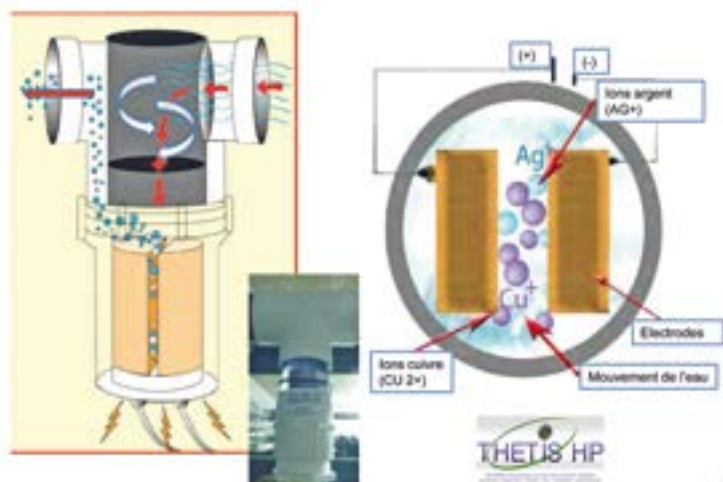
Chaque système est pourvu d'un support d'électrodes composées de 99 % de cuivre pur et 1 % d'argent pur (d'un poids total de 1,2 à 2,3 kg selon les modèles) permettant une durée de vie des électrodes de 3 à 5 ans, voire 9 ans, selon l'utilisation de la piscine (hors milieu collectivités). **Leur installation est simple comme leur entretien.**

Trente ans d'antériorité et d'exploitations professionnelles ont permis à l'ionisation d'arriver en tête de certains marchés du traitement de la piscine. Aujourd'hui, avec une marque leader mondial dans le domaine de l'ionisation cuivre/argent, THETIS HP est fière de représenter ce système, que l'on peut qualifier de précurseur, hyper-performant, unique pour certaines situations et accessible à toutes les bourses. Oui, le marché mondial, toujours en pleine expansion, nous a permis de revoir notre tarification à la baisse et de pouvoir concurrencer tout autre système déjà présent sur le marché français, pour ne pas dire mondial.

Je ne peux vous dire qu'une seule chose ! Essayez l'ionisation chez vos clients ! Vous allez rapidement l'adopter et en vanterez vous-mêmes les bienfaits.

### Le petit mot de la fin ?

Oui, l'ionisation, comme nous venons de la présenter, est, elle aussi, soumise aux problèmes inhérents au calcaire dans les régions où l'eau est dure. THETIS HP commercialise également en exclusivité, un système anticalcaire (entièrement conçu par la NASA) adapté aux eaux de piscines n'utilisant aucun produit chimique. Quelle avancée écologique pour le mariage de ces 2 technologies ! Mais cela fera le sujet d'une autre entrevue...



*Chambre de ionisation Cu/Ag avec effet naturel venturi*

thetishp@orange.fr



Matthieu Delavenne

## Entretien avec Matthieu Delavenne, dirigeant de la société ACCORD DIFFUSION

**La société Accord Diffusion a été créée en 1992 à Mâcon (71). Elle s'est développée en apportant, sur le marché assez fermé du matériel électrique, une alternative aux grands distributeurs généralistes. La société a su se faire une place dans différents domaines d'activités et travaille aujourd'hui pour des leaders du marché. En s'ouvrant à de nombreux domaines, elle a élargi ses compétences, ce qui lui permet d'associer différentes techniques pour développer des projets plus complexes, évolutifs et performants.**

### Matthieu Delavenne, quel a été votre cheminement pour arriver à la tête d'Accord Diffusion ?

Après une expérience de plus de 20 ans chez Schneider Electric, où j'ai occupé plusieurs postes, notamment Directeur d'usine en Turquie, Directeur Industriel en Indonésie, Responsable du Responsable du BE, patron pays Ukraine..., j'ai éprouvé le besoin de vivre un nouveau challenge.

Je me suis donc mis en recherche d'opportunités de reprise d'entreprises. C'est à ce moment-là que j'ai découvert l'entreprise Accord Diffusion et que j'ai fait le choix de cette nouvelle aventure entrepreneuriale.

### Pourquoi votre choix s'est-il porté sur cette entreprise particulièrement ?

La société avait plusieurs caractéristiques sur lesquelles j'étais en mesure d'apporter ma valeur ajoutée, grâce à mon expérience très enrichissante chez Schneider Electric.

Tout d'abord, je possédais une très bonne connaissance du marché international (la société travaille avec un large portefeuille de fournisseurs étrangers).

Par ailleurs, je disposais de compétences techniques, notamment dans le domaine de la protection modulaire, entre autres, d'une approche marketing innovante, ainsi que de bonnes compétences en organisation et en gestion.

### Comment s'est passé le passage de témoin ?

En juin 2008, je reprends les parts d'Accord Diffusion dans un esprit de continuité. Les choix du créateur avaient permis de fortement développer l'entreprise. Mais la crise, survenue juste après le rachat, et l'évolution de la clientèle, ont cruellement mis en évidence ses limites. J'ai donc entrepris de restructurer l'entreprise et de la professionnaliser.

### Quels ont été vos choix de développement à ce moment ?

La société a investi, en avril 2011, dans un tout nouveau bâtiment, dans la zone de Mâcon-Loché, représentant un investissement de plus d'1 million d'euros. Celui-ci s'est équipé d'un laboratoire d'essais, d'un showroom, d'un espace de stockage de 1600 m<sup>2</sup> et de nombreux bureaux, plus adaptés à notre activité et facilement accessibles.

L'atelier a également été repensé, doté de machines de découpe à commandes numériques, de travail du fil, de repérage..., de façon à personnaliser au maximum les solutions produites en interne. Nous avons élargi nos compétences à de nombreux domaines. Ce choix a été un succès car il répondait, à cette époque, à une grande attente de la part de clients industriels ou distributeurs alternatifs. La société a choisi de proposer aussi des solutions montées-câblées et de l'éclairage.

### Désormais, la société propose, exclusivement en B to B :

- une offre électrique et d'éclairage de produits de négoce du secteur ;
- une offre de solutions adaptées par secteurs d'activités dans les domaines de l'ascenseur, des chantiers, de l'Eau, de la génération d'énergie (PV, éolien,...), de l'hôtellerie de plein air et de l'efficacité énergétique (éclairage/domotique).

Nous travaillons aujourd'hui pour des leaders du marché de l'ascenseur, comme Schindler, Kone ou encore pour des installateurs nationaux, comme Spie, Inéo et Vinci.

Il y a quelques années de cela, nous fournissions aussi des produits aux professionnels de la piscine (pour n'en citer qu'un : Piscine Desjoyaux). Puis le marché évoluant, nous nous sommes centrés sur la distribution de composants électriques auprès des tableaux du secteur.

### Justement, comment vous positionnez-vous sur le marché de l'Eau ?

Le secteur de l'Eau étant en évolution, nous avons souhaité rapidement nous repositionner, en concevant une gamme de tableaux montés-câblés modulaires, pour les piscines résidentielles et collectives. Mais la gamme ne s'arrête pas là...



Bâtiment de Mâcon-Loché



Coffrets sur-mesure photovoltaïque et piscine

Pour poursuivre cette évolution, nous complétons notre offre avec des coffrets électriques, pour le secteur du pompage et de la gestion de l'eau. En parallèle, nous proposons toute une offre de solutions électriques et d'éclairages pour l'hôtellerie de plein air, notamment les éclairages adaptés aux campings.

## Votre pôle technique est un des piliers de l'entreprise ?

Pour nous, chaque client est différent, ses attentes et ses habitudes d'utilisation lui sont propres (coffret raccordé à d'autres produits, utilisations spécifiques...). Notre objectif est donc de satisfaire chacun d'entre eux en adaptant nos coffrets à leurs besoins.



Bureau d'études

Nous disposons d'une base de composants parmi lesquels chaque client peut choisir.

En fonction des caractéristiques de son installation et de ses attentes, nous concevons sa solution, lui apportons les conseils nécessaires à une bonne utilisation et ajoutons au possible une amélioration produit : gain de temps d'installation, produit renforcé, nouvelles fonctionnalités...

Effectivement, nous avons développé nos compétences et notre légitimité dans les différentes solutions proposées, grâce à notre pôle technique. Ce dernier étant passé de 2 à 7 personnes en 5 ans !



Contrôle des produits finis

Nous comptons également sur notre étroite collaboration avec nos nombreux partenaires/fournisseurs.

