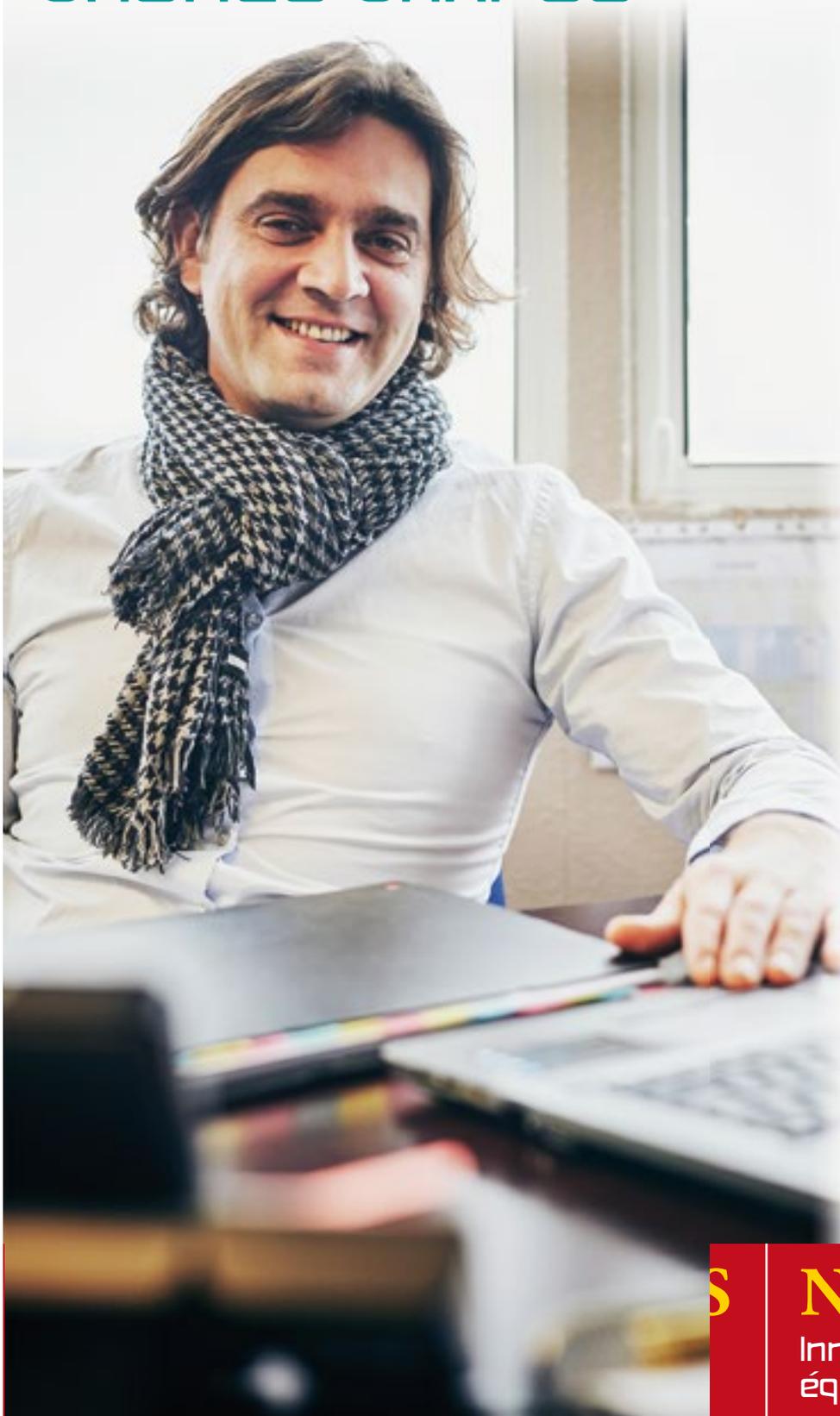


# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

## UN MOMENT AVEC Charles CHAPUS



p.14

**La rénovation**  
Marché à ne pas négliger



p.64

**Traitement de l'eau**  
Que proposer au client



p.18

**L'Étanchéité polyester**  
stratifié en piscine



p.52

**Spas**  
Les 10 dernières tendances

## S NOUVEAUTÉS

Innovations, produits,  
équipements

p.22

# DES EXPERTS À VOS CÔTÉS

UNE GAMME COMPLÈTE  
D'ABRIS ET VOILETS  
DE PISCINE ET SPAS

DANS LE TOP 5  
DES SOCIÉTÉS LEADERS  
EN FRANCE

10 000 RÉALISATIONS  
ET TOUJOURS PLUS  
D'INNOVATIONS

UN RÉSEAU D'AGENCES  
ET DE PARTENAIRES  
EN FRANCE ET  
DES DISTRIBUTEURS  
À L'ÉTRANGER



 **Azenco**  
abris de piscine

# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

## UN MOMENT AVEC p.10 Charles CHAPUS



p.14

**La rénovation**  
Marché à ne pas négliger



p.64

**Traitement de l'eau**  
Que proposer au client



p.18

**L'Étanchéité polyester**  
stratifié en piscine



p.52

**Spas**  
Les 10 dernières tendances

# ÊTRE EXPERT, C'EST VOUS ASSURER QUALITÉ & INNOVATION



## TOUJOURS PLUS D'INNOVATIONS

Une capacité à créer sans cesse de nouveaux produits au design innovant.

## DANS LE TOP 5 DES SOCIÉTÉS LEADERS EN FRANCE

AZENCO, c'est la force d'un groupe qui garantit la qualité.

## 10 000 RÉALISATIONS GRÂCE À L'EXPERTISE D'UNE ÉQUIPE

Du bureau d'études à la pose de nos abris, nous misons sur la performance.

## 100% MADE IN FRANCE

Notre production sort de notre usine dernière génération de 3600 m<sup>2</sup> dans le sud de la France près de Toulouse.

## NOS GARANTIES



Azenco est certifié Qualisport, la référence qualité de l'univers du sport et des loisirs, reconnue depuis 1976 par le Ministère des Sports.

 Azenco garantit 10 ans la pose de ses abris de piscine résidentiels et 3 ans la pose de ses volets de piscine.

## LE RÉSEAU AZENCO

Nous sommes présents en France à travers un réseau expert d'agences et de partenaires. Notre réseau de distributeurs à l'étranger est en constante évolution.



ABRI  
TÉLESCOPIQUE NÉO



POOLDECK



ABRI-HAUT  
R-DESIGN



VOLET  
SLIDE&ROLL

 **Azenco**  
abris de piscine



## Édito

# FACE À L'ÉVOLUTION DU MARCHÉ...

**Nous sommes tous devenus aujourd'hui très méfiants, à commencer par nos clients !**

**En quelques années, l'atmosphère s'est détériorée. Le comportement de notre clientèle piscine illustre chaque jour cette situation qui conduit**

**souvent à la stagnation de nos entreprises.**

**Et si nous acceptions de voir cette réalité en face : hier c'était hier, aujourd'hui il faut s'adapter, orienter différemment certains axes de nos activités, voire créer, toujours créer pour provoquer la demande actuelle de nos clients.**

**Auparavant, c'était souvent les clients qui venaient vers nous, aujourd'hui il faut aller vers eux. Bien sûr que les besoins existent, mais... attendre, attendre encore... : « on verra plus tard » ! C'est souvent le réflexe de bon nombre.**

### 1 - La construction, la rénovation

Plus que jamais, les loisirs, le temps que l'on consacre à la détente, à la relaxation ont pris beaucoup d'importance chez nos clients. Alors ?

Pour faire évoluer le projet d'une piscine chez le particulier, voire dans une collectivité, comment faire pour être là quand enfin, l'envie, le désir se présente ?

Plus que jamais des moyens sont à votre disposition pour vous faire connaître, aller vers le client.

- Il ne suffit pas que l'entreprise soit vue, encore faut-il que des moyens d'accès aisés et de parking existent, que votre site soit accueillant.

**Mais cela n'est pas suffisant pour qu'il y ait attraction :**

- des horaires et jours d'ouverture **clairement affichés** (que l'on peut lire en voiture),

- **un accueil propre à la construction/rénovation** qui présente vos réalisations, votre spécificité : un écran avec diffusion en boucle améliore cet accueil,

- **un lieu lumineux, un cadre agréable où l'eau évoque ce bien être qu'apporte la piscine.** C'est ainsi que certains intègrent la fontaine... ou de grandes photos évocatrices, une ambiance musicale discrète, etc.

- À l'extérieur, **sachons nous faire connaître.**

- **Un véhicule** doit toujours être le reflet de votre dynamisme.

- **Utilisez la presse de proximité**, comme le bulletin municipal, la radio régionale, en particulier pour vos « portes ouvertes ». Bien sûr, à cette occasion, un mailing à tous vos clients est indispensable, ainsi qu'un grand bandeau publicitaire à l'extérieur de l'entreprise. Il faut réfléchir à tous les moyens économiques de communication que l'on peut mettre en place pour aller vers le client.

- Dans une région résidentielle, propice à l'existence d'une piscine, **certains diffusent par lettre des invitations pour faire visiter un chantier proche en cours** (bien sûr avec l'accord du client) **et remettre une documentation.**

- Enfin, **une communication sur le web** permet de présenter l'entreprise. Certes, l'appartenance à un réseau de constructeurs renforce beaucoup ce contact qui met en œuvre une **communication collective efficace** : internet, salons, PLV pour votre point de vente... et bien entendu les relations permanentes avec les confrères de la même enseigne.

### 2 - Les équipements, l'entretien

Que de choses seraient à dire sur ce sujet, car en plus de votre installation de construction, **tous vos clients acquis ont besoin en saison de services et de fournitures.**

Je sais, cela n'est pas toujours facile d'être disponible quand votre client le souhaite. Réfléchissez aux jours et horaires qui correspondent le mieux à ceux de vos clients.

Ayez des atouts pour que l'on ait une envie, **un besoin impératif** (pas de plaisanterie sur cela !) de venir chez vous... et non sur internet.

Certes, donner un conseil pour un équipement qui permet au client d'aller souvent après l'acheter « sur la toile » ... ce n'est guère positif ! Mais c'est là que le S.A.V. que vous assurez : le remplacement de ce matériel en panne par un autre que vous lui prêtez pour quelques jours, interpelle souvent le consommateur.

Et les pièces détachées qu'il ne peut pas trouver sur internet : joints, accessoires d'un robot, lampe, préfiltre toile Net'skim pour skimmer.... l'analyse de son eau qui déclenche la vente de produits, etc.

Revenons d'ailleurs sur ce « sac » à piéger les fins déchets qui arrivent dans les skimmers. Ce Net'skim est vraiment une invention géniale **que vous devriez mettre en place systématiquement à la mise en route d'une nouvelle piscine terminée.** Spectaculaire que ce « piège » qui réduit considérablement l'encrassement du préfiltre de la pompe et du filtre ! Habitué ainsi, votre client aura besoin de venir chez vous, car ce produit est introuvable en grande surface et sur internet.

**Trouvez d'autres raisons pour son retour chez vous :** remplacement de la cellule de l'électrolyse de sel (qu'il n'ose pas acheter sur internet de peur de se tromper), pourquoi ne pas proposer un abri pour profiter du plaisir de sa piscine plus longtemps dans l'année et, une fois la piscine très chaude, à l'abri, pourquoi ne pas proposer une musique subaquatique géniale (Aquamusique), etc.

**“Creusons-nous la tête pour être toujours dans le mouvement de la piscine, qui répond tellement à la manière de vivre actuellement de nos contemporains.”**

Bonne saison à tous.

**Guy Mémin**  
Rédacteur en chef

# NE JOUEZ PAS AVEC LA RÉGLEMENTATION !

CHOISISSEZ LA SEULE SOLUTION CONFORME POUR ÉCLAIRER VOS PISCINES

LED



Lampe universelle

Existe en 6 versions

Qualité certifiée

Prix maîtrisé

**NOUVEAUTÉ 2015**

PAR 56 - 36 LED RVB - POWER LED  
en version on/off ou avec télécommande

*Sea***MAID**  
LED Lighting Solutions

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

SYSTÈMES D'ÉCLAIRAGE LED POUR PISCINES & JARDINS



## ADHÉREZ AU RÉSEAU PISCINES IBIZA

Faire le choix de la marque Piscines Ibiza, c'est opter pour la qualité, l'innovation, la fiabilité & le professionnalisme.



JEAN-MARC GONIN  
DIRECTEUR PISCINES ET SPAS  
RÉSEAU IBIZA

Arrivé dans le réseau IBIZA depuis un peu plus d'un an je suis ravi d'avoir osé le changement. Dans l'ancien réseau où je me trouvais, c'était la guerre des territoires et des prix. J'avais une exclusivité de territoire mais celle-ci n'a pas été respectée. Dans le réseau IBIZA tout est clair au village prêt. Si l'on passe une commande hors secteur il faut en référer au revendeur local et cela se passe en bonne intelligence. Dans le réseau IBIZA on se sent en famille. Le fait d'avoir une fabrication exclusive et unique au monde dans la jungle des fabricants de coques est vraiment un atout commercial. Cette entreprise familiale a su se forger au fil des années, une expérience et un savoir-faire, aujourd'hui transmise à la nouvelle génération. Je profite de ce témoignage pour dire : « Merci à toute l'équipe pour votre professionnalisme qui m'a sans doute permis de sauver ma société dans cette période de crise. »



JEAN-LOUIS ZARAGOZA  
PISCINES ZARAGOZA  
RÉSEAU IBIZA

Je suis chez Ibiza depuis 1999. Avant j'étais terrassier, un jour on m'a demandé de mettre en place une coque piscine. Après réflexion, j'ai choisi les piscines Ibiza qui m'ont fait confiance et m'ont aidé. La diversité de la gamme de piscines et la qualité de leurs produits m'ont séduit ! Aujourd'hui, cela fait 15 ans que je suis « vacciné » Ibiza car chez Ibiza, nous ne sommes pas un simple numéro, un simple client. C'est beaucoup plus. C'est un groupe avec un esprit « familial ». La fabrication de nos coques polyester me convient car elle correspond à mes exigences ! L'organisation, le catalogue, la distribution et le SAV sont autant d'éléments sérieux qui me conviennent.



PROCÉDÉ EXCLUSIF  
ET UNIQUE AU MONDE



GAMME  
Starpool



IBAPH  
& IBASEL

régulation du PH et électrolyse du sel



IBAVAC  
robots électriques



POMPES  
À CHALEUR

pour piscine de 10 à 130 m<sup>2</sup>

# LES + PISCINES IBIZA



FABRICATION  
100% FRANÇAISE  
DEPUIS PLUS DE 25 ANS

FABRICATION ROBOTISÉE

GARANTIE DÉCENNALE PRODUIT

GARANTIE DÉCENNALE  
INSTALLATION GROUPE  
NÉGOCIÉE

SECTEUR EXCLUSIF ET PROTÉGÉ

EXCLUSIVITÉ ET RECU  
SUR LES MATIÈRES PREMIÈRES

STRUCTURES AUTOPORTANTES  
BREVETÉES

GARANTIE DE LIVRAISON  
EN 3 SEMAINES

INSTALLATION EN 4 JOURS

QUALITÉ DU MATÉRIEL LIVRÉ

CENTRE DE FORMATION AGRÉÉ

CENTRALE  
D'ACHATS PRODUITS  
PERSONNALISÉS

[www.facebook.com/pages/piscines-ibiza](http://www.facebook.com/pages/piscines-ibiza)

[twitter.com/PISCINESIBIZA](https://twitter.com/PISCINESIBIZA)

ENCORE PLUS D'ACTUALITÉS  
PISCINES IBIZA  
sur GOOGLE+, FLICKR  
& YOU TUBE.