Tous les produits et solutions entrant ou sortant de nos ateliers sont soumis à un contrôle méticuleux, qui nous permet de réduire au maximum toute erreur ou dysfonctionnement de notre matériel.



L'atelier, en pleine fabrication de coffrets piscine

Enfin, tous nos coffrets sont assemblés dans nos ateliers en France, pour permettre une meilleure maîtrise de la production et de l'expédition.



1 600m<sup>2</sup> de stock

L'expérience et les compétences de notre pôle technique, nous donne la capacité d'apporter à nos clients une véritable valeur ajoutée sur la performance de nos solutions, en réponse aux évolutions et aux attentes du secteur.

Vous pourrez d'ailleurs découvrir l'offre complète de notre société pendant le Salon Piscine Global à Lyon Eurexpo en novembre prochain.

## Quels sont vos axes de recherche ?

Nous ne travaillons pas sur une gamme de produits figés, mais nous accompagnons nos clients et les aidons à construire leur solution de différenciation, en apportant nos conseils et notre expertise.

Aujourd'hui, tous intègrent les nouvelles technologies pour être "à la pointe", mais ne doit-on pas rester simples, accessibles et robustes ? C'est sur cette tendance que nous travaillons, en choisissant d'allier technologie, robustesse et simplicité d'utilisation, tout en proposant des solutions accessibles à tous...

Sans cesse en recherche d'innovations, nous utilisons des outils de conception et de test performants (2D, 3D, thermographie, spectrométrie...), qui nous permettent de créer de manière réaliste, les solutions de demain.

A ce jour, la révolution internet et la mondialisation ont pour effet de banaliser les offres. De notre point de vue, **la maîtrise de la qualité de nos produits, de la logistique et de l'innovation technique, sont devenues essentielles, car elles sécurisent nos clients.**

Parallèlement, afin de satisfaire et de rassurer notre clientèle, nous avons choisi de nous engager dans le processus de **certification ISO 9001**. Nous avons également rejoint le cercle reconnu de la **Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP)**.

C'est sur toutes ces promesses qu'Accord Diffusion développe sa valeur ajoutée dans ses différents secteurs d'activités. Ce sont des valeurs que nous respectons et dont nous sommes fiers !

## Comment voyez-vous l'avenir ?

Nous pensons que la prééminence du développement des ventes sur internet mettra en compétition les professionnels pour développer une véritable valeur ajoutée de distinction, via des compétences techniques supplémentaires, le support, la proximité et les services. Toute l'équipe d'Accord Diffusion travaille chaque jour avec cet objectif : apporter "le plus" qui va satisfaire le client et l'accompagner dans le temps !

Nous souhaitons poursuivre notre croissance en France et développer nos points de différenciation. Quand notre but sera atteint, alors, nous pourrons nous étendre en dehors des frontières françaises.



Exemples de luminaires et coffrets pour les campings

commercial@accord-diffusion.com  
www.accord-diffusion.com

# LE BAROMÈTRE DES ENTREPRISES

Dans chacun de nos numéros vous retrouverez le point de vue d'industriels, de fabricants, de constructeurs... sur les tendances du marché, ce qui vous permettra de recouper avec vos propres appréciations. Si vous souhaitez vous-aussi vous exprimer, faites-nous le savoir, nous vous laisserons la parole avec plaisir.

Informations recueillies courant août 2014

## Gérard BENIELLI - Pdg PISCINES DIFFAZUR



"L'année 2014 est une année contrastée, sans régularité, où planifier n'est pas chose facile. On note beaucoup d'hésitations chez les clients pour passer à la décision finale et s'engager dans un projet. Il est vrai que la situation économique affaiblie de notre pays y est pour beaucoup, chapeauté par des politiques naviguant à vue..., optant pour le « oui », suivi d'un « non » de rétractation, ou inversement... Nous avons pris l'habitude de nous adapter et d'agir en conséquence. Mais face à cette situation des affaires, il est très important de savoir se « remettre en cause » à tous les niveaux. Les résultats ne peuvent qu'en ressortir plus positifs, à tout point de vue."

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

## Ken THAN Gérant KEN-TECH (06)

Ken THAN, installé à Saint Laurent-du-Var dans les Alpes Maritimes, est technicien piscinier, spécialisé dans l'entretien, le dépannage, l'installation de pompes à chaleur et de pompes doseuses, doté également d'une grande connaissance des spas. Il nous relate comment se passe sa saison 2014.

"Au terme de ma cinquième saison, je commence à récolter les efforts des années précédentes, notamment grâce à un « bouche-à-oreille » qui fonctionne plutôt bien. Je compte un noyau de clients réguliers qui se développe et qui continue à me faire confiance. Je remercie au passage mon fournisseur Piscine Soleil Service, situé à Nice, qui m'apporte depuis mes débuts tout le soutien néces-



saire à mon activité. 20 % de mon temps est consacré à l'entretien, 30 % au dépannage et 50 % environ à l'équipement de piscines neuves (filtration, chauffage, volets automatiques...).

Pour mes clients, je privilégie plutôt le traitement de l'eau au sel avec régulation automatique du pH, et injection automatique d'oxygène actif.

Ici sur la Côte d'Azur, les clients sont adeptes du spa, c'est une tendance en progression.

Pour moi, la saison a démarré un peu tard cette année, à partir du mois de mai. Heureusement, j'ai pu privilégier la réalisation de devis un peu plus élevés.

L'activité a commencé à ralentir au mois d'août, comme à chaque saison. Nous espérons une reprise en septembre !"

[kentech@free.fr](mailto:kentech@free.fr)

## Philippe GUIHO ILOT PISCINES MONDIAL PISCINE, GUÉRANDE (44)

"Sur nos chantiers actuels, les prix sont discutés par les clients. Toutefois, l'activité paraît reprendre, en particulier sur le marché du haut de gamme, au détriment du marché de moyenne gamme. La plupart du temps, nous ne réalisons plus la piscine complète, le client demandant le minimum, en bas de gamme. Nous construisons du Mondial Piscine, avec une demande équivalente pour du revêtement en



membrane armée ou du liner. Le type de chauffage requis est toujours essentiellement la PAC. Nous vendons aussi beaucoup de robots Polaris et d'équipements en régulation automatique sur des bassins anciens. Pour le traitement de l'eau, pratiquement tous nos clients optent pour le brome. Beaucoup de clients viennent au magasin à Guérande,

parce qu'ils ont une eau verte, qu'ils n'arrivent pas à rattraper à cause d'un excès de stabilisant chlore. Nous sauvons donc la situation avec l'oxygène actif liquide : le peroxyde d'hydrogène.

Pour ce qui concerne la rénovation, il y aurait beaucoup à faire, mais les clients n'y songent pas en hiver et, lorsqu'ils se « réveillent » pour prévoir la

saison de l'été, notre charge de travail ne nous permet pas toujours d'assurer ces chantiers. Quant au mobilier de jardin, que nous présentons sur nos 2 niveaux de magasin, il représente une immobilisation importante. Nous étudions la possibilité de réduire le choix, en conservant principalement ce qui répond aux souhaits de notre clientèle."

[i.lot.piscines@wanadoo.fr](mailto:i.lot.piscines@wanadoo.fr)

## Bruno RELMONT - Président ANNONAY PRODUCTIONS FRANCE (APF)

"Nos ventes pour la « division fabrication » ont progressé de 6 à 15 % selon les familles de produits. Concernant la « division matériel », les chiffres sont constants par rapport à 2013. Ces bons résultats sont dus essentiellement à la part de rénovation du parc de piscines existant, ainsi qu'à la sécurisation des piscines. Devant notre belle saison 2014 et en prévision d'une excellente année 2015, les unités de fabrication des liners et des couvertures à barres vont voir leurs équipes renforcées, passant de 2 à 8 personnes, à compter de mars 2015. Cela nous permettra d'assurer nos délais de livraison, qui seront portés à moins de



10 jours en pleine saison.

Notons également l'arrivée cette année de notre nouveau Directeur Commercial Yannick Sanchez."

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

**be spa** fait sa rentrée !  
créateur de bien-être

# Aqualice

*le tout nouveau spa pour vélo aquatique*

La société be spa, avec son partenaire Américain continue son évolution de gamme, en mettant sur le marché le spa AQUALICE ! qui associe l'espace pour vélo aquatique et 5 places de massage.

A voir à Lyon  
hall 4.1  
stand 4F136

Un escalier permet l'accès à l'espace du vélo aquatique, qui facilite l'utilisation pour tous



Fabrication américaine

Aquabiking,  
+  
Massage  
=  
Convivialité

*Les revues de santé parlent régulièrement, des bienfaits de l'activité du vélo aquatique, sur le côté physique mais aussi sur la perte de poids*



- 5 places de massage
- 335 cm x 229 cm
- hauteur : 137 cm
- 62 jets
- 3 pompes de massage

BE SPA / WELLBEING INTERNATIONAL - Z.A. de l'Océane - 72650 SAINT-SATURNIN

Tél. +33 (0)2 43 24 09 90 - [info@be-spa.fr](mailto:info@be-spa.fr) - [www.be-spa.fr](http://www.be-spa.fr)

## Stages DLW Delifol : pose de membranes armées 150/100<sup>e</sup>

Comme chaque année, DLW Delifol vous propose des formations à la pose de ses membranes armées 150/100e, sur plusieurs jours, selon plusieurs niveaux de compétences. Destinés à former des chefs d'entreprise, techniciens ou ouvriers spécialisés piscine, ces stages sont composés à 80% d'ateliers pratiques sur des postes individuels, encadrés par des techniciens expérimentés.

## DLW delifol®

### • Grasse (06)

- Formation Débutants N1  
du 9 au 12 décembre 2014  
(30 h sur 4 jours)

- Formation Confirmés-Pros N2  
du 3 au 5 février 2015  
(20 h sur 3 jours)

### • Béziers (34)

Formation Débutants Niveau 1  
du 27 au 30 janvier 2015  
(30 h sur 4 jours)

### • Montauban (82)

Formation Confirmés-Pros N2  
du 17 au 19 février 2015  
(20 h sur 3 jours)

### • Nantes St Viaud (44)

- Formation Débutants N1  
du 12 au 15 janvier 2015  
(30 h sur 4 jours)

- Formation Confirmés-Pros N2  
du 23 au 25 février 2015  
(20 h sur 3 jours)

### • Nantes St Viaud (44)

- Formation Expérimentés N3  
du 26 au 27 février 2015  
(12 h sur 2 jours)

[delifol.formation@atpiscines.fr](mailto:delifol.formation@atpiscines.fr)

**POUR PARAÎTRE  
DANS CETTE RUBRIQUE,**  
envoyez-nous vos programmes  
de **FORMATIONS** à  
[contact@eurospapoolnews.com](mailto:contact@eurospapoolnews.com)

Voir  
toutes les  
formations  
en ligne



## Les formations d'experts de CTX et AstralPool

Fluidra propose à nouveau pour 2015 ses « Formations d'experts », aux quatre coins de la France. Toujours axées sur plusieurs compétences techniques du métier de piscinier, elles vous permettent également, durant les « Journées Techniques » dispensées en agence, de découvrir les nouveautés 2015.

## ASTRALPOOL

## CTX Professional

### Les dates et sites de formation :

- Puget-sur-Argens (83) :  
**Traitement de l'eau** : 2/12/2014  
**Journée Technique** : 3/12/2014  
**Armeflex niveau 1** : 17 et 18/02/2015
- Perpignan (66) :  
**Traitement de l'eau** : 9/12/2014  
**Journée Technique** : 10/12/2014
- Toulouse - Saint Alban (31) :  
**Traitement de l'eau** : 16/12/2014  
**Journée Technique** : 17/12/2014
- Illzbach (67) :  
**Journée Technique** : 7/01/2015
- Nantes - Coueron (44) :  
**Traitement de l'eau** : 13/01/2015  
**Journée Technique** : 14/01/2015
- Aix-en-Provence- Saint Cannat (13) :  
**Matinée nouveautés** : 20/01/2015
- Valence (26) :  
**Traitement de l'eau** : 27/01/2015  
**Journée Technique** : 28/01/2015
- La Rochelle - Lagord (17) :  
**Matinée Nouveautés** : 3/02/2015
- Besançon (25) :  
**Traitement de l'eau** : 5/02/2015
- Bordeaux - Mérignac (33) :  
**Traitement de l'eau** : 10/02/2015  
**Journée Technique** : 11/02/2015  
**Armeflex niveau 1** : 2 et 3/03/2015  
**Armeflex niveau 2** : 4 et 5/03/2015
- Paris - Chilly Mazarin (91) :  
**Traitement de l'eau** : 10/03/2015  
**Journée Technique** : 11/03/2015.
- Montpellier - St Jean de Védas (34) :  
**Traitement de l'eau piscine publique** : 24/02/2015.
- Liancourt - Site Alkor Draka (60) :  
**Armeflex - Niveau 1** : 17 et 18/03/2015.

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

## Stages Etanchéité PVC ALKORPLAN 150/100<sup>e</sup> armé ou similaire

Le Département  
CIFEM de RENOLIT  
France, organisme  
de formation  
professionnelle,



propose des stages  
de formation aux techniques de  
pose des revêtements piscine  
ALKORPLAN 150/100<sup>e</sup> armés ou  
similaires, au Lycée Professionnel de  
Bains-les-Bains (88/Vosges).  
Les places étant limitées, les  
inscriptions doivent se faire au plus  
vite. Ces stages comprennent deux  
niveaux. Le niveau « Initiation »,  
d'une durée de 20 heures, s'adresse  
aux personnes n'ayant pas reçu de  
formation (y compris les débutants),  
avec pour objectif à l'issue de la  
formation d'être capable de poser  
de la membrane armée ALKORPLAN  
OU SIMILAIRE 150/100<sup>e</sup> armée, pour  
réaliser une piscine de forme simple.  
Le niveau « Perfectionnement »,  
d'une durée de 16 heures, est  
réservé aux professionnels, ayant  
une première expérience dans  
la pose de ces produits. A l'issue  
de la formation, le stagiaire sera  
capable de poser de la membrane  
armée ALKORPLAN OU SIMILAIRE  
150/100<sup>e</sup>, pour réaliser des piscines  
de formes libres et de conceptions  
particulières.

### Dates des stages d'initiation :

- **Stage n° 138** : du mardi 7-10  
au jeudi 9-10-2014
- **Stage n° 139** : du mardi 4-11  
au jeudi 6-11-2014
- **Stage n°140** : du lundi 15-12  
au mercredi 17-12-2014
- **Stage n° 142** : du mardi 13-01  
au jeudi 15-01-2014
- **Stage n° 143** : du lundi 2-02  
au mercredi 4-2-2015
- **Stage n° 145** : du lundi 9-03  
au mercredi 11-03-2015

### Dates des stages de perfectionnement :

- **Stage n° 141** : du mercredi 17-12  
au vendredi 19-12-2014
- **Stage n° 144** : du mercredi 4-02  
au vendredi 6-02-2015
- **Stage n°146** : du mercredi 11-03  
au vendredi 13-03-2015

[RenolitFrance-piscine@renolit.com](mailto:RenolitFrance-piscine@renolit.com)  
[www.renolit.com](http://www.renolit.com)

## Formations sur le Logiciel Extrabat Piscines !

Anthony BODY, le développeur du logiciel de gestion commerciale complète **Extrabat**, propose régulièrement des formations aux professionnels désireux d'optimiser l'utilisation de cet outil.

Les participants peuvent profiter d'une toute nouvelle salle d'informatique à Angoulême, tandis que sur le terrain, cinq formateurs couvrent le territoire français pour transmettre localement les compétences nécessaires à l'exploitation optimale du logiciel.

L'interface s'est enrichie d'un volet comptable, intégré aux formations postérieures.

**Contact formation** : 06 26 38 21 49



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

## Formations personnalisées pour les professionnels de la piscine aux Antilles

Le cabinet de formations Bignoneau, créé en 1991 par Monique Bignoneau, est spécialisé dans l'hygiène des structures sportives et le traitement des eaux de piscines collectives et familiales.



**Monique BIGNONEAU**

Il a organisé des formations personnalisées aux Antilles au mois d'octobre, animées par Monique Bignoneau et Richard Chouraqui sur les thèmes suivants :

- **Hygiène et sécurité des équipements sportifs** à l'attention des collectivités privées et municipales, en Martinique et en Guadeloupe.
- **Traitement de l'eau des piscines & spas**, à l'attention des pisciniers, en Guadeloupe et en Martinique.
- **Traitement des eaux** (1<sup>re</sup> journée) et **hygiène des piscines collectives** (2<sup>e</sup> journée), à l'attention des piscines d'hôtels, gîtes, clubs, municipalités..., selon les prescriptions ANSES 2010, en Martinique et en Guadeloupe.

[formation@bignoneau.com](mailto:formation@bignoneau.com)  
[www.bignoneau.com](http://www.bignoneau.com)

## Les formations professionnelles du Lycée de Pierrelatte

Le Centre de formation de Pierrelatte (26) propose des formations professionnelles, prises en charge dans le cadre de la formation continue, pour les professionnels de la piscine désireux d'apprendre ou de se perfectionner sur certains aspects techniques de leur métier.