## SOMMAIRE

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

- **ÉDITO**  
Face à l'évolution du marché..... p.4
- **CHRONIQUE**  
Promesse tenue ..... p.8
- **DOSSIER TECHNIQUE**  
L'étanchéité polyester stratifié en piscine .....p.18  
Les différents différentiels ..... p.50  
Quel type de traitement proposer au client ?... p.64  
Le stabilisant vous pose un problème ?..... p.68  
Le sel pour les électrochlorateurs .....p.70
- **TENDANCES**  
La rénovation : un marché à ne pas négliger !... p.14  
Spas : les 10 dernières tendances ..... p.52
- **NOUVEAUTÉS** ..... p.22  
Pensez-y .....p.38
- **RENCONTRE / DIALOGUE**  
Un moment avec... Charles Chapus ..... p.10  
Entretien avec... Brice Nicolas..... p.48  
Entretien avec... Be Spa ..... p.60  
Qui est le Groupe Vasta ? ..... p.86
- **FICHES PROS**  
Salins du Midi / AquaSwim universel ..... p.40  
Hayward / AquaRite+..... p.41  
Mondial Piscine..... p.42  
Waterchem / BD Pool..... p.43  
Hydra Systeme / Zita..... p.44  
DLW Delifol..... p.45
- **ENTREPRISES**  
L'actualité des entreprises ..... p.71  
La Tribune des Fabricants : Ascomat ..... p.92  
Chronique des métiers de la vente ..... p.96  
Les salons .....p.91
- **LES PISCINES DE COLLECTIVITES**  
De l'importance de... la déchloramination.....p.98
- **LISTE DES ANNONCEURS** ..... p.100



## Chronique

# PROMESSE TENUE

### Ne rien promettre que vous ne pourriez tenir !

En effet, les grandes marques de produits, qu'il s'agisse de matériels piscines, d'appareils électroménagers, de montres, de produits cosmétiques, d'assurances... ont une priorité : tenir leurs promesses.

Les commandes de piscines neuves sont devenues difficiles à décrocher. Mais ce n'est pas le cas seulement pour les piscines. Tous les biens d'équipements sont logés à la même enseigne : meubles, cuisines, cheminées, électroménager, aménagements paysagers, etc.

Les acheteurs potentiels sont de plus en plus méfiants, indécis, craintifs, ils ont **besoin d'être RASSURÉS**.



### Pour rester leaders dans leurs domaines, les grandes marques insistent sur la qualité de leurs produits, de leurs services et sur leurs garanties.

« DARTY, le contrat de confiance », croyait que rien ne pouvait l'atteindre. Il a été à tous points de vue le plus fort, le meilleur, le plus représentatif, le plus performant, le plus réactif. Il avait la confiance du grand public !

Il a donc moins communiqué vis-à-vis de sa clientèle, moins formé ses vendeurs. Alors qu'ils devaient VENDRE, ses dépanneurs ne faisaient que dépanner, parce que moins formés à renouveler le matériel.

Maintenant, pour « rattraper » son marché, il doit re-communiquer très fort sur un marché archi concurrentiel.

Le client est toujours le même, il est toujours d'accord pour signer une commande, mais **il faut** qu'il soit **plus rassuré, plus courtois**, en clair, **que la promesse du fournisseur soit loyale pour qu'il y croit**.

Je vous conseille, en ces moments très compliqués, de faire savoir à vos clients déjà heureux de vous avoir fait confiance, ainsi qu'à vos prospects, que VOUS, **vous tenez votre parole**, que l'on peut vous faire **confiance**, que vos promesses sont tenues, quoi qu'il vous en coûte !

**Vos fournisseurs, qui communiquent dans notre revue Spécial PROS, l'ont bien compris.** Pour obtenir votre confiance, votre fidélité, vos commandes, ils communiquent sur leur image, pour vous convaincre eux aussi qu'ils respecteront leurs promesses envers vous, car « Vous le valez bien » !

**Les marques qui ne communiquent plus**, en pensant qu'elles n'ont plus rien à prouver à leurs si « fidèles » clients, **se font aussi oublier et dépasser par des concurrents** plus dynamiques, plus créatifs, plus sympathiques, plus coopérants.

### Faites savoir vous aussi, que vous avez un savoir-faire

- D'abord, **aux clients** qui vous ont fait confiance, et qui en sont heureux, car vous leur avez donné du bonheur en leur construisant une piscine. Un jour ou l'autre, ils vous rappelleront pour la rénovation de leur si précieuse piscine et vous les conserverez comme clients fidèles pour l'entretien de l'eau et leurs équipements.
- Faites-le savoir aussi **à tous vos prospects**, potentiels futurs clients, qui doivent savoir que vous êtes le SEUL spécialiste à qui ils doivent faire confiance.

### VOUS AVEZ UN SAVOIR-FAIRE, FAITES-LE SAVOIR !

« Ne confonds pas ton chemin avec ta destination.

Ce n'est pas parce qu'il fait orageux aujourd'hui que tu ne te diriges pas vers le soleil ! »

Anthony Fernando

**Richard CHOURAQUI**  
Consultant Piscine  
MABIS Consulting  
rc.mabis@gmail.com

**POOLSQUAD®**

offrez le

**meilleur de l'électrolyse !**

**Pool**  
technologie



**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)

# UN MOMENT AVEC... Charles CHAPUS

Dirigeant du Groupe AZENCO



**Depuis le rachat en 2011 de la société Swim Protec, le Groupe AZENCO s'est installé dans les locaux de cette entreprise, qui fabriquait des abris télescopiques et la terrasse mobile PoolDeck.**

**Son usine d'abris est située à Cazères (31), à quelques kilomètres de Toulouse, à proximité d'un accès à l'autoroute. Les volets sont fabriqués dans une nouvelle installation à Carcassonne.**

**Nous avons rencontré le gérant de la société, Charles CHAPUS, et son « bras droit », comme il aime à le répéter, le Directeur Général Fabien RIVALS.**

**Charles CHAPUS, avant de commencer cet entretien, accepterez-vous de répondre au fameux « Questionnaire de Proust ».**

**1 - Votre premier geste le matin en arrivant au bureau ?** Je bois le café.

**2 - Dans votre journée de travail, la tâche la plus agréable ?** Quand j'ai mes clients au téléphone.

**3 - Et la tâche la plus désagréable ?** Quand je dois payer mes factures.

**4 - Votre qualité n°1 ?** Je dirais mon inventivité.

**5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?** Leur sérieux.

## Charles CHAPUS

**6 - Votre pire cauchemar professionnel ?**

Quand techniquement il y a quelque chose qui ne fonctionne pas sur nos produits.

**7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?**

Je ne peux pas le dire là.

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

Je suis allé m'habiller.

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

Je me retrouve en famille.

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

Architecte.

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

Einstein.

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

L'aéronautique.

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

L'électricité.

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

Ils le sont tous

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

Qu'ils ont passé un bon moment avec moi.

**16 - Votre devise ?**

A tout problème, une solution.

**Charles CHAPUS, quel est votre rôle exact au sein du Groupe Azenco ?**

Je suis gérant de la société Azenco et à ce titre, je suis en charge de la gestion de l'entreprise au quotidien. J'initie les orientations au niveau des innovations, des produits et de l'industrialisation.

**Depuis quand existe Azenco et quelle est son activité ?**

Le Groupe a été créé en octobre 2011. Nous fabriquons des abris de piscine, mais aussi des abris de terrasse, des pergolas bioclimatiques, des volets roulants pour piscine et des terrasses mobiles. Notre activité consiste à concevoir, fabriquer, tester, commercialiser et livrer nos produits. Notre effectif est composé de 80 salariés, dont une quinzaine dédiés à l'activité commerciale.

Nos produits sont testés sur un programme informatique et en situation, sous la supervision des techniciens expérimentés du Service Qualité. Puis, nous en assurons la pose sur les chantiers.



*Siège du Groupe Azenco situé à Cazères (31)  
à quelques kilomètres de Toulouse*

### Plus récemment vous avez créé un nouveau département ?

Oui, le département international. D'ailleurs, notre surface totale de 3 600 m<sup>2</sup> est amenée à se développer si l'activité export progresse bien.

### Vous avez également une activité dédiée aux spas ?

Oui, nous sommes distributeur pour La France, auprès des pisciniers et sur les salons, des spas Villeroy & Boch.

### Pourquoi avoir ajouté un tel produit à votre gamme ?

Parce que je pense que le spa est un produit qui correspond exactement à notre clientèle et le fait de s'associer avec Villeroy & Boch, qui est une entreprise internationale et de renommée, nous permet de faire valoir un produit de qualité. Nous avons choisi cette marque parce qu'elle était en adéquation avec notre vision du marché du spa. Nos deux entreprises sont synonymes de qualité et se rejoignent en termes d'image.

Nous entrons dans notre 2<sup>e</sup> année de commercialisation de ces spas. La première année « test » nous permet d'envisager des perspectives encourageantes, pour doubler, voire tripler notre volume d'affaires en 2015.



Modèle JUST SILENCE, présenté en avant-première au salon de Lyon 2014

### Comment les commercialisez-vous ?

Actuellement, les spas sont commercialisés sur les 50 à 70 foires et salons annuels auxquels nous participons, ainsi que sur le terrain, par nos commerciaux et par les professionnels pisciniers.

### Et par quels canaux de distribution commercialisez-vous vos abris ?

Ils sont commercialisés en vente directe par secteur, par nos commerciaux, et à l'export, aux professionnels, via des distributeurs.

### Où sont implantés vos points de vente ?

Nos points de vente sont localisés en agences Azenco, à Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Aubagne, Cazères, Carcassonne, Paris et Lyon et prochainement Avignon et Aix-en-Provence. Notre politique est de développer le nombre de nos agences.



Abri télescopique NEO30

### Fabien RIVALS, si nous parlons de la commercialisation auprès des professionnels ?

En France, nous développons un réseau d'apporteurs d'affaires chargés de prescrire notre gamme. Le suivi de ceux-ci est assuré par l'ensemble de notre force commerciale.



Fabien RIVALS dans l'atelier au milieu du nouveau centre débit usinage numérique

### C'est quoi la philosophie de l'apporteur d'affaires ?

En fait, il s'agit de créer un réel partenariat entre des pisciniers qui ont besoin d'élargir leur offre et nous qui cherchons des contacts de qualité. Le piscinier est le meilleur prescripteur. L'avantage pour le piscinier est de pouvoir proposer une offre globale à son client et de percevoir une rémunération sur ces ventes additionnelles.

### Et comment cela fonctionne-t-il ?

Leslie RECARTE est l'interlocutrice privilégiée chez Azenco pour s'occuper du piscinier et gérer la relation avec notre réseau.

Le professionnel nous transmet un contact, suite à cela nous envoyons un catalogue au prospect, prenons un rendez-vous au technico-commercial du secteur. Ensuite, nous faisons un feed-back au piscinier pour un bon suivi de l'affaire, et si elle est conclue cela lui donne droit à une commission.

### Qui effectue la pose ?

Nous-mêmes. Le propre d'Azenco est de maîtriser toute la chaîne, commercialisation, fabrication, transport et pose. Pour le professionnel c'est un gage de qualité et un gain de temps et d'argent.

La commission correspond à du résultat net pour le piscinier.

Suite de l'interview de Charles CHAPUS

## Comment s'est passée 2014 et quels sont vos objectifs pour 2015 ?

En 2014, notre chiffre d'affaires a progressé de 84 %. Nous le devons à notre politique d'innovation et à la prise de territoire que nous avons poursuivie.

En effet, en 2014 nous avons élargi notre gamme avec un nouveau design pour les abris hauts et mi-hauts (R design), et amélioré les options et possibilités sur l'ensemble des abris bas.

En parallèle nous avons développé une gamme complète d'abris de terrasse et de pergolas bioclimatiques.

Nous souhaitons faire de 2015 l'année de la stabilité, de la consolidation de l'entreprise, en termes d'organisation et de productivité.

Aujourd'hui, nous investissons dans un outil de production plus performant, de façon à améliorer la qualité et la rentabilité.

Ce centre débit usinage numérique, nous permet de synthétiser notre commande, à partir d'un programme interne unique en son genre.

## On parle beaucoup de rénovation en matière d'abri, qu'en est-il ? Est-ce que cela existe ?

Oui, cela existe. La reprise de la société Swim Protec, nous a permis d'appréhender cette partie du marché qui représente une part non négligeable de notre chiffre d'affaires.

Nous avons un service dédié au sein de l'entreprise qui recueille les demandes des clients et qui établit des devis de rénovation, ou propose une reprise de l'ancien pour un neuf.



## Pour conclure, Charles CHAPUS, parlez-nous de la philosophie de l'entreprise.

Notre entreprise a pour vocation de répondre aux besoins des clients pour tout ce qui concerne l'extension de leur habitat. C'est pour cela que nous nous sommes lancés sur le marché des abris de terrasse, pergolas et spas. Notre objectif est de répondre à toutes les demandes concernant l'extérieur et l'environnement proche de la maison du futur. La philosophie AZENCO est donc : respect du client, respect de la qualité des produits et respect des engagements.

## Le Groupe AZENCO à l'export

**Leslie RECARTE, vous qui êtes en charge de ce département, quelles sont vos prochains « terrains de chasse » ? Pourquoi le Groupe AZENCO est-il passé à l'export ?**

**Leslie RECARTE :** Nous sommes arrivés à une certaine stabilité du marché en France. Il n'y a plus beaucoup d'évolution aujourd'hui sur le marché de l'abri, avec cependant encore beaucoup d'acteurs. L'export va donc nous permettre de développer notre chiffre d'affaires et de compléter notre zone de chalandise.

Les pays ciblés sont les pays proches géographiquement, comme l'Espagne, l'Angleterre, l'Italie, les pays du Benelux et l'Allemagne. Toutefois, nous avons déjà des marchés hors Europe, sur des produits ciblés.

L'export a bien démarré en 2014 et se développera encore en 2015, grâce à notre présence sur les salons internationaux.



Leslie RECARTE

## Certaines entreprises étrangères sont aussi venues frapper à votre porte ?

Oui, certaines entreprises hors U.E. nous ont contactés pour des produits particuliers et cela s'est concrétisé par la suite.



Le stand AZENCO au dernier salon Forum Piscine à Bologna (Italie)



**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



# LA RÉNOVATION

## Un marché à ne pas négliger !

**Avec en France un parc vieillissant de piscines, dont des premières implantations en série remontent déjà à la fin des années 1960, la rénovation de bassins est devenu un marché mûr et lucratif, qu'il serait bien dommage de négliger, surtout en ces temps difficiles...**

Vous avez tous tâté à plus ou moins grande échelle à la rénovation de piscine, à commencer par le remplacement des revêtements d'étanchéité, complété parfois de quelques modifications ou améliorations de bassin, comme la création par exemple d'un escalier d'accès au bain. Vous avez pu alors constater que les propriétaires de ces projets sont majoritairement d'anciens clients, qui à cette occasion, frappent à la porte de votre établissement, du fait des bonnes relations commerciales et de confiance que vous avez su entretenir avec eux, de vos conseils toujours judicieux, et de votre professionnalisme sur le terrain qui n'a pas fait défaut. Et même une frange de ces clients que vous aviez perdus de vue toute ces années passées, se rappellent à votre bon souvenir pour le meilleur et non le pire.

Sauf qu'aujourd'hui, à démarche identique, la demande a évolué et pas qu'un peu ! La rénovation d'une piscine ne se cantonne plus au remplacement d'un composant clé de la piscine, mais concerne une refonte importante, sinon complète, de l'existant. Petits chantiers qui sont devenus grands, les enjeux de la rénovation de piscines ont désormais pris une autre envergure !

### ► Vers une nouvelle piscine...

Avec l'évolution du marché de la construction neuve qui propose aujourd'hui des piscines différentes de celles que vous avez pu construire les décennies précédentes, c'est-à-dire esthétisantes, fort bien équipées, et même innovantes, les piscines d'il y a vingt ou trente ans font triste mine. Imaginez quelle déconvenue pour un ancien propriétaire qui attirait en son temps l'émerveillement, de devoir constater combien son bassin est devenu banal et moche – eh oui ! – en comparaison de celui flamboyant neuf de son voisin. Et généralement, ledit propriétaire ne met pas longtemps à rénover son bassin, conforté en cela par sa femme...

C'est alors que la rénovation d'une piscine prend une autre dimension, avec une volonté de reprendre l'existant en vue d'obtenir une nouvelle piscine, à telle enseigne que certains d'entre vous ont reconstruit de nouveaux bassins dans des piscines existantes.

### ► Conseils et force de propositions

Il reste que vous devez être de bon conseil et un tantinet persuasif pour faire comprendre au client que, quant à remplacer un revêtement intérieur qui n'est finalement que de l'entretien, que du rafraîchissement, autant profiter de l'occasion pour se faire plaisir utilement en modifiant certains aspects de la piscine et en l'équipant convenablement.



*Ainsi arrondi, l'escalier de la piscine ne convient pas pour la pose d'un volet flottant automatique qui recouvre entièrement le plan d'eau.*



*Des murs droits ont été bâtis dans l'escalier extérieur arrondi pour obtenir un bassin rectangulaire et permettre ainsi l'équipement d'un volet automatique*

Ainsi, profiter d'un remplacement des canalisations enfouies depuis belle lurette pour transformer un bassin en piscine miroir n'est-il pas en soi une hérésie, vu qu'il faut ouvrir grandes les tranchées pour travailler confortablement au dos des parois...

De même, profiter d'un remplacement de revêtement pour réduire les dimensions d'un bassin tout en recyclant l'excédent pour y loger un caisson immergé de volet automatique, témoigne d'une certaine logique...

Ou encore, profiter de la reprise des plages affaissées, défraîchies, voire fendues, pour terrasser un peu plus et installer une nage à contre-courant, est de bon sens, car après ce sera trop tard...

Ces quelques exemples inspirés de faits réels ne sont pas extravagants ; nous les avons retenus pour démontrer que les projets de rénovations ne sont jamais figés, bien au contraire. Car en réalité, la clientèle, sans nécessairement l'exprimer clairement, attend de vous des propositions concrètes en fonction de votre expérience et de votre capacité à imaginer des solutions découlant de telles ou telles circonstances.

### ► Un marché lucratif, un marché de confiance

La piscine n'étant pas un produit de première nécessité, en temps de crise les projets sont remis à des jours meilleurs. Alors que les projets de constructions neuves se sont rétrécis comme peau de chagrin, il en est un qui résiste plutôt bien, celui de la rénovation. Aussi, ne vous voilez pas la face : alors que les affaires sont difficiles, compliquées, parfois même conflictuelles, dans l'actuel contexte de sinistrose aigüe que vous traversez, avouons qu'un peu de douceur n'est pas pour déplaire !

### ● Ce marché de la rénovation de piscines est intéressant à plusieurs titres :

● Lorsque le propriétaire porteur du projet est un ancien client, vous ne partez pas en terres inconnues, car vous savez à quel profil vous avez affaire, contrairement à une

construction neuve où votre vigilance doit être de mise jusqu'à la réception complète du chantier et le règlement du solde dû.

● La rénovation de piscines est un domaine où la concurrence n'est pas encore très vive, ce qui vous permet de maintenir vos prix, avec de meilleures marges, car ils n'appellent pas plus que cela à discussion de la part du propriétaire qui ne dispose pas de suffisamment d'éléments pour comparer.



État des lieux piscine **Waterair** Olivia II 5.34 vide



Super Liner 85/100° Cancun gris **Procopi** posé et finition du remplissage - Réalisation Rêve d'eau (83)

- Un ancien client satisfait de vos services n'ira pas voir ailleurs, car il vous a accordé sa confiance. De plus, il a très bien intégré qu'en tant que constructeur originel de sa piscine vous en maîtrisez l'historique, comme par exemple l'exact passage des canalisations enterrées, l'emplacement des chaînages et piliers de renforts du bassin, ou encore les références de ses équipements, avec les coordonnées des fournisseurs...

- Lorsque le prêt de la maison est remboursé et l'investissement de la piscine absorbé, le propriétaire dispose à nouveau de fonds pour se faire plaisir. Et pour peu qu'il dispose d'une rentrée exceptionnelle (vente de parts d'une entreprise, réalisation d'un placement d'argent, héritage...), il optera pour le grand jeu, car comme il s'agit d'un projet d'envergure avec l'optique d'enrichir son bien immobilier et l'objectif qu'il dure une trentaine d'années, il ne souhaite pas y revenir.

## ► La rénovation : un marché vraiment idyllique ?

Fort de ces arguments, devez-vous pour autant foncer tête baissée dans le marché de la rénovation ?

Bien sûr que non ! Des responsabilités vous incombent aux titres de sachant et de maître d'œuvre, dès lors que vous intervenez sur un ouvrage existant, avec mise en cause possible de la garantie décennale.

Aussi, devez-vous être très prudent lorsque vous intervenez sur un bassin que vous n'avez pas construit. Le propriétaire doit vous communiquer les pièces s'y rapportant (étude des sols, description des travaux de construction selon le devis-contrat initial, travaux de maintenance, etc.). De votre côté, une réception de l'ouvrage, avant travaux, s'impose pour éviter tout éventuel futur litige.

T. 0034 662 392 696 · info@vegametal.com · www.vegametal.com/fr/ · @abrisdepiscine



# UNE RÉNOVATION D'EXCEPTION

## AVANT



**Rénovation d'une piscine à skimmers de 6 x 12 m sur les hauteurs de Saint-Tropez, construite il y a une quarantaine d'années et ne disposant pas d'une vue agréable. Le propriétaire n'allait quasiment jamais autour de sa piscine, celle-ci étant excentrée par rapport à l'habitation.**

Après une mise en valeur de la piscine particulièrement réussie – en fait l'ancien bassin a été détruit et une nouvelle réalisation a pris place – le propriétaire a aujourd'hui une vue imprenable sur la baie de Pampelonne et il "vit" le plus possible dans son nouvel environnement.

Une piscine miroir de 7 x 15 m a été réalisée avec un bassin en contrebas. La piscine se déverse en partie (sur un tiers) dans un bassin où se trouvent des vélos aquatiques. Ensuite, elle se déverse à nouveau dans un bac à goulotte relativement important de près de 10 m<sup>3</sup>.

Le client souhaitait un accès à l'eau qui se fasse en douceur. Un revêtement en Pebble Tec beige a été réalisé avec une descente progressive dans le bassin. Les accessoires sont tous en inox, excepté la façade de la nage à contre-courant, en ABS, mais de couleur inox.

L'éclairage a été réalisé avec 6 projecteurs traditionnels (de 300 watts).

Un vaste local technique a été aménagé en contrebas de la piscine équipé d'une double filtration avec un Pool Manager chlore en galets, pompe oxygène et 2 pompes à chaleur Mitsubishi Inverter.

Les margelles et dallages sont en cèdre gray. À noter que l'architecte Michel LEFEBVRE conçoit ses dernières réalisations en prévoyant un léger rehaussement des margelles, ce qui contribue à avoir une pente plus importante pour la récupération de l'eau.

*Le bassin original (à skimmers) datait d'une quarantaine d'années. Excentré par rapport à la maison et ne bénéficiant pas de la vue imprenable d'aujourd'hui, le propriétaire n'allait quasiment jamais autour de sa piscine.*

**Réalisation PISCINE ARROSAGE LEFEBVRE St Tropez - Alexandre LEFEBVRE  
Architectes Michel LEFEBVRE - Thomas PATURLE  
LAC (Libre Architecture Concept) St Tropez**



*L'ancienne piscine a été entièrement détruite et l'emplacement du bassin complètement revu afin de permettre de jouir de la vue imprenable sur la baie de Pampelonne.*

## APRÈS



*La piscine se déverse en partie (sur un tiers) dans un bassin prévu pour des vélos aquatiques et se déverse à nouveau dans un bac à goulotte relativement important de près de 10 m<sup>3</sup>.*



*Le pool house offre aujourd'hui toutes les commodités et le confort. L'architecte a imaginé un astucieux miroir sur toute sa largeur qui permet de refléter l'image de la piscine et de son fabuleux décor.*



Chaque fois que le propriétaire reçoit des invités,  
c'est désormais autour de sa piscine.  
C'est comme si le lieu de vie s'était déplacé à cet endroit.

Le local technique a été particulièrement soigné



Connectez-vous à la source ...

# POOL360

Commandez 24h/ 24  
365 jours par an

NOUVEAU  
Applic Smartphone  
et Ipad

Soyez fan de simplicité !



- ➔ Recherche rapide de références
- ➔ Consultation du stock en temps réel dans votre agence
- ➔ Support de vente auprès de votre clientèle
- ➔ Recherche facile de vos pièces détachées
- ➔ Consultation de vos prix et création de vos devis
- ➔ Documentations techniques et commerciales
- ➔ Tutoriels pour faciliter la prise en main

Inscrivez-vous auprès de votre agence **SCP**

SCP AIX  
Tél 04 42 60 38 80  
agence.aix@scppool.com

SCP BORDEAUX  
Tél 05 56 34 12 46  
agence.bordeaux@scppool.com

SCP LYON  
Tél 04 37 65 93 99  
agence.lyon@scppool.com

SCP RODEZ  
Tél 05 65 75 53 00  
agence.rodez@scppool.com

SCP TOURS  
Tél 02 47 48 02 48  
agence.tours@scppool.com

# L'ÉTANCHÉITÉ POLYESTER STRATIFIÉ EN PISCINE



Jean-Michel CAU

Parmi les procédés utilisés pour la rénovation des piscines, figure l'étanchéité en polyester armé. Pour en parler, nous avons demandé à un professionnel très expérimenté sur ce procédé, de répondre à nos questions. Il s'agit de Jean-Michel CAU, piscinier depuis 1973 qui a réalisé plus de 2500 chantiers. Formateur professionnel, il dispense également des cours au Lycée Professionnel Léon Chiris de Grasse, pour la formation sur 2 ans au Brevet Professionnel des métiers de la piscine. Il est aussi expert piscine depuis 1978.

**En premier lieu, parlez-nous de l'étanchéité d'une piscine ?**

Qu'y-a-t-il de plus important dans une piscine ? C'est qu'elle soit étanche ! Et même qu'elle soit imperméable ! Hormis les pièces à sceller, les circuits hydrauliques et le groupe de filtration (dans le local technique), il y a un problème essentiel à gérer sur chaque réalisation, c'est l'étanchéité du bassin (et son imperméabilité).

**Or, il n'y a que 3 manières de rendre une piscine étanche :**

- Les enduits maçonneries traditionnels (« cuvelage » avec une déclinaison multiple de finitions décoratives possibles).
- Les étanchéités souples (liner, membrane armée 150/100°, EPDM).
- **Le revêtement d'étanchéité polyester.**

À titre personnel et cela depuis 40 ans, j'ai dû réaliser environ 800 revêtements d'étanchéité de piscines en polyester, sur un ensemble de 2500. Toutes ces années m'ont permis de porter un jugement précis sur les différents types de revêtements, de ce qu'il faut faire et aussi de ce qu'il faut éviter, en définitive c'est simplement là, la définition de l'expérience.

Globalement, d'ailleurs, tous les procédés existants sont bons, à condition qu'ils soient bien choisis, bien conseillés, bien adaptés à l'ouvrage construit, bien préparés et bien mis en œuvre par un professionnel expérimenté.

**Quel est l'intérêt du polyester stratifié en piscine ?**

Historiquement, le polyester est pérenne. En effet, les premières fabrications de pièces de motos en polyester en Allemagne remontent aux années 20, quant aux premières séries de coques de navires de guerre (de plus de 50 mètres de longueur), elles remontent à 1935 et sont toujours en usage.



Imprégnation au rouleau de la résine catalysée après la pose d'un mat de verre 450 g

Le revêtement polyester est solide. Il a des capacités mécaniques exceptionnelles, ainsi qu'en témoignent en particulier les coques des immenses navires qui font les courses autour du monde dans les pires conditions possibles et qui, par conséquent, réclament des matériaux possédant des qualités techniques extraordinaires. Son module d'élasticité lui permet d'absorber de très grandes déformations.

Bon nombre d'éléments de structures et de carrosseries d'avions, d'engins automobiles, de matériels de travaux publics et d'éléments d'architecture, sont en polyester.

**Il est d'ailleurs à noter que, dans l'activité industrielle de la piscine, le stratifié polyester est UNIQUE. Il permet en effet :**

- D'une part, de fabriquer des piscines monocoques, des locaux techniques, des bacs de douche, des faux rochers décoratifs...
- D'autre part, de mettre en œuvre des revêtements d'étanchéité de bassin de piscine.



Le gros œuvre polyester (fibres de verre + résines et ponçage) est achevé prêt à recevoir la finition

C'est donc un matériau permettant plusieurs applications.

Les Directives Techniques Piscines de 1996 font une description détaillée de ce procédé en décrivant parfaitement ses qualités, vraiment adaptées pour nos revêtements d'étanchéité... notre tranquillité d'esprit, notre réputation.

Utilisé en piscine, le revêtement polyester est particulièrement esthétique **et permet, dans la conception architecturale, des formes de bassins très originales, de même que toutes**

**les fantaisies décoratives.** Nous disposons aujourd'hui de couleurs de finition d'une gamme telle, que pratiquement tous les coloris sont réalisables.

Le revêtement polyester de piscine est **très facile à entretenir.** Il s'agit d'une matière « plastique » composite, quasiment sans adhérence au contact de l'eau des bassins.

Attention quand même à ce que le traitement de l'eau (pH et désinfection) soit normalement équilibré.



Réalisation d'un antidérapant sur accès petit bain (plage immergée)



Le gros œuvre polyester achevé peut recevoir la finition : vernis polyuréthane bi-composant (GMC Mäder) ou gel coat

En cas d'obligation exceptionnelle de réparation (suite à un accident avec un objet contondant) **l'intervention de reprise est simple, rapide, particulièrement fiable et quasiment invisible.**

Que ce soit dans le neuf ou la rénovation, le revêtement d'étanchéité polyester peut être le produit idéal à mettre en œuvre pour aboutir à un résultat optimal. **D'ailleurs, « son intimité » sur et avec le support empêche la fabrication de « condensats », ce qui n'est pas le cas avec les différentes étanchéités souples.**

#### Et la mise en œuvre du polyester ?

Aujourd'hui, il est parfaitement possible de travailler quasiment toute l'année à l'aide de structures de protections couvrantes et isolantes que l'on peut disposer au-dessus des bassins. **Prévoir évidemment le respect des normes de sécurité, de ventilation pour les techniciens, ainsi que des paramètres de température d'ambiance et d'hygrométrie, pour la mise en œuvre des matériaux** (de 15 à 35° C en température et une humidité inférieure à 65 %). Pour cela, il est courant de mettre en place à l'extérieur un gros réchauffeur soufflant de l'air chaud dans le bassin + abri.



**Matériel :** Combinaison de travail, gants pour produit chimique et pour application, seau pour préparer résine + catalyseur, scotch orange, cutter, ébarbeur, rouleau, patte de lapin, doseur pour catalyseur, ponceuse, flaps, masque de sécurité et de ponçage, lunettes, mètre, pinceau plat, marqueur

**Le revêtement polyester est sécurisant.** En effet, de par l'évolution des formes de bassin privé ou pour les piscines collectives, nous avons été amenés à développer une gamme d'antidérapants simples à mettre en œuvre et répondant à tous les cas de figures (escaliers, banquettes, plages immergées, pédiluves).

**NB :** À condition bien sûr, de travailler sur un ouvrage en béton armé de très haute qualité, il est à retenir que l'application unique, en 2 ou 3 couches de vernis polyuréthane bi-composant, est parfaitement appropriée pour obtenir directement une étanchéité totale (GMC Mäder). Ne pas omettre que les enduits devront comprendre un « gobetis » d'accrochage, puis une couche d'enduit hydrofugé de 20 à 30 mm d'épaisseur et une finition d'enduit en sable très fin ou tamisé de 3 à 4 mm d'épaisseur, permettant à la fois



Après les finitions du polyester, le bassin peut être mis en eau (après respect du temps de séchage)

un aspect final parfait et une possible « imprégnation » des résines époxy bi-composants à venir.

#### Votre avis sur ce concept d'étanchéité ?

La mise en œuvre des produits de revêtement polyester est délicate, salissante (ce qui implique une maintenance de propreté du chantier en permanence). Le revêtement polyester de piscine peut apparaître comme le « mal aimé » de notre profession, pourquoi ?

- Pas ou peu de promotion du produit,
- Pas ou peu de stands référents dans les salons professionnels,
- Pas ou peu de formation technique d'apprentissage ou de perfectionnement professionnel,
- Un abord plutôt difficile dans une société civile pour qui les valeurs de « travail », les « difficultés », sont impérativement à éviter.

Pourtant le polyester appliqué manuellement est extrêmement gratifiant, il donne très souvent l'impression de faire un ouvrage exceptionnel, parfois « magique » puisque l'on arrive à transformer du produit liquide en une coque « stratifiée » étanche et esthétique (sans aucun joint).