- **Traitement de l'eau des piscines**  
Les 15-16 décembre 2014 et 24-25 février 2015
- **Soudure de membrane armée** (formation toute membrane)  
Les 17-18 décembre 2014 et 24-25 février 2015
- **Dépannage électrique et habilitation BR** (Obligatoire)  
Les 17-18 décembre 2014 26-27 février 2015 et
- **Réalisation de locaux techniques**  
Le 26 février 2015
- **Réparation pompes, robots**  
Le 27 février 2015
- **Déclaration de travaux Permis de construire**  
Les 26-27 février 2015
- **Logiciel de gestion d'entreprise EXTRABAT**  
Le 16 décembre 2014 et le 25 février 2015
- **Entretien des piscines privées**  
Les 30-31 mars 2014
- **Entretien des piscines collectives**  
Les 7-8 avril 2015 et les 9-10 avril 2015.
- **Journée professionnelle de PIERRELATTE**  
Le 5 février 2015
- **AGENT D'ENTRETIEN pour renforcer une équipe en saison**  
Du 30 mars au 10 avril 2015
- **TECHNICIEN - pour diplômer vos techniciens expérimentés**  
Les 18 décembre 2014, 6 et 27 février 2015.

[formation.piscine@orange.fr](mailto:formation.piscine@orange.fr)  
[www.ac-grenoble.fr/lycee/jaume.pierrelatte/appli/vinci/pisc.php](http://www.ac-grenoble.fr/lycee/jaume.pierrelatte/appli/vinci/pisc.php)

## Assistance commerciale à la carte

Foire exposition : stand / Stratégie / Plan de vente / Coaching

Assistance réseaux : mise en place / Recherche de concessionnaires

Formations : vendeurs B to C / Vente de foire

Communication : documents commerciaux / Outils d'aide à la vente / Vidéos

## Action Vente

[actionvente@wanadoo.fr](mailto:actionvente@wanadoo.fr) [www.actionvente.com](http://www.actionvente.com)



**Patrick Sanchez - Consultant**  
**06 80 26 22 76**

## Les piscines publiques à l'honneur sur Piscine Global : 2 journées dédiées aux collectivités !

Depuis 2007, Piscine Global développe son secteur piscine publique Aqualie.



Deux journées seront organisées les 18 et 19 novembre prochains, autour de 2 thématiques.

Le 18 novembre, conférence, tables rondes et business meetings seront proposés autour du thème « Sport & Santé », suivis d'une visite guidée du centre nautique Etienne Gagnaire de Villeurbanne, avec un focus sur la couverture extérieure de son bassin extérieur et le réaménagement du local de filtration.

La journée suivante, rythmée aussi par des réunions de réflexion, portera sur le thème de l'apprentissage de la natation, avec une présentation notamment du plan « Archi m'aide ».

Une visite guidée sera aussi organisée au centre nautique Pierre Mendès France à Saint Priest, avec présentation des travaux de rénovation et de ses nouveaux aménagements. L'inscription au choix pour l'une de ces 2 Journées des Collectivités est gratuite et se fera à partir de septembre sur le site du salon, toutefois les places sont limitées.

Ces rencontres ciblent principalement les adjoints aux sports, Directeurs de piscine et techniciens de piscine, et font partie de tout le dispositif mis en place et dédié aux piscines collectives sur le salon Aqualie.

Ce programme sera complété par l'offre de produits des exposants français et internationaux spécifique à ce marché, les rendez-vous en Speed Meeting de 15 minutes entre décideurs et fournisseurs et le soutien d'organismes institutionnels présents, telles que la Fédération Française de Natation.



## Piscine & Bien-être, en décembre à Paris

Pour sa 51<sup>e</sup> édition, le célèbre salon annuel parisien *Piscine & Spa*, a choisi de changer de nom. Le salon *Piscine & Bien-être*, ainsi rebaptisé, se veut en effet le reflet de toutes les tendances et innovations en matière de bien-être autour de L'EAU. Il placera cette année encore davantage cet élément au cœur de tous les univers représentés, mettant en avant la piscine comme source principale de plaisirs et de bien-être.



Marie JASON

Marie JASON, Directrice du Salon a répondu à nos questions :

**Ce changement de nom marque un tournant symbolique pour le salon après avoir fêté son jubilé l'an dernier ?**

**Expliquez-nous cette décision :**

L'EAU sera placée au centre de l'évènement. Ce sera le fil conducteur dans tous les domaines exposés, des équipements piscines et spas, au design, en passant bien entendu par les abris, les produits de santé, de forme et de bien-être, les services, les accessoires...

Les équipements disponibles sur le marché dans ce domaine connaissent un véritable boom : aquagym, aquabiking, nage à contre-courant...

**Justement, la 51<sup>e</sup> édition proposera son flot de nouveautés ?**

Oui, afin de rester au plus près des aspirations des visiteurs et des produits et services proposés, nous adaptons l'offre du salon à ces nouveaux comportements de société.

Cela passe par un complément de l'offre centrale piscine, spa et jardin, avec l'arrivée de nouveaux exposants sur le thème « l'art de vivre autour de l'eau », aussi bien en intérieur qu'à l'extérieur.

Ainsi, une nouvelle nomenclature fait son apparition, avec ces nouveaux secteurs que sont le bien-être, l'équipement, la déco et le jardin, avec leur lot d'innovations technologiques. Pour mieux profiter de cette offre grandissante, le salon emménage d'ailleurs en 2014 dans le Pavillon 5, à l'entrée du Parc des Expositions de Paris-Porte de Versailles.

Ce hall de plain-pied nous permet de créer de nouveaux espaces et flux de circulation, tout en gardant une entrée conjointe avec le Nautic, salon nautique international de Paris.

Il y aura aussi de nouvelles animations qui viendront rythmer ces journées, qui se vivent en famille pour les visiteurs : un bassin central sera le théâtre de nombreuses animations sportives et ludiques, pour toute la famille ! Ce bassin accueillera toute la semaine des animations aquatiques (aquagym, aquabiking, aquazumba...) à destination des visiteurs adultes et des visiteurs enfants, avec notamment VERT MARINE, partenaire principal de l'animation, CITIZEN KID,...

Et bien entendu, de magnifiques réalisations de piscines, de spas, de mobilier outdoor, éclairage, revêtements, abris, douches,... seront mises en scène pour le plus grand plaisir de nos visiteurs. L'espace piscine, tel qu'envisagé à présent, comme une véritable pièce à vivre à part entière, sera mis en lumière dans sa nouvelle conception familiale, conviviale, avec son environnement végétal.

**Ces nouveautés s'inspirent directement des souhaits des visiteurs et exposants du salon ?**

Dans le contexte général, avec un marché qui doit faire face à de multiples difficultés (allant de l'économie à la météo capricieuse), [...]

Suite p.106



Salon  
**PISCINE & BIEN-ÊTRE**

PARIS

**6 - 14 déc. 2014**  
Paris-Porte de Versailles



La piscine source de bien-être...

Crédit photo : M. B. / Agence

Expérience 6

Organisé par

 Reed Expositions

En partenariat avec



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

**BFM  
BUSINESS**

## Piscine & Bien-être, en décembre à Paris (suite de la p.104)

[...] mes priorités étaient, d'une part d'être à l'écoute des problématiques des exposants, pour leur proposer des solutions de participation adaptées, et d'autre part, de veiller à toujours apporter une réponse la plus exhaustive possible aux attentes de nos visiteurs. Ce sont ces deux axes de travail qui ont guidé les évolutions du Salon !

Piscine & Bien-être est un outil remarquable de mise en relation, de communication et de ventes, que nous améliorons à chaque nouvelle session...

## Où en est la commercialisation ?

Depuis le lancement de la commercialisation en avril dernier, nous recevons un accueil très positif des acteurs du marché quant à l'évolution du positionnement du salon. Nous enregistrons à ce jour une progression de 10% des surfaces réservées par rapport à l'édition précédente !

**Plus de 90% de la surface totale du salon est réservée** : les exposants historiques du salon ont répondu présents et de nouveaux exposants nous ont rejoints dans tous les secteurs du Salon (par exemple : Groupe Wellness, LR Piscine, Culligan, Azenco,...).