Malheureusement il y a très peu d'entreprises de piscines qui appliquent ce matériau, alors que les besoins techniques sur chantier sont immenses, que ce soit dans le neuf ou la rénovation.

**Lorsqu'on maîtrise bien cette technologie et tout en utilisant des matières premières de très hautes qualités, on peut obtenir une rentabilité financière supérieure, voire bien supérieure à la mise en œuvre des autres techniques d'étanchéités utilisées couramment dans la profession. Le temps des « ouvriers chinois » venant faire de l'application de polyester en France n'est pas encore venu !**

Aujourd'hui, une véritable Entreprise Générale De Piscines qui veut vivre et survivre, doit pouvoir proposer la mise en œuvre de technologies et de matériaux qui la singularise.

**Dans une entreprise de piscines « classique », le « savoir-faire » spécifique de ces produits doit être partagé par au moins 2 personnes**, afin de pouvoir constituer une « équipe » (le patron et le technicien, ou 1 cadre et 1 technicien). C'est suffisant pour pouvoir assurer (avec un aide technicien) au moins 30 revêtements par an, ce qui est parfaitement cohérent du point de vue de la gestion.

Voilà donc une technologie qui permettra à ceux qui la maîtrise, de se singulariser sur ce marché aux multiples turbulences actuelles. Les audacieux pourront ainsi devenir **des entrepreneurs généraux de piscines** (polytechniciens !) et ainsi trouver des leviers de développement.

N'oublions pas que nous sommes le deuxième pays au monde pour le marché des piscines ce qui est tellement revigorant de se le rappeler pour tourner le dos au marasme ambiant que l'adaptation est le seul moyen pour répondre aux turbulences du moment.

# L'ÉTANCHÉITÉ POLYESTER STRATIFIÉ EN PISCINE

## Parlons maintenant de la réalisation d'une étanchéité piscine par le polyester stratifié

Après le listage, les approvisionnements en matière première, en matériels (brosserie, produits de nettoyage, équipements pour techniciens et outillages), on peut commencer l'application « in situ ».

- 1 Si l'on se trouve devant un ouvrage en béton armé (dans le neuf ou la rénovation) parfaitement fiable et solide, **on peut envisager l'utilisation d'un vernis d'accrochage G4** qui rendra le revêtement du bassin quasi adhérent au support (cette technologie peut présenter un certain nombre d'avantages) c'est celle que nous avons utilisé dans la plupart des cas depuis 35 ans.
- 2 Si l'on se trouve par contre, devant une structure de bassin pouvant éventuellement subir de légères déformations (béton/maçonnerie, bassins préfabriqués de toutes sortes – structures plastiques, métalliques, bois, etc.) il est alors préférable de **réaliser un revêtement « semi-adhérent » au support**. En effet, de petits mouvements éventuels de l'ouvrage n'entraveront pas l'étanchéité du revêtement polyester, susceptible d'absorber jusqu'à 2 à 3% de déformation. On parle alors d'un revêtement indépendant du support.

- Application d'une **première couche de résine isophtalique catalysée pour imprégnation**.
- **Après séchage** de cette première application, il est mis en œuvre une **deuxième couche** de résine isophtalique catalysée.
- Application d'un **premier mat de verre (450 g)**.
- Application par imprégnation au rouleau d'une **troisième couche** de résine isophtalique catalysée.
- Après **polymérisation** de ce premier ensemble ou à la suite, il est alors procédé à la mise en place d'une **quatrième couche** de résine isophtalique catalysée.
- Pose d'un **second mat de verre** de 450 g avec recouvrement des différents tissus en surépaisseur après ébarbage manuel de l'ensemble des fibres de verre.
- Pose d'une **cinquième couche de finition** du Gros Œuvre polyester en résine isophtalique catalysée.

Il est à noter que toute cette mise en œuvre des différents mats de verre fait l'objet d'un « **ébarbage** » manuel **systématique des « coupes franches » des rouleaux de mat de verre sortis d'usine**. En effet, cette longue opération permet d'obtenir des revêtements polyester parfaitement lisses, sans aucune surépaisseur visuelle tous les mètres (« effet tapisserie ») malheureusement obligatoire et visible dans les revêtements souples en membrane armée 150/100°).

**Obligatoirement, « l'accrochage » du revêtement polyester se fera en partie haute du bassin** soit par un retour sur l'arase (avant la pose des margelles), soit par la confection d'une « engravure » générale sur la périphérie sous margelle.

**Quant à l'ensemble des pièces à sceller, leur étanchéité sera assurée soit par l'utilisation de pièces à sceller de**

**type liner**, soit par la confection systématique « d'engraves » qui permettront la continuité d'étanchéité, le rebouchage par masticage « choucroute », plus une finition fibre de verre résinée par-dessus.

Il est important de savoir qu'il est parfaitement possible de poser directement du carrelage sur le revêtement polyester à condition d'utiliser de la colle époxy bi-composant.

**Après polymérisation de l'ensemble**, il sera procédé à un ponçage et à un masticage complet du cuvelage (parfois à de petites réparations). Tout sera apprêté pour pouvoir recevoir 2 couches de vernis polyuréthane bi-composant de couleur choisie par le client, suivant la référence des couleurs de piscines génériques ou à travers un RAL permettant la création de coloris pastels,



Fin de la pose des mats de verre (parois et début radier) y compris retour sur arase avant pose des margelles



Plastification du mat de verre sur escalier



En l'absence de brides d'étanchéité (type liner), engravure sur skimmer et refoulement dans vieux bassin de 35 ans

afin de rendre les revêtements de piscines encore plus esthétiques (ceci est la technologie que nous mettons en œuvre depuis 35 ans).

Il est également très souvent pratiqué une finition à l'aide de « Gelcoat », appliqué en 2 couches (la seconde étant obligatoirement diluée avec du styrène paraffiné afin de permettre la polymérisation du produit).

**ATTENTION !**  
Bien se souvenir que le  
« Gelcoat » n'est jamais étanche et  
que la finition de « Gelcoat » avec styrène  
paraffiné doit être poncée à 100% avant  
toutes reprises de finition ou de  
rénovation.

Ne pas oublier que techniquement le revêtement d'étanchéité polyester doit être continu jusqu'au-dessus du niveau d'eau du bassin, même, et y compris si l'on se trouve sur des piscines décoratives avec des plages en remontées, des banquettes, des lagons, des débordements et des bacs tampons.

#### Quelques dernières précisions :

Le rouleau utilisé doit être une « brosseuse » assez fine pour faciliter la diffusion et l'imprégnation des fibres de verre. La qualité actuelle des résines isophtaliques renferme moins de styrène qu'auparavant. Ainsi, elles facilitent l'imprégnation dans la fibre de verre, sans nécessité l'opération du bullage.

Pour les disques de ponçage, s'équiper de fabrications de grande qualité, certes plus cher mais durant plus longtemps.



*Abri de chantier Poolup, extensible : 9 m à 12 m ou 6 m à 9 m montage à 2 (15 min), tient dans le coffre d'un break*

Le revêtement d'étanchéité polyester doit faire l'objet d'une garantie d'Assurance Décennale obligatoire.

**En conclusion**, vous l'aurez compris, à la lecture de cet article, la mise en oeuvre de l'étanchéité d'un bassin en polyester armé demande un réel savoir-faire et une procédure rigoureuse.

**A LA PISCINE NATURELLE**  
Jean-Michel CAU / [jmcpiscines@orange.fr](mailto:jmcpiscines@orange.fr)

# MATCOSOL

Peintures  
Hautes performances  
pour les sols et les  
piscines



**GMC**  
LES SOLUTIONS TECHNIQUES  
[www.peintures-gmc.fr](http://www.peintures-gmc.fr)

## CristalBall

Solution pratique et économique pour profiter de sa piscine 365 jours/an



- **Pratique**, se gonfle en 15 minutes
- **Gonfleur électrique** 220 v fourni
- Permet la **baignade toute l'année**
- Se dégonfle pour reposer sur l'eau comme « **couverture de protection** »
- **2 versions** : côtés et toit transparents / côtés transparents et toit translucide (plusieurs coloris)
- **Tissu PVC de qualité supérieure** stabilisé anti-UV
- Aucune construction : **pas besoin d'autorisation**
- Livrée en **15 jours ouvrables**

Favaretti

Info@favarettigroup.it  
www.favarettigroup.it

## Frises bandeaux en exclusivité chez APF

ANNONAY PRODUCTIONS FRANCE propose 3 nouvelles exclusivités de **frises bandeaux**, aux motifs originaux tels que : Music, Seventies et Tourbillon, aisément associables aux 4 liners unis suivants : Blanc, Gris Clair, Gris Anthracite, et Noir. L'ensemble des frises bandeaux peut être consulté en ligne sur le site d'APF, grâce au nuancier 3D, avec le plus grand choix de coloris unis, imprimés et de frises bandeaux disponibles sur le marché européen. Ce nuancier permet ainsi aux professionnels de visualiser l'harmonisation frise-liner chez leurs clients, et ainsi déterminer l'association à adopter.



marketing@apf-france.com  
www.apf-france.com

## Les électrolyseurs AutoPilot® pour traiter l'eau avec peu de sel

**HORNER XPRESS WORLDWIDE**, sous la responsabilité de Pascal Fleutelot, ouvre en 2015 la distribution en direct de la **gamme d'électrolyseurs AutoPilot®** vers les professionnels de la piscine en France. Depuis peu, les stocks et les services techniques sont implantés en région lyonnaise pour une réactivité optimale. Les appareils AUTOPILOT® bénéficient tous de la technologie, des évolutions et de la fiabilité AutoPilot®, éprouvées depuis 36 ans sur le marché mondial et notamment américain. SpaPilot est conçu spécifiquement pour traiter (au chlore et au brome) les spas jusqu'à 5 m³, tandis que PoolPilot DIGITAL est capable de traiter jusqu'à 250 m³ d'eau. Quant à DIGITAL NANO, le produit phare de la gamme, il adapte automatiquement la production de désinfectant en fonction de la température de l'eau sur des bassins jusqu'à 90 m³, avec seulement 2 g/l de sel. Il coupe la production en cas d'eau froide, pour garantir une plus longue durée de vie de la cellule. Il est équipé de fonctions simples et utiles : un véritable détecteur de débit, une sonde de température d'eau, une sonde de salinité ou la fonction d'asservissement volet. DIGITAL NANO est aussi pourvu d'une cellule transparente, montée sur un manifold breveté permettant, outre de s'affranchir d'un by-pass, de réguler mécaniquement le débit d'eau au travers de la cellule. Ce manifold supporte aussi les sondes de température et de salinité, ainsi que le détecteur de débit. NANO est aussi conçu pour recevoir, en option, le module PCC (Régulations pH ou pH/Orp).



pfleutelot@teamhorner.com / www.hxworldwide.com

## Bahia se fait plus petite

Face à la demande croissante en mini piscines faciles à intégrer dans les petits espaces, **WOOD-LINE** ajoute à son catalogue 2015 une dimension standard pour la petite **Bahia**. Cette charmante petite piscine bois proposée en 4,5 x 4,5 m, existe désormais aussi en standard de 3,5 x 3,5 m (dimensions extérieures). Avec des dimensions intérieures de 3 m x 3 m, Bahia échappe donc à l'obligation de déclaration de travaux préalables à la construction pour les bassins de taille inférieure à 10 m². Tout comme les modèles plus grands, elle peut être équipée d'un pack thalasso pour profiter d'un bassin mi-piscine, mi-spa !



Réalisation ESPACE BLEU ET BOIS revendeur Wood-Line Bordeaux (33)

info@ets-desmet.com / www.wood-line.fr

## Pratique, le présentoir de sol Toucan



En 2015, **TOUCAN** lance un **présentoir de sol** permettant d'intégrer toute sa gamme de produits en magasin, répondant ainsi au besoin des professionnels. Il peut être facilement réalimenté, en utilisant la partie basse des PLV de comptoir actuelles. Destiné à mettre en valeur les produits et le point de vente, il constitue un outil d'aide à l'aménagement attractif des magasins des pisciniers. Il est disponible en plus des autres produits marketing proposés par Toucan, à savoir : affiches, autocollants piétinables à positionner au sol, etc., identifiables rapidement grâce à leur volatile coloré emblématique.

Par ailleurs, afin de renforcer la gamme Pool'Gom®, déjà enrichie du Pool'GomXL® en 2014, Toucan a mis à l'étude un projet de poignée, équipée d'une gomme rechargeable. Ce produit en préparation a pour but de faciliter le nettoyage de la ligne d'eau, grâce à un support pratique et à sa gomme efficace.

contact@toucan-fr.com / www.toucan-fr.com

## L'eau de piscine adoucie par les minéraux

**MagnaPool™** est un système qui révolutionne le traitement de l'eau de la piscine, tout en étant facile à installer et à entretenir. Il associe les propriétés naturelles des minéraux brevetés MagnaPool™, mélange exclusif composé principalement de magnésium et de potassium, à un système de filtration de très grande finesse, pour procurer une eau de baignade enrichie en minéraux.

Présent dans l'eau de mer, dans le corps humain et dans tous les tissus vivants (il est notamment le principal composant de la chlorophylle), le magnésium fait partie des minéraux indispensables au bon fonctionnement de l'organisme humain. Que dire alors d'une eau de piscine contenant généreusement ce minéral...

L'eau y est cristalline, grâce à son action clarifiante, allié à la finesse de filtration du média filtrant Crystal Clear. L'eau de la piscine est désinfectée en continu par le système MagnaPool™, par l'effet de l'hydroxylation.

Un autre avantage majeur de ce système complet est de



générer 40% de chloramines en moins qu'un traitement au chlore ou par électrolyse de sel, procurant douceur et innocuité pour la peau et les yeux. Le traitement s'avère également respectueux pour l'environnement, nécessitant jusqu'à 75% d'eau en moins lors des contre-lavages (soit une économie de 1600 litres d'eau par an).

Cerise sur le gâteau : il ne nécessite aucun ajout de produits chimiques de désinfection !

Le système MagnaPool™ comprend : les minéraux brevetés, mis en solution dans l'eau de la piscine ; le média filtrant Crystal Clear, composé de cristaux de verre assurant une filtration ultra fine ; et l'hydroxinator, désinfectant l'eau automatiquement par hydroxylation.

### Le traitement en question : comment ça fonctionne ?

Dans l'eau, il y a donc la solution de chlorure de magnésium, issue du mélange de minéraux. L'hydroxinator agit via sa cellule de traitement par électrolyse, générant du chlore inorganique, sans aucun ajout de produit chimique, c'est le phénomène d'hydroxylation. Le chlore désinfecte l'eau, tandis que l'hydroxyde de magnésium présente une action clarifiante.



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



Elle est au bord de la piscine. Elle sourit.  
Son eau est pure. Son eau est bien traitée.



## zelia & limpido zlc

Electrolyseurs intelligents avec cellule transparente.





-  — Electrolyse pour les piscines de 30, 60, 90 m<sup>3</sup>
-  — Cellule transparente et éclairée
-  — Traitement adapté à la température de l'eau
-  — Production réduite quand la couverture est fermée
-  — Installation rapide : détecteur de débit intégré




**Zelia** : commandes sur la cellule  
**Limpido ZLC** : commandes sur coffret



## STÉRYLANE LINER

Révolutionnaire pour nettoyer votre liner de piscine!



- Nouvelle matière Révolutionnaire
- Sans aucun produit détergent
- Incroyablement efficace pour éliminer sans effort les traces incrustées sur la ligne d'eau
- Vendu par lots de 3 éponges

Plus d'info : T. +33 (0) 387 023 814  
[contact@camille.com](mailto:contact@camille.com)  
[www.camille.com](http://www.camille.com)

## La pompe à chaleur « écologique » !

Toujours dans un souci de développer des produits plus écologiques et moins énergivores, l'équipe R&D de **PENTAIR** a créé l'**UltraTemp-E**, pour chauffer sa piscine ou son spa. Cette pompe à chaleur est puissante et utilise le gaz frigorigène R410a, respectueux de l'environnement. Répondant aux exigences des produits Eco-Select™, à savoir les produits les plus écologiques et performants de la gamme Pentair, cette pompe à chaleur affiche d'excellentes performances, ainsi qu'une longévité accrue. Facile à utiliser, l'UltraTemp existe désormais dans deux nouvelles versions : l'UltraTemp-E 20 kW et l'UltraTemp-E 25 kW avec double ventilateur.