**Renseignements auprès de notre équipe commerciale** : Martine MILTCHEV, Directeur de Clientèle  
martine.miltchev@reedexpo.fr - Tél. 01 47 56 64 66

[piscine@reedexpo.fr](mailto:piscine@reedexpo.fr) / [www.salonpiscineparis.com](http://www.salonpiscineparis.com)

## AGENDA

### • HOME-LE SALON HABITAT DESIGN - LYON

Du 09/10/14 au 12/10/14

[www.salon-home.com](http://www.salon-home.com)  
[home@gl-events.com](mailto:home@gl-events.com)

### • INTERBAD 2014 - STUTTGART

Du 21/10/2014 au 24/10/2014

[www.interbad.de](http://www.interbad.de)  
[info@messe-stuttgart.de](mailto:info@messe-stuttgart.de)

### • FOIRE D'AUTOMNE - PARIS

Du 24/10/14 au 02/11/14

[www.foiredautomne.fr](http://www.foiredautomne.fr)  
[info.fdp@comexposium.com](mailto:info.fdp@comexposium.com)

### • SALON AMENAGO - LILLE

Du 01/11/2014 au 11/11/2014

[lille.amenago.com](http://lille.amenago.com)  
[sophie.bart@gl-events.com](mailto:sophie.bart@gl-events.com)

### • SALON SETT - MONTPELLIER

Du 04/11/2014 au 06/11/2014

[www.salonsett.com](http://www.salonsett.com)  
[salonsett@code-events.com](mailto:salonsett@code-events.com)

### • VIVONS MAISON - BORDEAUX

Du 07/11/14 au 11/11/14

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

### • PISCINE GLOBAL - LYON

Du 18/11/14 au 21/11/14

[www.piscine-expo.com](http://www.piscine-expo.com)  
[piscine@gl-events.com](mailto:piscine@gl-events.com)

### • AQUALIE - LYON

Journées des collectivités 18 et 19/11/14

[www.piscine-expo.com](http://www.piscine-expo.com)  
[carole.roux@gl-events.com](mailto:carole.roux@gl-events.com)

### • SALON PISCINE & BIEN-ÊTRE - PARIS

Du 06/12/14 au 14/12/14

[www.salonpiscineparis.com](http://www.salonpiscineparis.com)  
[piscine@reedexpo.fr](mailto:piscine@reedexpo.fr)



## SETT, salon majeur de l'Hôtellerie de Plein Air

Cette année, à l'occasion du SETT®, Salon des Équipements et Techniques du Tourisme, deux événements majeurs de l'HPA se tiendront conjointement, les 4, 5 et 6 novembre, au Parc des expositions de Montpellier.

• **Le 40<sup>e</sup> Congrès de la FNHPA**, avec la présence attendue de Monsieur Laurent Fabius, Ministre des Affaires étrangères et du Développement international en charge du tourisme. Il proposera un programme dense de conférences, d'ateliers sur tous les sujets d'actualité, animés par des intervenants de qualité et de réunions syndicales. Parmi les participants européens seront présents les représentants des Fédérations espagnoles, italiennes et marocaines de l'HPA.

• **La 36<sup>e</sup> édition du salon SETT®**

Plus de 500 exposants réunis sur un même site présenteront à cette occasion leurs innovations en matière d'équipements et de prestations de services ; à ce jour, plus de 150 nouveautés sont annoncées. Ce salon s'adresse à tous les professionnels du tourisme : campings, cafés, hôtels, restaurants, gîtes, chambres d'hôtes, plages aménagées, parcs d'attraction et de loisirs, collectivités locales...

Le SETT® représente aussi trois jours de convivialité et d'échanges autour de moments forts, avec notamment la Soirée de Gala de la FNHPA et la soirée « SETT la Fête », les 4 et 5 Novembre. Ces événements sont organisés par la FNHPA Languedoc-Roussillon, en partenariat avec les Fédérations HPA d'Auvergne, Corse, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes et pour la 1<sup>re</sup> fois le Limousin.

Rappelons que l'Hôtellerie de Plein Air est le 1<sup>er</sup> type d'hébergement touristique en France, ayant généré 108,6 millions de nuitées en 2013, pour un chiffre d'affaires de 2,2 milliards d'euros, contre 1 milliard en 2000. Ce secteur concerne 36 148 salariés relevant de la convention collective « HPA ». (Sources : FNHP, Observatoire prospectif des métiers et des qualifications)

[salonsett@code-events.com](mailto:salonsett@code-events.com)  
[www.salonsett.com](http://www.salonsett.com)



Suivez-nous  
**Facebook**



Liste non exhaustive - Dates données sous toutes réserves  
Prière de vérifier sur les sites Internet des organisateurs

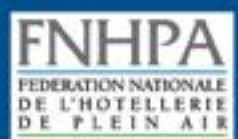


**Sett**

Salon  
des équipements  
et techniques  
du tourisme

**40<sup>e</sup>**

**Congrès  
de la**



**2 événements  
professionnels  
incontournables !**



Le **Sett**, **36<sup>e</sup>**  
édition  
**leader européen**  
des salons professionnels  
de l'hôtellerie de plein air

**4.5.6 novembre 2014**  
Montpellier • Parc des Expositions

Réservez  
dès aujourd'hui  
votre stand :  
[www.salonsett.com](http://www.salonsett.com)  
**01 48 25 18 70**



**+ 500 exposants,**  
**Focus CHR**  
**14 000 visiteurs  
attendus**

**A la fin août, un taux record de préenregistrements visiteurs !**

**CET ÉVÉNEMENT EST RÉALISÉ EN PARTENARIAT AVEC :**



## DÉFENDRE LE RAPPORT QUALITÉ - SERVICES - PRIX : Un passeport pour une conclusion heureuse



**V**oilà les vacances terminées, il faut déjà ranger maillots de bain, bouées, transats et parasols... Certains le feront sur leur lieu de vacances, d'autres chez eux, autour de la piscine. Ces derniers ne sont donc pas équipés pour prolonger le bonheur de la baignade et deviennent des prospects « fertiles » pour une PAC, un abri... Ne perdez pas un instant pour les solliciter, ne laissez pas l'envie s'envoler et se diluer dans les petits matins brumeux d'automne : **relancez, proposez et agissez !**

Pour les autres, ceux qui ne possèdent pas encore de piscines privées et qui profitent encore en vacances des baignades en piscine sous les derniers rayons du soleil d'été, vous devez agir également très vite et ne pas attendre non plus que le rêve s'estompe lors du retour au quotidien !

C'est donc le moment de regarnir les carnets de commandes ! Il est temps de préparer à votre tour, les vacances que vous méritez bien et que vous prendrez, sous des cieux lointains, tandis que vos clients seront devant leur feu de cheminée, en train d'attendre impatiemment que vous attaquiez le chantier « bonheur », dès les premiers jours du printemps arrivés.

Tout cela pour dire que, plus que jamais cet automne sera celui des rendez-vous, des devis et des bagarres concurrentielles ! Et pour remplir ce planning du printemps prochain, inutile de vous rappeler que les stratégies commerciales et les plans de ventes seront plus que jamais « Pro-fessio-nna-li-sés » ! Car, vous le savez, la lutte sera âpre et les prospects n'auront que l'embarras du choix pour assouvir leurs rêves !

Les pièges seront, là-encore, nombreux... La bataille des prix, avec les milliers d'offres alléchantes qu'on trouve sur internet, faisant face à un prospect plus que jamais perdu, submergé, ne comprenant plus les écarts faramineux entre des offres qui lui paraissent identiques ; des mots, des termes, des accroches incompréhensibles la plupart du temps pour un non-initié... Alors ?... **Qui va gagner ?** Les prix ? Ceux qui parlent le plus fort ? Ceux qui promettent la lune ?...

Je connais bien ce genre de situation, car au cours de ma longue carrière j'ai été confronté plusieurs fois à ce type de périodes, que beaucoup appelle « crise » et que moi je qualifie de « conjoncturelle ».

Alors, me direz-vous, **quelle est la meilleure attitude à adopter ?** Simple ! **Il faut professionnaliser ses stratégies commerciales et pratiquer un « PLAN DE VENTE » précis et structuré.**

C'est ce dont je vous parle depuis un an déjà, dans mes chroniques et vous dévoile pas à pas, animé par cette passion qui m'habite depuis des décennies. Mon bonheur de transmettre les techniques de ventes qui produisent des bons de commandes gagnants est intact et ne s'émousse pas, malgré l'air du temps morose, et il s'avère, envers et contre tout, d'actualité !