[marketing.poolemea@pentair.com](mailto:marketing.poolemea@pentair.com)  
[www.pentairpooleurope.com](http://www.pentairpooleurope.com)

## RAIATEA : des piscines aux formes droites et modernes

**RAIATEA** figure parmi les nouveaux modèles de piscines coques polyester d'**ABORAL Piscines**. Avec des lignes droites, le fabricant de piscines mono-coques suit la tendance et rompt avec ses anciennes formes de bassins, plus arrondies.



L'une de ses caractéristiques singulières et originales est son double accès par 2 escaliers d'angle spacieux, ainsi que sa grande banquette de 50 cm de large sur toute la largeur du bassin. Des dimensions répondant à la demande actuelle des clients : 8 x 4,10 m, pour une profondeur d'1,50 m, permettent une baignade confortable dans ses 40 m<sup>3</sup> d'eau.



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

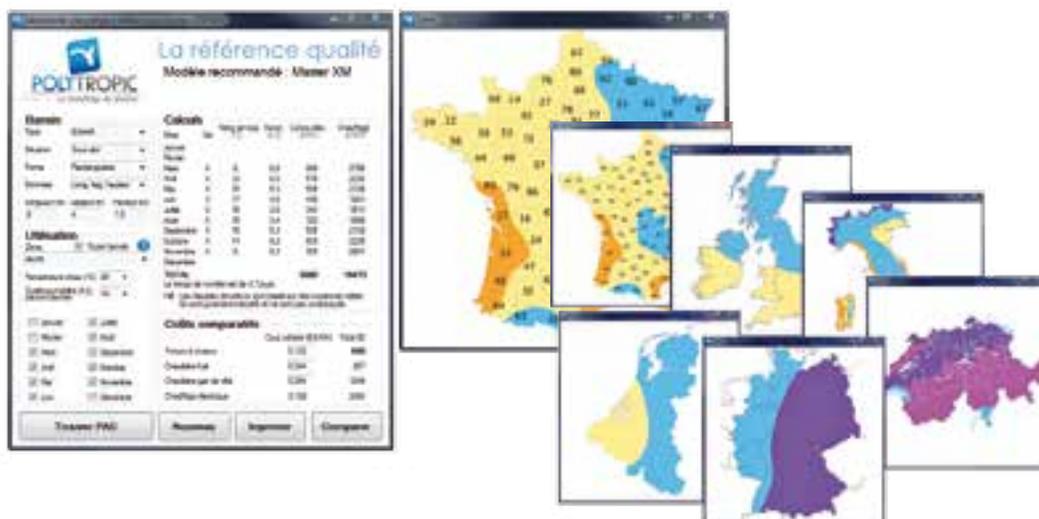
## Aquavariation vous aide à choisir la bonne PAC

**POLYTROPIC** présente **Aquavariation**, son nouveau logiciel de sélection de pompes à chaleur pour piscine. Facile d'utilisation et pourtant très complet, ce logiciel permet de remettre au client un bilan thermique personnalisé. Cet outil très intéressant pour le piscinier, est disponible gratuitement, l'objectif étant d'être une aide au conseil sur mesure et à la vente de pompes à chaleur.

Aquavariation permet de paramétrer la localisation du projet, la période d'utilisation souhaitée de la PAC, les caractéristiques du bassin, afin d'obtenir une solution personnalisée. Non seulement, la PAC adéquate sera sélectionnée, mais une estimation des coûts énergétiques engendrés et du temps de montée en température nécessaire en

début de saison sera diagnostiquée. Le logiciel offre aussi de comparer les données avec 2 modèles de PAC en simultanément, afin de proposer aux clients plusieurs choix possibles selon leur budget et besoins. Cet instrument apporte aux pisciniers l'accès à une

véritable expertise pour proposer à leurs clients l'offre la plus pertinente en chauffage de piscine. Développé pour tous les clients européens de Polytropic, le logiciel est paramétrable en 5 langues et configuré pour 10 pays.



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

## Flexibilité et fonctionnement silencieux avec Dantherm

Le spécialiste du traitement de l'air **DANTHERM**, affirme que ses déshumidificateurs de piscine offrent « un fonctionnement presque silencieux », ainsi qu'une flexibilité d'installation.

La gamme de **déshumidificateurs de piscine CDP** est entièrement automatique, avec contrôle électronique, hygromètre réglable et revendique un fonctionnement silencieux. Un affichage clair indique l'état de fonctionnement. Par ailleurs, le dégivrage est incorporé dans les commandes électroniques.



Les déshumidificateurs CDP sont installés dans des locaux techniques adjacents, et n'encomrent pas l'espace autour de la piscine, tandis que tout bruit de fonctionnement est absorbé par les murs. Ils peuvent être fournis avec un kit de conduits d'air extérieur

avec des grilles d'entrée et de retour d'air, ainsi qu'un choix d'installation au mur ou au sol.

Les déshumidificateurs CDP avec conduits d'air sont conçus pour s'adapter aux piscines privées plus grandes, aux piscines publiques, aux spas et vestiaires. La configuration de l'installation est flexible, avec possibilité de déplacer le panneau de commandes et les autres composants d'un côté à l'autre.

Une gamme d'accessoires est disponible pour répondre aux besoins individuels, y compris serpentins chauffants, raccords d'air frais, kit de montage mural, kit de support anti-vibration, kit de dégivrage et kit de détection des défaillances. En option, un condensateur à eau permet d'utiliser l'excès de chaleur pour le chauffage de la piscine ou de l'eau sanitaire.

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

## Nouveau marquage de PoolCOP

Pour la saison 2015, **PoolCOP** affiche un nouveau marquage aux contours épurés et plus modernes.

Le nouvel étiquetage est apposé sur l'unité principale du PoolCOP, sur son unité d'alimentation, ainsi que sur son module de communication PoolCOPilot.

« Maintenant que PoolCOP est 100% Made in France, nous avons voulu souligner cela par quelques améliorations visibles sur le produit », explique Lane HOY, PDG de PCFR.

L'autre nouveauté de la société pour cette année est la **version CRYSTAL du PoolCOP**, disponible exclusivement sur le marché du Benelux, via le distributeur SCP.



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

Piscine GLOBAL WINNER TOP 100

Fauteuil infrarouge mobile  
Alto Confort PLUS®

**HOLL'S**  
COMFORT DESIGN SAUNAS

### UNE OFFRE INNOVANTE !

- Innovation mondiale :  
1<sup>er</sup> fauteuil infrarouge mobile
- Panneaux infrarouges en fibres de carbone
- Température réglable grâce à sa télécommande à affichage digital
- Inclinaison et accoudoirs réglables

- Bien-être ciblé
- Soulage les douleurs musculaires et articulaires
- Stimule la circulation sanguine

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

## SKIM'BLOC® : nouveau bloc « tout-en-un » pour équiper sa piscine

**PISCINES DUGAIN** lance le **SKIM'BLOC®**, solution « plug-and-play » pour la filtration. Prémonté en usine, ce bloc prêt-à-poser intègre pompe et cylindre de filtration, assurant une finesse de filtration à 15 µm sur une surface de 7 m².

Il comprend une aspiration « de masse » basse (associable à une bonde de fond), pour un brassage de l'eau plus efficace, un skimmer et une régulation pH et chlore. Il est pré-équipé pour recevoir une pompe bi-vitesse pour la nage à contre-courant et une buse de massage. Volontairement spacieux pour permettre un accès facile pour la maintenance, le SKIM'BLOC® est aussi sécurisé par une fermeture à clé, conformément aux exigences normatives. Une ventilation basse et haute est incorporée au bloc afin de protéger les moteurs et équipements électriques. Une vidange basse est aussi prévue pour permettre la mise en hivernage de la piscine. Conçu pour faciliter la construction de la piscine en kit par les particuliers, il peut recevoir de nombreuses options supplémentaires, telles que traitement automatisé au chlore, brome, électrolyse au sel, etc. Cette solution « tout-en-un » offre aux consommateurs la possibilité de réaliser des économies dans la construction de leur piscine toute équipée.



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



## Préférez l'excellence !

T&A propose depuis plus de 15 ans la couverture 4 saisons AquaGuard...

### Différenciez-vous !



**Une piscine plus propre, plus sûre !**

- Fermeture quasi hermétique du bassin
- Couverture 4 saisons
- Une piscine toujours propre, toute l'année
- Empêche le développement des algues
- Un système rapide : 30s pour une 8x4m
- Membrane armée 580g/m² traitée anti UV
- Mécanisme hydraulique, châssis inox
- Technologie avec motoreducteur unique
- Cordes avec noyau Kevlar
- Enroulement en niche sèche
- Effet chauffant avec gain de 3-4°C
- Formation à la pose



Email : [info@aquatop.be](mailto:info@aquatop.be) - [www.aquaguard.fr](http://www.aquaguard.fr)

## La nouvelle PAR56 en puissance !

La **gamme PAR 56 SeaMAID** s'enrichit d'une lampe de puissance - la **PAR56 SeaMAID 36 LED - POWER LED**. Le spécialiste de l'éclairage à LED en piscine continue de faire évoluer l'incontournable PAR56, étoffant ainsi sa gamme d'une nouvelle lampe encore plus lumineuse ! De taille universelle, cette nouvelle lampe s'installe dans toutes les niches du marché, en remplacement de la traditionnelle lampe 300W à incandescence.

Elle est proposée en version 36 LED - POWER LED RVB, version on/off, ou avec télécommande et offre toujours 11 couleurs prédéfinies et 5 modes automatiques. Préconisée pour éclairer les bassins jusqu'à 10 x 5 m de façon harmonieuse et non-aveuglante, cette lampe assure également des économies d'énergie et dure plus longtemps tout en boostant l'intensité d'éclairage du bassin. La PAR56 36 LED - POWER LED répond aux normes CE et TÜV Rheinland. Elle est garantie 24 mois en échange standard et compatible et synchronisable avec tous les projecteurs de la gamme SeaMAID.

Cette lampe figure au nouveau catalogue à consulter et à télécharger en ligne sur le site de la marque.



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

## Le Mopper évolue, encore plus efficace !

**MMP** présente la nouvelle génération du robot nettoyeur **MOPPER**, dont le lancement est prévu au cours du printemps prochain. La société toulousaine a profité du salon lyonnais pour dévoiler la dernière évolution de son robot bimoteur.

Cette nouvelle version, basée sur l'innovation technologique, offre à l'utilisateur toutes les caractéristiques d'un robot haut de gamme. Le nouveau MOPPER affiche un design innovant tant pour son panneau de commandes que pour son chariot de transport. Il intègre de nouvelles fonctions telles que télécommande radio ; option grand bassin, avec programmation de 6h ; retour automatique sur ligne d'eau, pour un retrait du bassin facile et sans effort.

Les innovations technologiques de cette nouvelle version, associées aux fonctions déjà appréciées, comme l'utilisation en eau froide (1°) et son efficacité de nettoyage grâce à deux moteurs indépendants, font de ce robot un allié moderne du nettoyage de piscines !



[sav-mopper@mmp31.fr](mailto:sav-mopper@mmp31.fr) / [www.mopper.eu](http://www.mopper.eu)

## Les bienfaits du spa à la maison

A partir du 30 mars prochain, **SCP** mettra à disposition de sa clientèle un **nouveau livret consacré au bien-être** par le spa. Conçu comme un carnet de voyages, intitulé « *Votre prochaine destination bien-être* », ce recueil invite à l'évasion et présente cette idée que le spa, selon la saison, l'environnement, le climat propose un voyage toujours renouvelé d'odeurs, de décors et de sensations... tout en restant chez soi ! Une évasion promise par les sens, à découvrir au fil des 56 pages présentant les 3 gammes de spas exclusives à SCP : Cove Spas, Garden Leisure et Beachcomber. Y figurent aussi toute la gamme d'accessoires de complément et tous les produits d'entretien du spa et de son eau. Le livret est à solliciter en précisant votre adresse postale à [info.fr@scppool.com](mailto:info.fr@scppool.com).



tant les 3 gammes de spas exclusives à SCP : Cove Spas, Garden Leisure et Beachcomber. Y figurent aussi toute la gamme d'accessoires de complément et tous les produits d'entretien du spa et de son eau. Le livret est à solliciter en précisant votre adresse postale à [info.fr@scppool.com](mailto:info.fr@scppool.com).

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

## Nouveaux trampolines aquatiques



Présentés en avant-première au Salon Piscine Expo de Lyon par **POOLSTAR**, les **WATERFLEX WX-TRAMP** sont disponibles pour pratiquer l'Aqua-Jumping, que ce soit pour la rééducation, l'aquatrainning ou le loisir. Cette activité permet d'acquérir une plus grande coordination, un meilleur équilibre et une condition physique tout en s'amusant.

Les WX-Tramp ronds, carrés ou hexagonaux, varient en largeur de 1 m à 1,10 m selon les modèles. Leur tubulure est en

acier inox AISI 316L qualité marine. Leur structure tubulaire de forme hexagonale est unique et conçue spécialement pour offrir un entraînement de haut niveau,

permettant des exercices de plus grande amplitude. Ils conviennent parfaitement pour des profondeurs d'eau de 1,00 m à 1,50 m, s'empilent facilement pour un entreposage aisé, rapide et un gain d'espace maximum.

Leur sécurité a été particulièrement étudiée : la jupe de protection sécurise l'utilisateur en évitant que son pied ne se coince entre les élastiques. Ces derniers offrent une capacité d'allongement, une souplesse dans le rebond ainsi qu'une progressivité dans le mouvement.

La sécurité est maximale, puisque chaque élastique, souple, de tension moyenne, est indépendant. En option, la barre de maintien améliore la stabilisation, aide aux exercices et sécurise les débutants. Les six pieds ventouses en silicone antidérapant garantissent une très grande stabilité lors de l'utilisation. Blancs, ces stabilisateurs ne marquent pas le sol de la piscine et sont adaptés à tous les revêtements. La toile alvéolaire de saut garantit le meilleur rebond possible grâce à un passage fluidifié de l'eau. Les fibres techniques offrent durabilité et perméabilité pour une meilleure précision dans les sauts et un exercice optimisé. Pièces métalliques garanties 2 ans et 6 mois pour les pièces d'usure.

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

## Vitaminez vos ventes avec Waterflex !

Nouvelle gamme d'équipements

- Aquabikes à résistance variable
- Tapis de marche et Vélo elliptique
- Trampoline aquatique
- Poolbar multi-exercices

**FABRICANT N°1 EN EUROPE**

Aquabikes

Aquadogg

Trampolines

**GARANTIE 3 ANS**

**GARANTIE 2 ANS**

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

## De nouvelles lignes se dessinent pour les piscines ABORAL

**ABORAL**, fabricant français de piscines monobloc polyester présente un nouveau modèle aux lignes contemporaines.



**MAEVA** se singularise par un double accès au bain, via 2 marches d'angle spacieuses de chaque côté du bassin, ainsi qu'une grande banquette profonde de 90 cm, sur toute la largeur de la piscine. Cet espace très agréable se destine au bain de soleil immergé ou aux jeux. Suivant la demande actuelle sur le marché, cette piscine se déclinera en 2 dimensions : 7 x 3,40 m et 6 x 3,40 m, avec fond plat, fondes dans un design original et résolument moderne. Ce modèle marque un tournant pour le fabricant qui s'inscrit ainsi dans la tendance, présentant jusqu' alors des formes de piscines plus douces et arrondies. Comme c'est le cas pour chaque nouveau modèle des piscines ABORAL, cette piscine sera lancée simultanément en version avec coffre pour volet immergé, le modèle **MOTU**.

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

## Des parts de marché à prendre grâce aux déshumidificateurs !

Le **catalogue de la nouvelle ligne de déshumidificateurs** proposés par **VALIMPORT** et présentés à Lyon est désormais disponible. Conçu pour des études faciles et précises, ce catalogue très détaillé présente deux pages complètes pour chaque finition d'appareil et ses options spécifiques. Cet outil vise à accompagner les professionnels de la piscine dans leur offre de déshumidificateurs. Comme c'est



le cas pour les pompes à chaleur de collectivités figurant au catalogue Valimport, son service d'études prend en charge totalement ou par une assistance le piscinier dans son étude, pour chaque offre. Les professionnels peuvent retrouver notamment dans ce recueil dédiés aux déshumidificateurs 5 modèles en console ou à encastrer, pour des capacités de 1,8 l/h à 6,3 l/h, disponibles en 3 finitions différentes, carrosserie ABS, acier couleur à la demande ou inox. Trois modèles gainables permettant un faible encombrement et une intégration au local technique plus facile y figurent aussi, pour des capacités de 2,5 l/h à 5,8 l/h. Répertoire aussi, la gamme essentielle d'options et d'équipements périphériques, tels qu'éclairage d'ambiance indiquant le taux d'humidité, ou nuancier RAL disponible pour la carrosserie. Valimport propose également une fiche de demande de bilan « déshu » très utile dans ce catalogue, que les professionnels peuvent demander par mail à [valerie@valimport.com](mailto:valerie@valimport.com).

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

## Colle PVC pour installations spa et piscine

**Griffon WDF-05®** et la nouvelle génération de colle **Griffon UNI-100® XT** sont les solutions idéales pour réaliser des soudures à froid résistantes et durables pour des installations d'évacuation et/ou sous pression, ou pour coller des tuyaux flexibles, tubes, manchons et raccords en PVC rigide à ajustage serré et plus large.

Pour le collage des tuyaux en PVC souple, la colle à prise rapide Griffon PVC WDF-05® est préconisée.

La colle thixotrope bleue est idéale pour une utilisation dans des conditions humides, pour des installations d'évacuation sous pression et les conduits d'évacuation de spas et piscines.

Quant à Griffon UNI-100® XT, c'est la nouvelle variante sans THF de la colle UNI-100®, pour coller tuyaux, manchons et raccords à ajustage serré et plus large, pour les installations sous pression et d'évacuation. En outre, cette nouvelle colle en PVC durable a une odeur moins piquante et offre une marge d'utilisation assez longue pour des tuyaux jusqu'à 400 mm.

Comme toutes les colles PVC Griffon, ces colles PVC répondent à toutes les normes nationales et internationales pertinentes, KIWA, WRAS, ACS, et CE EN 14 814 et EN 14 680.



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

## Bulles ou jets hydromassants ?



**Mspa Rêve** est le seul un spa gonflable offrant la possibilité de choisir selon l'envie entre bouillonnement de douces bulles, via 118 buses d'air, et hydrojets massants ciblés, via ses 4 buses extra-haute pression, ou de bénéficier des 2 simultanément. Ce spa de 140 cm de circonférence peut accueillir 4 personnes, qui pourront en profiter rapidement grâce à son système de gonflage astucieux. Mspa Rêve est équipé d'un écran de commande tactile à LED, pour le réglage de la température et de l'intensité des jets, ou de l'ozonateur intégré. Il est aussi pourvu du système PTC « Positive Temperature Coefficient » pour un chauffage rapide de

l'eau. Son système Air Water Bliss vient offrir le massage des jets à 360°, concentrant les bulles vers le centre du spa, tandis que les jets principaux délivrent leurs massages sur la nuque, le dos et les jambes. Le spa est composé de 6 couches de PVC renforcé (technologie Rhino Tech) le protégeant des UV, du froid et des déchirures, tandis que sa mousse à absorption réduit le bruit du moteur. Il est recouvert d'un liner PVC, de couleur champagne doré et se couvre d'une bâche isotherme, munie d'un cadenas à code. Le bassin et l'électronique sont garantis 1 an.



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

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



**LA PAC POUR LES PROS !**

**Jetline PREMIUM 3 ANS GARANTIE**

- Meilleur COP du marché
- Meilleur rapport performance/prix
- Système antigel POOLEX
- Performance sonore inégalée
- Gamme étendue - 7 modèles
- Housse d'hivernage isotherme Offerte
- Livraison directe client : Drop Shipping
- Utilisation simplifiée 

MATERIAL DURABLE

By **Poolstar** 

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

# POURQUOI REJOINDRE L'ENSEIGNE



# EVERBLUE

## AU PLUS VITE?

### POURQUOI REJOINDRE L'ENSEIGNE **EVERBLUE** Piscines



- Ces quatre dernières années le marché a baissé de 30 % tandis que Everblue progressait de 18 % - Ecart 48 %
- En 2015, les perspectives sont tendues et pessimistes... Everblue a programmé une croissance de 20 %

**Peut-être aimeriez-vous  
en savoir d'avantage ?**

### NOS PROCHAINES PUBS VONT INONDER LA FRANCE

**320MB** **EXCLUSIVITE** **EVERBLUE**  
Robot nettoyeur électrique  
Nouvelle génération *Select*

**890 €<sup>TC\*</sup>**  
\*prix gold exceptionnel

Une gamme complète  
Un choix fabuleux  
Un SAV garanti

**EVERBLUE** **EXCLUSIVITE**  
**SPA SILVER 60**

Spa 6 places  
Matériel haute qualité  
Garanties choc

**5990 €<sup>TC\*</sup>**  
\*prix gold exceptionnel hors port / pose

**LES BARRIÈRES HAUTE QUALITÉ** **EVERBLUE**

EVERGLAZ  
EVERGLASS  
EVERGLASS

Facilité d'accès pour personnes à mobilité réduite  
Climatisation  
Garantie sécurité  
Climatiseur réversible  
Climatiseur réversible

Découvrez la gamme **ABRIS** **EVERBLUE**

**Promotion pompes à chaleur** **EVERBLUE**  
du 5 février au 25 mai 2015

**STRUCTURA<sup>®</sup> FEAT** **EVERBLUE**  
Piscines haute qualité  
LE CONCEPTEUR CONSTRUCTION SETON UNIQUE AU MONDE EXCLUSIF

# SECTEURS DISPONIBLES



02 - 03 MOULINS / MONTLUCON  
05 GAP / BRIANÇON - 07  
AUBENAS - 08 - 13 ARLES / SALON  
DE PROVENCE / AUBAGNE / CARRY  
LE ROUET/MARSEILLE / AIX-EN-  
PROVENCE - 14 LISIEUX - 17 LA  
ROCHELLE/JONZAC - 21 DIJON /  
BEAUNE / CHATILLON SUR SEINE /  
MONTBARD - 22 EST - 23 GUERET  
/ ALBUSSON - 25 - 27 EVREUX -  
28 CHARTRES / CHATEAULUDIN -  
29 BREST - 30 NIMES / ALES -  
32 AUCH / EAUZE/GIMONT - 33  
LIBOURNE - 34 NORD-MONTPPELLIER  
- 37 TOURS - 38 GRENOBLE - 39

DOLE / LONS LE SAUNIER - 40 MONT DE MARSAN - 41 BLOIS / VENDOME  
- 43 - 45 ORLEANS - 47 MARMANDE - 48 MENDE (50) NORD - 53 LAVAL  
- 54 - 55 VERDUN - 57 SARREBOURG / SARREGUEMINES - 58 CHATEAU  
CHINON - 59 CAMBRAI / DOUAI / DUNKERQUE / VALENCIENNES - 60 - 61  
ALENCON - 62 ARRAS - 64 (65) TARBES - 66 PRADES - 67 SOULTZ FORETS  
/ WISSEMBOURG - 68 COLMAR - 69 VILLEFRANCHE SUR SAONE - 70  
VESOUL / GRAY - 73 CHAMBERY - 76 - 77 MEAUX - 79 NIORT - 80 AMIENS  
/ ABBEVILLE/PERONNE - 82 - 84 AVIGNON / CARPENTRAS / APT / PERTUIS /  
VAISON LA ROMAINE / ORANGE 87 LIMOGES - 89 AUXERRE - 90 BELFORT

## CONTACTEZ-NOUS



STANDARD  
05 61 37 31 20  
LAETITIA  
05 61 37 31 56  
OLIVIER LAMAIX  
06 18 62 45 17

### EVERBLUE National

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



## DES EXCLUSIVITÉS DE PREMIER PLAN DES CARTES DÉTERMINANTES



## Des exclusivités chez EVERBLUE !

EVERBLUE propose le **spa SILVER 60** en exclusivité dans son réseau et à un prix exceptionnel jusqu'au 25 juin 2015 !

Ce spa de 5 places assises et 1 place allongée comporte 26 jets et un projecteur LED, peut accueillir 6 personnes, pour profiter de 26 jets et bulles d'air du système Venturi (vannes de réglage de série). Il est équipé d'une pompe bi-vitesses de 2,5 HP, d'un réchauffeur de 4kW, d'une filtration à cartouche, d'un ozonateur (de série) et d'un panneau de commande Gecko K500 à affichage couleurs. Pour le protéger, le SILVER 60 est fourni avec sa couverture d'isolation (de série). L'habillage est en polypropylène, de couleur anthracite, associé à une coque en acrylique Lucite renforcée polyester, de coloris Sterling Marble.



Autres exclusivités du réseau, la **nouvelle gamme de robots nettoyeurs**, de nouvelle génération.

5 robots programmables assurent un nettoyage efficace grâce à leur(s) brosse(s) active(s). Le **320 MB**, préconisé pour des piscines jusqu'à 10 m de long, nettoie le fond, les parois et la ligne d'eau grâce à son programme de balayage intelligent du bassin (capteurs de mouvements et d'angles + logiciel intégré technologie CleverScan™).

Le robot **520 MC**, lui, nettoie le fond, les parois et la ligne d'eau des piscines jusqu'à 12 m de long, selon 2 modes de nettoyage : standard, en 2 heures pour fond, parois et ligne d'eau, ou rapide, en 1 heure pour le sol.

Le robot **620 MD** à programme différé ajoute, en plus des caractéristiques du



620 SG

520 MC : un programme hebdomadaire ; une opération différée ; le mode de nettoyage standard gérable par Smartphone (1h30, 2h ou 2h30) et le mode nettoyage rapide. Le robot **620 SG** est équipé d'une triple brosse active. Il scanne en quelques trajectoires et enregistre la configuration de la piscine pour choisir le programme adéquat. Sa particularité : il opère sur le fond du bassin et intervient sur ligne d'eau et parois à 20 % du programme, quand la saleté est remontée du fond. Il intègre le système d'adhérence Wonder-Bag, pour une adhérence à 98 % sur tous les revêtements. L'ensemble bloc moteur (2 moteurs d'entraînement et 1 moteur d'aspiration refoulement) est garanti 3 ans : brevet de mobilité et accès parois + design et conception. Quant au modèle **620 RCG**, top de la gamme, il se télécommande pour contrôler les programmes de nettoyage (1h30, 2h30 ou 3h30) et toutes les opérations. La réparation rapide est assurée en station EVERBLUE.

ever@everblue.com / www.everblue.com

## Une solution pratique pour profiter de sa piscine toute l'année

**Cristalball** est la nouvelle couverture pour piscine innovante et pratique proposée par **FAVARETTI**. Elle permet facilement d'utiliser sa piscine 365 jours par an, sans se préoccuper de la météo ni de la température extérieure.



Cette solution économique et fonctionnelle est prête à l'emploi en quelques minutes, après avoir actionné le gonfleur électrique fourni. À l'inverse, lorsque l'on ne souhaite pas utiliser la piscine, il est possible de dégonfler la coupole gonflable, jusqu'à ce qu'elle repose à la surface de l'eau, et de s'en servir ainsi comme « couverture de protection » contre l'infiltration de feuilles et autres déchets. Cristalball se décline en deux versions : complètement ou partiellement transparente, avec tissu PVC de qualité supérieure stabilisé anti-UV. La totale absence de constructions permet d'installer la coupole sans autorisation et à un prix abordable.

[info@favarettigroup.it](mailto:info@favarettigroup.it) / [www.favarettigroup.it](http://www.favarettigroup.it)

## PRO-FLEX Extra

Depuis 1995

**Fixer, réparer, coller, jointer, décorer, dans l'eau**

**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 !!!**

**Nouveau**

Contactez-nous pour être recensés sur notre nouvelle **CARTE DE FRANCE** des points de vente auprès des particuliers

**Voir article page 38**

Couleurs disponibles : sable, bleu, blanc, transparent, gris, noir

**AFG Europe SAS**  
55, parc du Millénaire - 3025, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER  
TEL +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - [afgeurope@gmail.com](mailto:afgeurope@gmail.com)

## Doses CAREPODS 3 en 1 CTX 598 : l'entretien de l'eau de piscine pré dosé, simplifié

**CTX** présente les **capsules mono-doses hydrosolubles 3 en 1**, destinées à l'entretien de l'eau sur 3 caractéristiques. Avec un effet immédiat, les doses de Care Pods agissent sur la turbidité de l'eau, éliminent les phosphates, ainsi que l'apparition de mousse. Elles se dissolvent en quelques minutes seulement et permettent de conserver une efficacité à long terme, puisqu'une dose déposée dans le skimmer suffit chaque semaine pour traiter une piscine de 50 m<sup>3</sup>. Chaque pack contient 4 capsules sous film hydrosoluble, pour un traitement concentré pour 4 semaines. Un package pratique, pour un dosage simplifié.



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

## Liners imprimés vernis – effet nacré

**ANNONAY PRODUCTIONS FRANCE** propose l'un des éventails de **liners 75/100<sup>e</sup> et PVC 150/100<sup>e</sup> armé** le plus large du marché. Le plus grand choix de coloris unis, imprimés (conforme à la norme NF T 54-803-1 / classe supérieure) et frises bandeaux. APF présente sa collection exclusive de liners effet nacré (liner verni 1 face – Dreamliner 2015), disponibles en 6 coloris : Blanc Adriatique, Bleu Glacier, Bleu Turquoise, Gris Perle, Gris Volcan et Graphite. Cet aspect nacré du revêtement vient ainsi mettre en valeur la profondeur et la ligne d'eau de la piscine, renforcé par l'ensoleillement. Traité anti tâches (garanti 6 ans), garanti sur l'étanchéité 10 ans pleins et jusqu'à une température de 33°C sans déformation ni pli, Dreamliner 2015 est très résistant au vieillissement dû aux UV, à l'abrasion et aux rayures, aux agents tâchant, aux micro-organismes.



Graphite



Gris Volcan



Gris Perle



Blanc Adriatique



Bleu glacier



Bleu Turquoise



*En eau, effet de profondeur du bassin et ligne d'eau mise en valeur par effet scintillant du nacré*

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

## En quelques secondes l'abri de piscine disparaît totalement !

Parmi les grandes innovations remarquées sur le salon Piscine Global, **Dreamcover** a séduit bien des professionnels. Créé par le bureau d'études **NO-LIMITE**, ce produit innovant a reçu un bel accueil non seulement des visiteurs mais il a aussi été plébiscité par le jury du salon international, qui lui a décerné un Trophée dans la catégorie « Equipements de sécurité ». Dreamcover est en effet le reflet du souhait fréquent des utilisateurs de voir l'abri disparaître totalement une fois la piscine découverte. Questions d'esthétique, de place, d'espace de dégagement en bout de bassin... les raisons sont nombreuses expliquant cette tendance. Ce procédé unique et breveté au niveau européen, vient ainsi apporter les avantages de l'abri sécurisant la piscine, la protégeant des diverses pollutions extérieures, et augmentant la température de l'eau pour une période de baignade prolongée. Mais il en ôte également les inconvénients. En pressant un simple bouton, qui déclenche un mécanisme de rangement, l'abri télescopique disparaît entièrement lors de son ouverture totale, pour se camoufler astucieusement dans un coffre de rangement situé en bout de bassin. Les plages sont ainsi complètement dégagées, préservant à 100% l'esthétique du bassin et permettant la pose d'un abri même lorsque la place de dégagement est insuffisante. Le dispositif est adaptable sur tous les abris télescopiques et empilables et peut également être installé sur une piscine existante.



Aujourd'hui, la société NO-LIMITE qui le commercialise, propose aux professionnels un partenariat direct, avec des conditions privilégiées, nouées autour d'une charte claire et d'une tarification exceptionnelle. Elle prend en charge toute l'installation de l'abri, ainsi que l'ensemble du SAV. Une commission d'apporteur d'affaire motivante est proposée aux nouveaux partenaires, progressive selon le volume annuel de commandes. Exceptionnellement, pour le lancement national du Dreamcover®, elle prend en plus à son compte une remise supplémentaire, si votre client lui accorde un droit de visites durant la première année d'installation.