Nous avons déjà bien avancé dans l'étude d'un **plan de vente professionnel-type** et nous allons continuer pour en arriver à la conclusion que l'on doit rendre heureuse, celle du « OUI » ferme et non pas un « OUI, mais on va réfléchir ! »... Cette issue, qui malheureusement transforme à jamais des milliers de ventes en entretiens « perdants ». Tout vendeur ne doit absolument pas se résoudre à cette issue, qui sur le coup le rassure et lui laisse croire que cela va produire un « retour », pour s'avérer être une bombe à retardement, puisque, la plupart du temps ce retour sera un « non-retour ». Ce non-retour engendrera des dommages collatéraux dévastateurs pour le moral...

Le vendeur, dans ce cas d'échec, va se mettre à haïr ses concurrents, ses prospects, ses produits, etc., il trouvera l'herbe plus verte ailleurs et là il perdra le carburant indispensable à notre métier : **la motivation et la foi en son produit !** Alors que c'est à ce moment même qu'il doit se remettre en question, pour savoir quel point l'a fait échouer dans son plan de vente.

Il me faut ici vous rappeler **quelques règles fondamentales du métier de vendeur :**

- Le vendeur est celui qui **agit** sur la décision d'achat, le vendeur n'est pas un simple commerçant qui répond à des demandes, en faisant office de simple catalogue...

- Un vendeur devra **prendre en main** les besoins, le budget, le financement et les motivations des prospects.
- Ensuite, il **devra élaborer une stratégie** pour l'aider à concrétiser ses envies dans les meilleures conditions, pour qu'à l'usage, le prospect se félicite de ce que le vendeur lui aura conseillé et vendu !

Tout ceci ressemble à des lieux communs qui, pour les vendeurs chevronnés, sont les b-a ba qui guident leurs actions. Mais je sais par expérience que trop nombreux sont ceux qui n'ont pas intégré le véritable objet du métier de vendeur. **Le paysage concurrentiel impose la professionnalisation !**

Il faudra au passage faire fi des trop nombreux attributs culturels et néanmoins imbéciles, qui trop souvent affublent notre métier : « *le vendeur est baratineur, rieur, ultra sympa, il n'a pas besoin de connaître la technique, il ne parle jamais d'argent, il détourne les objections dérangeantes...* ».

Il devra aussi ignorer les théories (les pires, et là j'enrage !!) affirmant qu'« *il ne faut pas parler de la concurrence* », comme si nous étions seuls au monde... Allez ! balayons toutes ces fadaïses qui polluent notre profession.

**« Un vendeur est un grand professionnel, qui doit développer un plan de vente structuré, qui doit connaître ses produits par cœur. »**

Il n'y a pas une objection ou une question à laquelle il ne peut répondre exactement.

Et **pour être un AS dans son métier, il doit connaître tous les leviers de la persuasion**, apprendre à actionner ces leviers à bon escient et surtout en comprendre les effets, car il s'en servira en fonction du prospect.

En effet, il aura aussi la notion des différents types de prospect et de leurs comportements face à leurs envies...

Je me devais de vous faire ce rappel, ce sont tous les points que j'ai développés au cours de cette année passée ensemble. Ce sont les thèmes de mes stages et des conférences que j'anime tout au long de l'année, avec les nombreux vendeurs qui viennent à ma rencontre.

## STRUCTURE D'UN PLAN DE VENTE TYPE :

**La règle des 4 C : Contact / Connaître / Convaincre / Conclure**

Nous avons vu en détails **les 2 premiers « C »** et leur importance pour le bon déroulement de la suite et nous avons commencé à évoquer la phase du **3<sup>e</sup> « C »**, qui, une fois terminée, nous mènera à la conclusion, le fameux **4<sup>e</sup> « C »**. Certes, tous mes stagiaires sont avides et pressés de connaître les techniques de conclusions « heureuses », mais je ne cesse de dire que celles-ci ne seront heureuses que si les 3 premiers « C » ont été réussis ! Et n'oublions pas qu'**aucune conclusion, aussi géniale soit-elle, ne sera efficace si un des 3 « C » a été raté !**

Revenons sur la chronique précédente, qui mettait en évidence les principes d'une bonne démonstration pour faire émerger un argument positif et être certain qu'il a atteint son but.

## LE BUT D'UNE DÉMONSTRATION EFFICACE

Rappelons qu'un argument a pour mission de faire monter l'envie et qu'il va soit « tuer » une objection dans l'œuf, soit la provoquer, auquel cas nous y répondons... Une fois cette étape passée, l'envie va continuer son ascension et le vendeur continuer de pousser le curseur vers la droite (voir Chronique du Spécial PROS n°8), afin de se rapprocher de la décision d'achat.

**Attention : une objection non résolue pourra déplacer à gauche le curseur et faire chuter ainsi l'envie d'une façon destructrice, rendant impossible une conclusion heureuse.**

Une démonstration a aussi pour but de justifier votre prestation et la pertinence de vos produits par rapport aux produits et services de vos concurrents. Nous allons donc devoir établir des comparaisons et prouver ainsi la légitimité des écarts.

La démonstration va ainsi mettre en évidence et démontrer le rapport **QUALITÉ / SERVICE / PRIX.**

## LA THÉORIE DE LA BOITE

J'ai choisi, pour illustrer l'exercice qui permet de se placer au-dessus de la concurrence, la « **Théorie de la boîte** », qui m'avait été inculquée par un maître de la vente, il y a très longtemps de cela et qui reste plus que jamais d'actualité.

**« Vos prospects comptent sur vous, les professionnels, pour les aider à déchiffrer les étiquettes »**

Dans un rayon de supermarché, je suis devant 2 boîtes de cassoulet, elles sont toutes les deux parfaitement packagées, avec des étiquettes racoleuses, des photos appétissantes. Toutes deux annoncent un poids de 500 grammes.

Moi, consommateur lambda, j'hésite... et mon choix, de prime abord, est difficile, car aucune de ces marques n'est plus connue l'une que l'autre.

Alors je regarde le prix... Et là, je découvre que l'une est à 5 € et l'autre au double, à 10 €... !!?

J'appelle un vendeur, à qui je demande de m'expliquer les raisons d'un tel écart de prix... !

Il prend ces 2 deux boîtes, les retourne et me demande de lire avec lui les étiquettes détaillant le contenu !

Il me détaille les composants : viande, haricots,... gras, maigres, sauce, etc.

Et pour chaque ingrédient, il me démontre les raisons de l'écart. Elles sont énormes !

**Et la chose la plus spectaculaire est qu'à la fin de cet inventaire, la boîte vendue 10 €... paraît de très loin la moins chère pour ce qu'elle contient !**

**Ce mini sketch met en évidence deux choses :**

**1 - Il n'y a pas de produits ou de services, a priori identiques, qui annoncent une différence de prix du simple au double, sans que celle-ci ne soit justifiée par des différences évidentes de qualité ou de service.**

**2 - Rien n'est plus relatif qu'un prix.** La loi des contrastes, appliquée à la scénette ci-dessus, montre bien qu'**un produit inférieur en qualité paraît au final trop cher pour ce qu'il propose.**

Le vendeur devra mettre ces principes en action. Il devra, point par point, **comparer ses produits/services à ceux de ses concurrents**, en ne parlant, cela va sans dire, que des produits/services, sans jamais, parler des « personnes ».

**Exemples :**

**Quelles sont les différences d'usage et quels sont les bénéfiques consommateurs :**

- entre un liner traditionnel et un revêtement armé ?
- entre un galet de chlore et un électrolyseur au sel ?
- entre un abri bas et un abri haut ?
- entre une entreprise locale installée depuis 20 ans et un site web racoleur ? Etc.

Gardez vos « boîtes de cassoulet » à l'esprit et lisez vos étiquettes à vos prospects, c'est ce qu'ils attendent de vous, **ils n'attendent pas des prix pour des prix, ils comptent sur vous, les professionnels, pour les aider à déchiffrer les étiquettes, afin de choisir le meilleur rapport :**

**QUALITÉ / SERVICES / PRIX**

N'oubliez jamais cela ! Et apprenez à relativiser le prix, qui est l'aspect le plus relatif de notre société de consommation.

C'est le rôle d'un vendeur d'être **LE spécialiste**, qui va déchiffrer les étiquettes.

**C'est ainsi que le vendeur pourra respecter et appliquer la règle du C.A.B :**

- **« C » pour Caractéristiques :** l'explication technique et conceptuelle de chaque élément de la boîte ;
- **« A » pour Avantages :** ce qu'apportera à l'utilisateur le contenu de chaque boîte ;
- **« B » pour Bénéfices :** les économies ou dépenses générées pour chaque boîte.

Si vous adhérez à ces principes et que vous les appliquez, vous comprendrez pourquoi **il est plus facile de vendre « cher » que discount !**

Méditez cela, car croyez-moi, c'est la réponse à bien des maux dans notre profession !