[info@no-limite.fr](mailto:info@no-limite.fr) / [www.dreamcover.com](http://www.dreamcover.com)

## L'INNOVATION 2015 DREAMCOVER



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

## Des planches de Stand Up Paddle gonflables !

Le Stand Up Paddle est un sport très en vogue en ce moment. Ludique, il consiste à se déplacer sur l'eau debout sur une planche à l'aide d'une pagaie. **POOLSTAR** surfe sur cette tendance et propose une gamme complète de **7 modèles de Stand Up Paddle** (SUP pour les initiés), adaptés pour le surf,



la course, la randonnée, le fitness et même pour les enfants. Les Stand Up Paddle **AquaMarina** sont gonflables, légers et compacts, et entrent facilement dans leur sac de transport. Ils se gonflent et se dégonflent très facilement pour un transport et un rangement facile. Certains modèles

sont conçus pour supporter jusqu'à 160 kg. Tous disposent d'une structure ultra-rigide grâce à la technologie Drop-Stitch. Par un gonflage à haute pression (15 ou 20 psi selon les planches), un maillage constitué par des milliers de fibres polyester structure l'intérieur du paddle board. Ainsi, la forme originale de la planche est respectée, la rigidité est incontestable et les performances sont au rendez-vous. Le tapis antidérapant en mousse EVA - Diamond Groove permet une maîtrise parfaite. Les poignées de transport facilitent l'entrée et la sortie d'eau. La Fixation pour leash (attache de l'utilisateur) est compatible avec tous les types d'accroche.

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

## Le mécanisme qui rend la couverture de piscine 100% automatique

**ANNONAY PRODUCTIONS**

**FRANCE** a développé l'**AUTOFIX®**, récompensé à Lyon pour son ingéniosité par le Trophée des innovations du Top 100, dans la catégorie Equipement de sécurité.



Cette innovation a été conçue afin de pallier « l'inconfort » des manipulations sur les attaches de sécurité classiques des couvertures automatiques de piscines. Fruit de 2 ans de R&D, ce système permet le verrouillage/déverrouillage totalement automatique de la couverture.

Il opère sans aucun effort de la part de l'utilisateur, sans apport d'électricité, en utilisant simplement des mouvements mécaniques et l'énergie magnétique. Ainsi, la couverture déployée sur la piscine, se verrouille automatiquement grâce à l'**AUTOFIX®**, et en un tour de clé, le déverrouillage du bassin s'effectue tout aussi simplement. Pour un esthétisme parfait, le récepteur magnétique peut être placé derrière le revêtement (liners, PVC 150/100°, ...), rendant ainsi le dispositif entièrement invisible et intégré au bassin. L'**AUTOFIX®**, conforme à la norme NF P 90-308, vient apporter une rupture technologique dans les systèmes de verrouillage des couvertures de piscine.



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

## Les accessoires de cuisine outdoor Grill Me

La société **WARMPAC** ajoute 2 nouveautés à son catalogue en 2015.

La **plancha à gaz 3 feux Malo 3B** et le **barbecue à gaz Monaco** viennent compléter sa gamme d'équipements de cuisine extérieure **Grill Me**.



La plancha à allumage automatique dispose d'une surface de cuisson en fonte de 58 cm de long et de 3 brûleurs à gaz en acier inoxydable. Avec sa hauteur ajustable et son récupérateur de graisse amovible elle s'avère d'une utilisation très pratique.

Quant au barbecue à 4 brûleurs et 1 réchaud, en acier inoxydable, il affiche un design très moderne avec son capot émaillé noir. Equipé d'une grille de cuisson en fonte de 66,5 cm de long, il mesure au total 2,71 m pour une vraie cuisine d'été, avec placard intégré ! Des produits de qualité à proposer à la belle saison en complément de la piscine...



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

## warm POOL

Le chauffage piscine en toute tranquillité



**LA PAC VERTE**



**EASYPAC**

**Performantes et silencieuses de 5 à 25 KW**

**Hotline au service des PROS**  
Stock permanent  
expédition sous 24H

**Jusqu'à 5 ans de garantie**

**Membre actif de la FPP**

**Journées Collections**  
7-9 AVRIL, 2015

**New 2015**

**warm pool**

Tel : 04 42 41 61 71 - [www.warmpool.fr](http://www.warmpool.fr) - [info@warmpac.fr](mailto:info@warmpac.fr)



### Les spas de nage Garden Leisure Premium

SCP présente à son catalogue les **spas de nage GL Premium** comprenant 3 modèles d'une hauteur de 1,32 m. Le GL1300 (2,33 x 3,93 m) disposent de toutes les fonctionnalités d'un spa de nage, telles qu'une nage à contre-courant puissante, mais aussi une zone « spa » pour se détendre par l'hydromassage après l'exercice. Outre ses équipements, le GL1700 (2,33 x 5,38 m) permet de s'exercer en musique, de se muscler avec un rameur et de bénéficier de 30 jets de massages dans la partie du spa. Quant au modèle GL1900 (2,33 x

5,68 m), modèle bi-zone également, il propose un grand espace pour le fitness et une zone « spa » de 3 places et 42 jets. Ces 3 spas de nage sont couverts par une garantie étendue à 20 ans pour leur structure, 7 ans pour la surface acrylique et 5 ans pour l'équipement (hors pièces d'usure). Ils sont aussi pourvus de 2 à 3 River Jets puissants pour la nage à contre-courant, 6 à 8 jets fontaines, un éclairage LED, une pompe de circulation et le traitement à l'ozone. En option, la fonction in.touch permet, via une application sur smartphone, de gérer les cycles de filtration ainsi que la température du spa de nage. SCP met à disposition un document d'aide à la vente sur toute la gamme de spas GL, afin d'argumenter sur les bienfaits du spa de nage.

### Dolphin S300i, le premier robot connecté !

**MAYTRONICS** lance sur le marché le premier robot connecté, pilotable depuis une application smartphone ! L'**application MyDolphin™** permet de piloter le **Dolphin S300i** et de sélectionner le cycle de nettoyage souhaité (1h, 1h30, 2h ou 2h30), de paramétrer un nettoyage hebdomadaire, un départ différé ou une navigation manuelle du robot. Le nettoyage de la piscine est optimisé grâce au système de navigation et de déplacement



PowerStream et à son adhérence optimale sur tout revêtement. Ce robot intelligent et performant, qui a été primé au salon de Lyon, assure une filtration multicouche, séparant et collectant particules fines, ultrafines et gros débris, tandis que ses brosses actives peaufinent le nettoyage en éliminant algues et bactéries. L'accès au système de filtration, se fait aisément par le haut de l'appareil, pour un entretien facile et rapide des filtres. Un robot design, innovant et léger (7,5 kg), fourni avec son caddy de transport. Il est couvert par une garantie de 24 mois et bénéficie d'une réparation rapide en station agréée Dolphin (48h). L'application MyDolphin™ ainsi que les caractéristiques du robot sont à découvrir en détails sur **www.robot-dolphin.fr**, le site dédié à toute la gamme de robots Dolphin de Maytronics.

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

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

**Piscinistes, paysagistes et professionnels du bâtiment, rejoignez le réseau PISCINES DUGAIN !**

Technologie de construction facile à mettre en œuvre

Accompagnement technique & commercial permanent

**DEVEZNEZ DISTRIBUTEUR EXCLUSIF**

**SANS DROIT D'ENTRÉE**

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

**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.

STRUCTURE AUTORAIDISSANTE **20 ANS** GARANTIE 100% BÉTON PLEIN



[jl.mocquery@piscinesdugain.com](mailto:jl.mocquery@piscinesdugain.com) - 06 11 26 11 81  
[pa.mocquery@piscinesdugain.com](mailto:pa.mocquery@piscinesdugain.com) - 06 46 14 46 76

## Baignade en pente douce chez IBIZA

En 2015, la gamme **IBIZA** s'étoffe avec la création de deux nouveaux modèles évolutifs qui pourront s'intégrer dans tous les environnements. Le modèle **FLORIDA** se décline selon deux dimensions : FLORIDA 1, de 8,5 x 4 m, avec pente douce de 1,20 à 1,70 m et FLORIDA 2, de 9,50 x 4 m, avec pente douce de 1,20 à 1,75 m. Le design se veut contemporain, avec son escalier sur toute la largeur comme c'est la tendance. Cette banquette peut faire office de banc de bain, en y intégrant buses de massage et jets venturi en option. Il est possible d'équiper la piscine d'un volet roulant immergé, qui assurera la sécurité de l'accès au bassin tout en apportant une touche d'élégance. Le fabricant de piscines coques polyester annonce ses portes ouvertes nationales les 10, 11 et 12 avril prochains chez ses concessionnaires.



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

**Modernisez votre outil de travail...**

**Avantages PRO**

- + Dépassez les attentes de vos clients
- + Gérez facilement votre parc de piscines
- + Maximisez l'efficacité de vos équipes

**Avantages CLIENT**

- + Offrez une piscine toujours prête à baigner
- + Garantissez une eau saine et limpide
- + Proposez une piscine économique et raisonnée

**PoolCop**  
La piscine sur pilote automatique  
[www.poolcop.fr](http://www.poolcop.fr)

## Le catalogue des couvertures Aqualife 2015 est paru

**MAYTRONICS** vient de publier son nouveau **catalogue des couvertures automatiques de piscine Aqualife**. Ce guide, destiné aux revendeurs, présente sur 100 pages les nouveautés et innovations 2015 en matière de sécurité, esthétique et confort, afin de les aider à conseiller au mieux leurs clients. Un guide clair très bien conçu



avec schémas et photos in situ des produits des différentes gammes Aqualife. On y découvre : la gamme hors-sol avec la nouvelle couleur gris foncé pour les plots, et le nouveau contacteur à clef ; la gamme

Solaire avec le nouveau plot solaire en 24V (moteurs 150/250 Nm) pour une grande autonomie et un encombrement réduit ; la gamme Hydro™ inside, avec sa garantie à vie sur le moteur à eau, sa nouvelle carte électronique avec contacts auxiliaires pour la gestion des appareils de traitement d'eau ; la gamme immergée, avec caillebotis immergé, devis détaillé et schéma de principe pour intégration en modèle banquette. Y figurent aussi : la nouvelle cloison PVC, livrée entièrement préassemblée ; les coffrets électriques configurés avec réglage des fins de course ; le COVER PROTECT, écran protecteur d'hiver pour les tabliers ; les attaches de sécurité EASY CLIP, avec une nouvelle tarification en baisse. Les revendeurs y trouveront aussi tous les outils marketing mis à leur disposition : le configurateur Aqualife pour des devis en moins de 5 minutes ; les plots de présentation magasin ; les totems et brochures ; la mallette de présentation des échantillons ; le site internet Aqualife et le système de prise de mesure laser et numérique 3D Leica.

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

## RC4370, le robot au design exclusif

**CEC** propose un nettoyeur de piscine au design exclusif, le **RC4370**, préconisé pour des bassins jusqu'à 10 x 5 m. Ce robot à aspiration cyclonique, nettoie le fond, les parois et la ligne d'eau suivant 2 cycles de nettoyage d'1h30 ou 2h30. Sur son coffret de commandes il est possible de choisir un nettoyage du fond seul ou des 3 zones. Sa large bouche de 22 cm de large, équipée de 2 brosses rotatives, aspire tout type de débris, maintenus en suspension dans son large filtre rigide (3,7l) pour éviter le colmatage et gagner en puissance d'aspiration.

Ses 2 moteurs sont dotés d'une protection électronique. Son bac filtrant facile d'accès, se libère par une simple pression sur le capot du robot, grâce au système Push'n'Go™.

Le RC4370 est équipé d'un chariot de transport ergonomique. Il est couvert par une garantie de 2 ans.



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



# PENSEZ-Y !

PENSEZ-Y !

## Distribuer une large gamme d'abris de qualité

La société **ABRINOVAL** a été créée en 2002 et compte actuellement 8 salariés ainsi que des sous-traitants expérimentés pour assurer les poses de ses abris sur toute la France. Sa spécialité : **une large gamme d'abris de piscine, abris de terrasse bioclimatiques, abris de spa,** ainsi



que des **abris sur mesure** selon les contraintes de projets. La société commercialise ses abris auprès des particuliers sur la région Grand-Ouest et en revente auprès des professionnels

de la piscine sur toute la France. Ces derniers bénéficient de conseils et d'assistance à la vente. L'entreprise, membre de la FPP, véhicule des valeurs de compétence, sérieux, qualité des produits, disponibilité et confiance, lui ayant permis d'asseoir sa renommée sur le marché des abris. Les matériaux utilisés sont rigoureusement sélectionnés, afin de répondre à des normes de qualité et de longévité (structures, pièces d'assemblage, thermo laquage label Qualicoat, visserie inox marine...). Tous ses abris sont conformes à la norme AFNOR NF P 90-309 et offrent une garantie décennale.

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

PROFITEZ ENFIN DE VOTRE PISCINE

**PISCINE**  
Traitement sans chlore



**SWIT**

**Le Procédé SATIN**

Une révolution clé en main sans produits chimiques et sans entretien



Installation - Maintenance - Entretien - Rénovation

SWIT PISCINES  
Tél. 04 93 07 09 00  
[contact@swit-piscines.com](mailto:contact@swit-piscines.com)  
[www.swit-piscines.com](http://www.swit-piscines.com)  
254 Corniche Fahnstock - 06700 Saint-Laurent du Var

## Revendez vous aussi la colle-joint PROFLEX

Le fabricant de la colle-joint **PROFLEX** propose aux professionnels de la piscine de figurer dans la liste des points de vente commercialisant son produit en France auprès des particuliers. Il leur suffit de se rapprocher d'**AFG Europe** afin d'obtenir la liste des Distributeurs Généralistes Piscine en France, qui pourront leur faire une offre de prix et de conditions sur mesure, afin de devenir à leur tour revendeurs du PROFLEX 5<sup>e</sup> génération Hybride auprès des particuliers dans leurs showrooms. Pour figurer dans cette « Carte de France » des points de vente, le piscinier doit avoir un espace disponible en magasin, destiné au positionnement des références en joint-colle PROFLEX. Ils transmettront les coordonnées de leurs différents établissements, communiquées ensuite aux particuliers à la recherche de ces produits.



Un kit d'outils de communication leur sera également fourni par mail, afin de présenter et d'expliquer les caractéristiques du produit aux consommateurs. AFG Europe privilégie exclusivement depuis 1995 la distribution de ses références par des spécialistes de la piscine, leur permettant de se distinguer des GSB par la qualité des produits qu'ils vendent en magasin.

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

## Couverture Aquaguard 4 saisons, la solution sécurité simple et fiable

Depuis plus de 10 ans, **T&A** propose la **couverture automatique 4 saisons Aquaguard**, solution de sécurité pour la piscine. Cette couverture permet en effet de préserver le bassin des saletés et de l'action des UV sur l'eau durant toute l'année, grâce à sa membrane PVC armée opaque qui ferme la piscine de façon quasiment hermétique. Le chlore s'en trouve plus efficace dans l'eau à traiter et la prolifération d'algues empêchée.

Pour l'utilisateur, c'est un gain de temps et d'argent assuré en entretien hebdomadaire en saison, et lors de la mise en route au printemps. Par ailleurs, la couverture n'étant pas tendue, son contact avec l'eau procure un effet chauffant,



permettant de gagner 3 à 4 ° en température lorsqu'elle est refermée. L'esthétique n'a pas été laissée au hasard, avec des rails intégrés sous margelles, assurant un déploiement de la couverture facilement et discrètement tout le long du bassin. Rapide à mettre en place, puisqu'elle se déploie en 30 secondes pour une piscine 8 x 4 m, Aquaguard n'a nul besoin de boucles de sécurité grâce à son système auto-verrouillant, pour une utilisation des plus faciles ! Le mécanisme en inox est incorporé dans une niche sèche, de petite dimension, minimisant les travaux de construction et évitant ainsi que les saletés situées sur la couverture ne viennent se mélanger à l'eau de baignade. Son système monomoteur garantit une installation simplifiée pour les techniciens. Ces derniers peuvent, après formation préalable, installer eux-mêmes la couverture sur le chantier. Cette couverture 4 saisons, plébiscitée en France et à l'étranger, est conforme à la norme NF P 90-308.