Allez bon courage... Dans la prochaine Chronique du n°10, je vous parlerai des bonnes méthodes pour répondre aux objections... et nous commencerons à aborder la préparation aux conclusions. Notamment en vous révélant un nouveau secret des **AS de la VENTE**, très bien gardé à ce jour... Mais n'anticipons pas. En attendant, à bientôt et bonne rentrée ! Et tout comme de nombreux lecteurs, n'hésitez pas à me contacter par mail.

**Patrick SANCHEZ**  
actionvente@wanadoo.fr

## Objets connectés : le futur, c'est maintenant !

**E**n passant l'aspirateur-balai au fond d'une piscine, en attendant la livraison de son nouveau robot, on ne peut que se féliciter des avancées technologiques en matière d'équipement de la piscine... et accessoirement de l'invention des boissons anisées pour se remettre de ce labeur (à consommer avec modération cela va sans dire !). Les robots de piscine ne sont qu'un exemple des produits nés de la révolution technologique dans le domaine de la piscine et du spa. Les objets connectés vont sans doute encore donner un coup d'accélérateur fantastique à notre secteur. Plongeons ensemble dans ce marché en plein essor...



### Des objets connectés qui attirent déjà l'appétit des plus gros

En matière de technologies, il est un baromètre qui permet de ne pas se tromper pour savoir si une tendance s'installe ou si ce n'est qu'un feu de paille. Ce baromètre, c'est l'appétit de l'ogre Google.

En janvier 2014, Google a déboursé près de 2,3 milliards de dollars pour s'offrir l'entreprise Nest, spécialisée dans la production d'un thermostat connecté à internet, permettant à un utilisateur de régler la température de son habitation à distance.

A peine la nouvelle annoncée, Intel rachetait l'entreprise Basis et ses bracelets montres connectés, mesurant l'activité et le rythme cardiaque des individus.

**« Représentant souvent des équipements aux marges confortables, les objets connectés sont « la cerise sur le gâteau » d'un projet piscine. »**

Enfin, au début du printemps, la FNAC inaugurerait un magasin sur les Champs Élysées, entièrement dédié aux objets connectés, avec des produits allant du ludique à la sécurité de la maison.

### Quelles applications concrètes pour la piscine ?

Les plus «branchés» d'entre vous ont déjà compris l'intérêt de ces nouveaux produits pour ce qui concerne la piscine. Représentant souvent des équipements aux marges confortables, les objets connectés sont « la cerise sur le gâteau » d'un projet piscine. Tout comme peut l'être la domotique pour la maison, ces produits peuvent rendre

de bons services aux propriétaires de piscine et augmenter le chiffre d'affaires des pisciniers.

**Aujourd'hui, les fabricants de piscines proposent d'ores et déjà des ensembles filtration/traitement de l'eau contrôlables à distance, via n'importe quel outil digital : tablette, Smartphone ou ordinateur.**

**« Ces produits peuvent rendre de bons services aux propriétaires de piscine et augmenter le chiffre d'affaires des pisciniers. »**

Ces constructeurs améliorent sans cesse le niveau de performance de ces produits. Désormais fiables, il y a de forte chance qu'ils se généralisent dans les projets de piscine des particuliers dans un futur proche.

Une aubaine pour les pisciniers qui gèrent l'entretien des piscines. Ils reçoivent directement des alertes en cas de dysfonctionnement ou de besoin d'entretien. Côté utilisateur, les applications fleurissent désormais, véritable tableau de bord pour contrôler et agir sur sa piscine.



Imagi (Magiline)

Le concept de piscine autonome Imagi chez Magiline, par exemple, connaît un franc succès. Son application est un bijou de simplicité et d'efficacité.

Il y a d'autres exemples d'applications déjà en vente. Vos clients ou prospects seraient sans doute ravis de s'offrir l'un de ces gadgets high-tech.

Pourquoi pas le flotteur intelligent Lily-pad, qui vous donne la température de l'eau et envoie à votre Smartphone des conseils pour protéger votre peau du soleil selon l'indice UV.



Lilypad (Vigilant)

Côté sécurité, les caméras immergées se perfectionnent. Elles permettent de recevoir sur son Smartphone ou sur son pc des images en temps réel du fond de sa piscine. Une bonne idée pour contrôler le bon fonctionnement de son robot nettoyeur à distance, ou même pour s'évader quelques minutes, coincé derrière son bureau à des centaines de kilomètres de là.



Montre Garmin Swim™

Enfin, pour vos meilleurs clients sportifs, pourquoi ne pas offrir une montre Garmin Swim™.

Elle peut vous proposer des plans d'entraînements, collecter les informations sur votre séance de natation et partager les données sur les réseaux sociaux.

## Un monde meilleur ?

Beaucoup de bonnes idées sont en cours de production ou restent à développer... Des robots intelligents qui vous envoient des rapports complets, ainsi qu'une analyse de l'eau... Des spas couplés à votre bracelet santé, afin de vous programmer le massage hydraulique adéquat, ou encore des systèmes de nage à contre-courant connectés à des lunettes de piscine analysant votre rythme cardiaque pour adapter le plan d'entraînement. Du côté de la sécurité, les couvertures ou les alarmes analyseront automatiquement la présence des individus au bord de la piscine, pour gérer l'ouverture ou la fermeture de la piscine, voire envoyer des alertes en cas de danger.

**Mais au-delà de la technologie, l'un des principaux progrès devra se faire du côté des consommateurs encore réticents.**

**La cause de leurs doutes est double :**

- D'un côté, ces produits high-tech, s'ils rendent service, ont leur propre **lot de pannes.**

Les ingénieurs informaticiens vont-ils demain remplacer les pisciniers ?

Si tel est le cas, on comprend la réticence des professionnels à connecter un parc de piscines qu'on estime « branchées », représentant 2% du marché environ.

- Un autre frein majeur réside dans le total flou artistique existant autour des **données collectées** depuis tous ces objets et stockées dans les serveurs des fabricants. Où vont ces données ? Le plus souvent, elles dorment et sont emmagasinées. Officiellement, elles sont parfois analysées et servent à améliorer les produits. Officieusement, ces données permettent aussi d'en savoir (beaucoup) plus sur le comportement des utilisateurs afin, on peut l'imaginer, d'être un jour monétisées.

Dernière question. La piscine autonome pourra demain commander toute seule les stocks de produits nécessaires à son entretien. Exit le choix du consommateur, les marques négocieront entre elles pour placer leurs produits, via des accords entre les fabricants de piscines d'un côté et les producteurs de consommables de l'autre.

A mi-chemin entre le high-tech et le secteur de la piscine ou du spa, les objets connectés sont un marché en plein essor.

**Le piscinier doit s'informer des possibilités qu'offre ce nouveau marché.**

- D'une part, ses consommateurs et prospects pourraient lui demander bientôt des **conseils** sur ces aménagements.
- D'autre part, certains produits peuvent être des **facilitateurs d'activité** pour les pisciniers qui proposent des services d'entretien.

Quelques sites internet vous permettent de vous documenter sur ces objets. **EuroSpaPoolNews.com** se fait aussi souvent l'écho des innovations technologiques dans le secteur de la piscine. Les sites **connected-objets.fr** et **mag-maison-intelligente.com** référencent un grand nombre d'objets high-tech et de solutions domotiques en tout genre. De quoi vous donner envie d'être à votre tour « branchés » en étant « connectés »!

**GuiGeek**



**piscinespa.com**  
Le 1<sup>er</sup> WebMagazine de la Piscine et du Spa

**Offre exclusive**

Vos clients sont sur PiscineSpa.com !  
Touchez les directement  
via notre newsletter hebdomadaire

+

Un reportage sur PiscineSpa.com

+

Un relais sur les réseaux sociaux

Facebook Twitter Blogger YouTube Dailymotion Google+

Contactez-nous au 04 92 19 41 60 et sur [contact@piscinespa.com](mailto:contact@piscinespa.com)

## OFFRES

- **AGENTS COMMERCIAUX Sud-Ouest, Nord-Ouest, Nord-Est et région Parisienne**

Dans le cadre de son développement commercial, La société WARMAC, fabricant français depuis plus de 10 ans des pompes à chaleur piscines Warmpool, recherche des AGENTS COMMERCIAUX pour les secteurs : Sud-Ouest, Nord-Ouest, Nord-Est et région Parisienne. Vous êtes implantés dans ces régions et vous visitez déjà les professionnels de la piscine, cette offre vous concerne.

**Contact & renseignements :**  
[b.philippe@warmac.fr](mailto:b.philippe@warmac.fr)

- **AGENT COMMERCIAL (H/F) INDEPENDANT – FRANCE**

Waterco Europe Ltd recherche un AGENT COMMERCIAL indépendant pour aider son équipe à développer ses ventes en France.

**Contact :**  
**Jo Ainsworth**  
[info@waterco.eu](mailto:info@waterco.eu)  
**Tél. +44 (0) 1795 521733**

- **AGENT COMMERCIAL (H/F) Marchés Européen et Nord-Africain**

C.P.A. Srl, fabricant et distributeur Italien de systèmes et de composants pour la construction de piscines résidentielles et publiques, est leader sur le marché Italien et compte des filiales à l'étranger.

Nous recherchons un agent commercial expérimenté dans le domaine de la piscine, afin de renforcer et promouvoir nos produits dans les marchés étrangers. Nos clients sont des détaillants et installateurs de piscines.

Le candidat devra être disponible pour effectuer de nombreux voyages d'affaires afin de développer le marché Européen et Nord-Africain. Une bonne connaissance du français, de l'anglais et de l'italien est essentielle.

**Contact :**  
[profili@cpa-piscine.it](mailto:profili@cpa-piscine.it)

- **La société CATED PISCINES recherche AGENTS COMMERCIAUX sur la France**

La société CATED PISCINES recherche AGENTS COMMERCIAUX sur la France pour vendre des revêtements de piscines haut de gamme au quartz et un système de traitement d'eau inédit et très économique.

**Contact :**  
**Cyril DELAPEYRIERE**  
[cdelapeyriere@gmail.com](mailto:cdelapeyriere@gmail.com)  
**Tél. 06 75 74 78 49**

## DEMANDES

- **Recherche poste en AFRIQUE**

30 ans d'expériences dans la construction de piscines en Afrique.

**Compétences :** spécialiste béton armé, gestion des chantiers, gestion du personnel, mise en œuvre, du terrassement à la mise en eau de la piscine.

**Contact :**  
**Jean PEZET**  
[jpezet1@gmail.com](mailto:jpezet1@gmail.com)  
**Tél. 06 29 23 43 92**

- **Recherche poste de Responsable Commercial ou Commercial dans le secteur de la piscine, du spa et du hammam. Région Poitou-Charentes.**

Etudie toutes propositions. Sérieux, professionnel et enthousiaste avec plus de 15 ans d'expérience dans ce domaine et plus de 25 ans d'expérience dans le commerce.

**Contact :**  
**Philippe**  
**Tél. 06 09 28 38 08**

## CETTE RUBRIQUE EST POUR VOUS

Adressez votre annonce par email à tout moment de l'année à [contact@eurospapoolnews.com](mailto:contact@eurospapoolnews.com) en mentionnant un titre, une description du poste recherché ou du poste à pourvoir, accompagnée de vos coordonnées complètes en 1 ou plusieurs langues.

Elles seront publiées en ligne gratuitement et seront expédiées dans nos newsletters hebdomadaires et dans la newsletter **Spéciale ANNONCES**.

**ABONNEZ-VOUS** pour la recevoir.

**Pour toute info**, n'hésitez pas à nous joindre par téléphone au **04 92 19 41 60**







## Vous avez repris L'ENTREPRISE "PISCINE" de vos parents ?



Spécial PROS  
**vous félicite  
et  
veut vous  
honorer**

Rendez-vous à **Lyon**  
**Hall 4**  
**Stand 4F14**

***Merci de nous faire parvenir, ce questionnaire***

Vous avez repris L'ENTREPRISE PISCINE de vos parents :

I.M.C. - 264 avenue Janvier Passero - 06210 MANDELIEU - FRANCE - [contact@eurospapoolnews.com](mailto:contact@eurospapoolnews.com)  
Fax : +33 (0)493 681 707 - Tél. +33 (0)492 194 160

Votre nom et prénom : .....

Entreprise : .....

Nom et prénom de votre papa (et/ou maman) : .....

Date de création : ..... Date de transmission : ..... Forme juridique : .....

Adresse : .....

Code Postal : ..... Ville : .....

Tél. .... Email : .....

**A TRÈS BIENTÔT AU SALON DE LA PISCINE A LYON !!**

Spécial PROS votre partenaire PISCINE

- p. 73 ABRINOVAL
- p. 23 ACCORD DIFFUSION
- p. 103 ACTION VENTE / Patrick Sanchez
- p. 66 AFG Europe SAS
- p. 45 ALFA-DISTRI
- p. 65 AQUACHEK
- p. 71 AQUALUX INTERNATIONAL
- p. 5 ASCOMAT / VIRGINIA PISCINES
- p. 15 AZENCO
- p. 101 BE SPA
- p. 60 et 70 CAMYLLE
- p. 79 CCEI
- p. 75 CEC PISCINES
- p. 28 et 29 DIFFAZUR
- p. 74 DLW DELIFOL
- p. 35 EOTEC / ECOSWIM
- p. 89 EURO PISCINE SERVICES
- p. 18 et 19 EVERBLUE
- p. 67 EXTRABAT
- p. 9 FLAGPOOL
- p. 17 FLUIDRA COMMERCIAL France
- p. 21 GENERATION PISCINE
- p. 51 HEXAGONE
- p. 2 et 3 HTH
- p. 93 HYDRO SUD DIRECT
- p. 95 INSTITUT DE LA PISCINE
- p. 25 LA MAISON DE LA PISCINE
- p. 58 LAINEBLOCK
- 4<sup>e</sup> de couverture MAYTRONICS
- p. 64 MMP / MOPPER
- p. 79 MONDIAL PISCINE
- 3<sup>e</sup> de couverture OCEDIS
- p. 85 P.I.D / ESCALE PISCINES
- p. 83 PISCINES DUGAIN
- p. 111 PISCINESPA.COM / I.M.C
- p. 62 POLYTROPIC
- p. 41 POOL TECHNOLOGIE
- p. 61, 63 et 69 POOLSTAR
- p. 68 PSH POOLS
- p. 57 RPC / GROUPE FIJA
- p. 105 SALON PISCINE & BIEN-ÊTRE PARIS
- p. 107 SALON SETT MONTPELLIER
- p. 59 SEAMAID
- p. 113 Spécial PROS / EuroSpaPoolNews
- p. 87 THETIS HP
- p. 53 TOUCAN
- p. 45 VALIMPORT
- p. 6 et 7 WOOD
- p. 88 WOOD-LINE DESMET
- p. 47 WOW COMPANY
- p. 33 ZODIAC

## Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°9

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

**NOUVEAU N°**

**Directeur de la publication :** Loïc Biagini

**Directeur administratif :** Denise Biagini

**Directrice technique :** Vanina Biagini

**Assistante de direction :** Karine Astorg

**Rédacteur en chef :** Guy Mémin

**Consultant :** Richard Chouraqui

**Rédactrice :** Bénédicte Béguin

**Ont collaboré à ce numéro :**

Guillaume Dossin, Mabis Consulting,  
Patrick Sanchez, Monique Bignoneau

**Publicité :**

Emmanuelle Fardin, Guillaume Dossin,  
Michele Ravizza, Katrien Willemse

**Web :** Bénédicte Béguin

**Illustration :** Jean-Pierre Dirick

**Infographiste :** Laura Perinetta

**Imprimé en France**

SA au capital de 152 449 Euros  
RCS Cannes B 414 683 953 00031  
APE 5814 Z

TVA FR02414683953

© 2014 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  
DÉBUT NOVEMBRE 2014**

# Leader du traitement des eaux de piscine



Doseur PCH



PCH 25 kg



ampéro spa



CHLORE  
LENT

Ocedis  
LE PLAISIR DE L'EAU

Ocedis  
Le plaisir de l'eau

et

★ PCH  
DISTRIBUEUR EXCLUSIF EN FRANCE



Pompe doseuse

2 marques au service de l'entretien  
des piscines collectives

Ocedis  
LE PLAISIR DE L'EAU

69, allée des Peupliers  
Z.I. de Fétan - 01600 TRÉVOUX  
Tel. 04 74 08 50 50 - Fax 04 74 08 79 58  
www.ocado.com - info@ocado.com



30 ans d'expertise dans le nettoyage  
des piscines privées et publiques

Gamme robots piscines collectives



Plus d'1 million de piscines  
nettoyées avec un robot Dolphin à travers le monde

maytronics  
Exceptional  
Experience

Tél. +33(0)4 42 98 14 90 - [contact@maytronics.fr](mailto:contact@maytronics.fr)  
[www.maytronics.fr](http://www.maytronics.fr) - [www.robot-dolphin.fr](http://www.robot-dolphin.fr)