[info@aquatop.be](mailto:info@aquatop.be) / [www.aquaguard.fr](http://www.aquaguard.fr)

PENSEZ-Y !

## Vega Line, l'abri haut fixe de Vegametal

**VEGAMETAL™** présente son produit-phare, l'**abri Vega Line**, un abri haut fixe de 2,90 m de hauteur, conforme à la norme NF P 90-309.

De forme cintrée, sa structure en aluminium (6063 T5 de première extrusion) est fixée au sol par des platines en aluminium d'une grande résistance, permettant un ancrage au sol invisible pour une plus grande esthétique et sans danger pour le passage. Les éléments latéraux (en polycarbonate compact transparent 4 mm traité anti-UV 2 faces) se relèvent sous la toiture, libérant les plages de la piscine et permettant une aération, lorsqu'ouverts simultanément avec les portes de façades.

Ces trappes sont divisées en deux parties égales et indépendantes, de 1,10 m, équipées d'un système de liaison et d'un mécanisme de sécurité antichute.

La structure est couverte d'un revêtement thermolaqué « Qualicoat » de qualité marine et la toiture en polycarbonate cellulaire de 8 mm d'épaisseur traitée anti-UV sur les deux faces.



L'abri est disponible en plusieurs versions : symétrique sol/sol, adossé sol/mur, ou asymétrique (réduit en largeur). Les intégrations de projets sur mesure sont aussi possibles. Plusieurs options sont proposées : aspect bois, grâce à plusieurs pré-laquages « effet bois » ; la porte accordéon pour un accès au bassin parfaitement dégagé ; le kit « trappes de toitures coulissantes » pour une ouverture et une ventilation optimales ; ou encore le kit « illumination LEDs », où les LEDs sont incrustés dans les arceaux de l'abri pour un éclairage d'ambiance doux.

Toujours en option, une rotonde peut être positionnée en façade, afin d'optimiser l'espace frontal de l'abri.

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



Mettez en valeur

un matériel, un produit...

Adressez-nous :

une photo, un texte, vos coordonnées

NOUS CONSULTER :

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

## La Référence Qualité

Des gammes de pompes à chaleur piscine de 4 à 90 kW



Qualité : Certification TUV

Performance : COP optimisé

Silencieuse : Isolation phonique de série

Garantie de 3 à 5 ans\*

\* Soumis à condition

### Plus d'informations

Contactez-nous :

- Email : [polytropic@polytropic.fr](mailto:polytropic@polytropic.fr)

- Tél : 04 78 56 93 97



**POLYTROPIC**

Le chauffage de piscine

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

**SALINS DU MIDI**

137, rue Victor Hugo  
92532 Levallois-Perret Cedex  
[piscine.experts-eau.com](http://piscine.experts-eau.com)  
[aqua@salins.com](mailto:aqua@salins.com)

N° Indigo 0 820 064 546

0,12 € TTC / MN

N° Indigo FAX 0 820 821 340

0,12 € TTC / MN



## SEL SPÉCIAL 3 ACTIONS

**Pastille de sel « speciale piscine »**  
**3 fonctions en 1 : pour un traitement plus efficace et adapté à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrolyseur avec ou sans sonde**

### 1- UNE FONCTION SEL

AquaSwim Universel apporte la dose de sel adaptée à un traitement efficace de votre eau de piscine. Un sel de très haute pureté épuré de tous les oligoéléments incompatibles avec les cellules. Le sel utilisé répond aux critères exigés par la norme européenne EN16401 - Qualité A pour le traitement de l'eau des piscines.

### 2- UNE FONCTION ANTICALCAIRE

AquaSwim Universel contient un anticalcaire qui séquestre jusqu'à 95% des ions calcium pour éviter qu'ils ne forment des dépôts de tartre dans le bassin ou sur les cellules de l'électrolyseur. Il facilite l'entretien et le nettoyage de la piscine (joints de carrelage, ligne d'eau...)

### 3- UNE FONCTION ANTICORROSION

AquaSwim Universel contient un agent anticorrosion qui a un double effet : filmogène et séquestrant. Il augmente ainsi de près de 50% la protection des parties métalliques.

## AVEC SES 3 FONCTIONS EN 1, AQUASWIM UNIVERSEL RÉPOND À TOUTES VOS ATTENTES

Un traitement d'eau efficace allié au confort de baignade et à une grande simplicité d'utilisation.



EN  
16401  
qualité A

## À RETENIR

- Sel de haute pureté conforme à l'EN 16401 Qualité A
- Anticalcaire pour un entretien plus facile
- Anticorrosion pour préserver les parties métalliques
- Convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrolyseur avec ou sans sonde



Le secret d'une piscine réussie

## HAYWARD® POOL EUROPE

P.I. de la Plaine de l'ain

Allée des chênes

01 150 Saint Vulbas

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

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



# CONTRÔLE À DISTANCE DE VOTRE PISCINE

Hayward innove en lançant cet appareil de contrôle des équipements de la piscine (périodes de filtration, température de l'eau) et qui contrôle aussi le traitement de l'eau (génération de chlore, pH).

AquaRite + est doté d'un design épuré et novateur qui dispose d'un écran amovible afin d'effectuer les contrôles de façon plus aisée. Ainsi pour s'adapter aux nouveaux modes de vie nomades, l'AquaRite+ permet le pilotage des équipements à distance.

## PERFORMANCE ET FIABILITÉ

- ▶ Maîtrise en continu des paramètres du traitement de l'eau par électrolyse du sel pour un traitement optimum sans ajout de galets de chlore.
- ▶ Utilisation de la cellule Turbo-Cell, technologie Hayward reconnue pour être la plus fiable du marché.

## PRÉCISION

- ▶ Un contrôle de l'ensemble des équipements de filtration, chauffage, éclairage pour une gestion précise et sur mesure de son installation.

## POLYVALENT

- ▶ Possibilité de contrôler jusqu'à 7 équipements.
- ▶ 4 modes de filtration disponibles (manuel, automatique, intelligent et smart) pour une plus grande flexibilité d'utilisation.

### ■■■■■■■ Contrôle des équipements



Contrôle des périodes de filtration



Contrôle de l'équipement de chauffage



Contrôle de l'éclairage



Contrôle des équipements additionnels

### ■■■■■■■ Contrôle du traitement de l'eau



Contrôle de la génération de chlore par électrolyse



Contrôle du pH



Contrôle du redox



## À RETENIR

- Contrôle et gestion des équipements de filtration
- Traitement et régulation de la qualité de l'eau en continu par électrolyse du sel
- Pilotage à distance de l'installation

### > Inclus

Cellule d'électrolyse Hayward  
Sonde pH

### > En option

Sonde ORP  
Ecran amovible et déportable  
Module Wifi

**MONDIAL PISCINE**

RN 23 - La Brioches  
72330 Cérans-Foulletourte  
Tél. +33 (0)2 43 88 71 72  
Fax. +33 (0)2 43 42 45 78  
[contact@mondialpiscine.fr](mailto:contact@mondialpiscine.fr)  
[www.mondial-piscine.eu](http://www.mondial-piscine.eu)



## DES PROFESSIONNELS DIFFÉRENTS

Rejoindre le réseau Mondial Piscine, **c'est disposer d'une force unique pour développer et rentabiliser votre entreprise.**



La piscine monobloc béton, autoportante et normé

### QUELS ATOUTS ?

- Un procédé de construction breveté, innovant, coffrage béton en polypropylène (Avis CSTB)
- Une mise en œuvre facile et rapide
- Nombreuses solutions comme la piscine miroir, la piscine à débordement, la couverture « incognit'ô » totalement intégrée et invisible dans l'escalier, différentes formes d'escalier
- Filtration à sable (local technique) ou à cartouche (local intégré à la structure piscine)



Couverture "incognit'ô"

### QUELLE GARANTIE ?

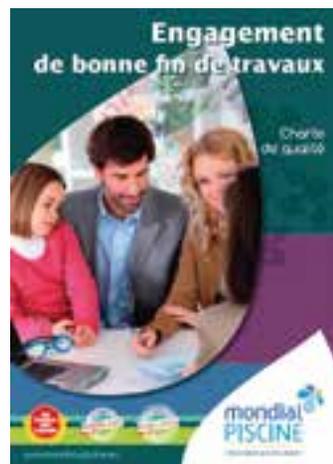
**2 garanties :**

- 1 **décennale fabricant** avec avis technique du CSTB
- 1 **décennale installateur**

### UNE CHARTE DE QUALITÉ PRÉSENTÉE AU CLIENT

9 points lui sont précisés qui permettent au concessionnaire d'avoir cette « assurance installateur »

### UN ENGAGEMENT DE FIN DE TRAVAUX



#### Unique en France :

il est précisé par écrit au client qu'en cas de non achèvement des travaux par le concessionnaire\*, le réseau Mondial Piscine s'engage à terminer la piscine.

\* En cas de liquidation judiciaire

### UN ACCOMPAGNEMENT ACTIF

C'est une stratégie commerciale et technique qui vous accompagne : formation, solution « coaching », animation réseau, important dispositif de communication (presse, internet, catalogue, documents, PLV...)

## À RETENIR

- Un réseau disposant de moyens forts pour vendre
- Un procédé de construction innovant par sa mise en œuvre rapide, facile
- Un coffrage béton en polypropylène monobloc, autoportant et normé avec décennale
- Une charte de qualité unique qui accompagne « un engagement de fin de travaux » par Mondial Piscine



**waterchem**

**BD pool**

## WATERCHEM

ZI NORD

300, rue Georges LATIL

66000 PERPIGNAN

Tél. +33 (0)468 51 60 95

Fax. +33 (0)468 51 60 99

[jeanpierre.lopez@waterchem.fr](mailto:jeanpierre.lopez@waterchem.fr)

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



## L'EAU EST NOTRE ÉLÉMENT

### NOUVEAUX CONDITIONNEMENTS



WATERCHEM propose pour la saison 2015 de nouveaux conditionnements, avec des étiquetages différenciés pour toute la gamme de ses désinfectants, anti-algues, réducteurs de pH...

Des conditionnements carrés qui sont plus stables et qui se rangent plus facilement font aussi partie de la gamme BD Pool.



#### **Stick calcium hypochlorite**

*Pour lutter contre le stabilisant !  
Désinfectant 70 % actif sans stabilisant dissolution lente (de 5 à 6 jours)*

Implantée à Perpignan, **WATERCHEM**, offre une capacité de production de plus de 3000 tonnes, une importante capacité de compactage du chlore organique, une capacité d'entreposage de 1000 palettes, ainsi qu'un service commercial très réactif sur toute la France.

**WATERCHEM commercialise principalement une gamme étendue de produits d'entretien pour les piscines :**

- chlore, brome,
- oxygène actif,
- multi-action, anti-algues,
- flocculants,
- anticalcaire,
- répulsif insectes,
- nettoyant ligne d'eau...

sous la marque **BD POOL**, réservée aux professionnels.

La société effectue un contrôle rigoureux de la qualité et de la certification de ses produits dans son propre laboratoire, afin d'assurer le respect des normes de qualité qui sont demandés par ses clients et fournisseurs.



#### **Brome 20 g**

*Pour les spas et piscines  
2 fois plus puissant que le chlore !  
Pour les clients exigeants.*



#### **Détartrant filtre**

*Pour le nettoyage et le détartrage de tout type de filtres : sable, verre, diatomée, cartouche...  
Un bon nettoyage du filtre est conseillé une à deux fois par an.*

## À RETENIR

Certains produits peuvent être élaborés sur mesure en fonction des demandes.

Les avantages de cette option sont :

- Etiquetage et conditionnement à la marque du client
- Produit chloré non comburant
- Aide à la vente
- Formation « traitement des eaux »
- Stock permanent
- Produits de haute qualité

**HYDRA SYSTEME**

ZA le Bois de Hogues 2  
1, rue de la touche  
72650 LA BAZOGE  
Tél. +33 (0)2 43 16 13 13  
[contact@hydrasysteme.com](mailto:contact@hydrasysteme.com)  
[www.hydra-systeme.com](http://www.hydra-systeme.com)



## ZITA, LA COUVERTURE IMMERGÉE À PRIX IMBATTABLE !

Simple et fonctionnelle, Zita est la solution idéale pour les piscines. Son système IMVERSO, concept breveté d'enroulement des lames, et son boîtier de commande autonome font de Zita une couverture unique sur le marché.

**ECONOMIQUE**

Zita est une couverture **sans caillebotis, sans poutre ni mur de séparation**. Grâce à son boîtier de commande autonome, vous n'avez plus besoin de boîtier électrique de commande. L'absence de ces éléments et le temps gagné lors de l'installation vous permettent de proposer un prix imbattable sur le marché tout en respectant la norme NF P90-308.

“Une couverture immergée sans caillebotis, ni mur de séparation qui sécurise le bassin à 100%”

**AUTONOME**

Son boîtier de commande autonome, rechargeable, permet d'actionner la couverture sans avoir à faire de raccordement électrique au local technique.

**INNOVANTE**

Le système breveté IMVERSO est une véritable innovation : logée au fond de l'eau, à une extrémité du bassin, la couverture s'enroule sur l'axe dans le sens inverse de l'habitude. En fin d'ouverture du bassin, par une simple manipulation, la couverture sert de « couvre-volet » et sécurise le bassin à 100%.

**PLAYA**  
une marque de produits innovants  
pour votre piscine et spa

Découvrir  
la vidéo ▶



[www.couverture-playa.fr/video\\_zita.php](http://www.couverture-playa.fr/video_zita.php)

## À RETENIR

- Un système breveté sans caillebotis, sans poutre, et sans mur de séparation.
- Un boîtier de commande autonome à batterie rechargeable.
- Une couverture immergée qui sécurise le bassin à 100%.
- Un prix imbattable sur le marché.

# Les fabricants et distributeurs communiquent

**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)

**DLW delifol®**  
**membrane armée 150/100<sup>e</sup>**



FICHE PROS

## DELIFOL Leader depuis plus de 50 ans



Membrane armée Béton et Galet gris

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 :

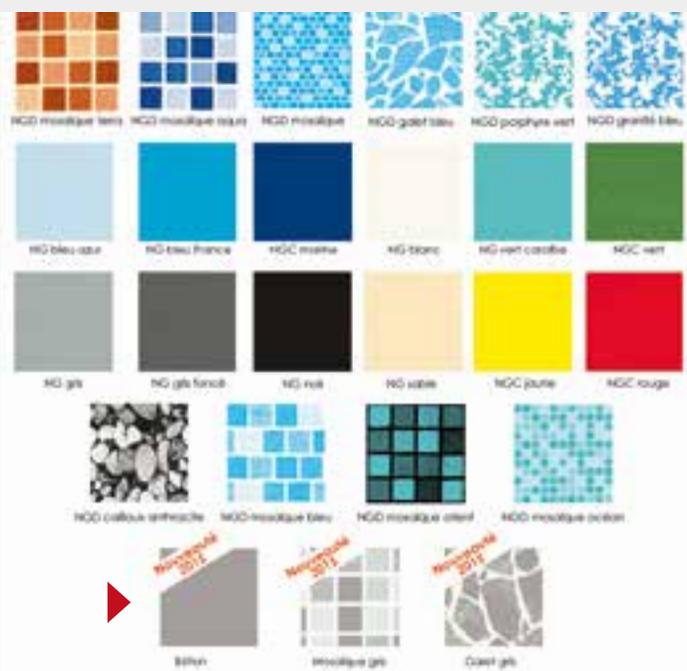
- Privées
- Médicales
- En eau de mer
- Campings
- Collectivités
- Thalasso
- Parcs aquatiques
- Aquagym

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 (décors) 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** : À partir de la saison 2015 les 3 nouveaux coloris NG Béton, NGD Mosaïque gris et NGD Galet gris seront disponibles en 1,65 et 2 m de large



Membrane armée étang Sable

## 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
- 25 coloris au choix
- Qualité supérieure non vernie
- Souplesse incomparable
- Conforme aux normes EU
- Conforme aux normes NF AFNOR
- Conforme aux normes sanitaires européennes

**Fabrication  
Allemande**

# TOP 5 LINERS

## Délai Express Liner



Avec le service **ULTRA RAPIDE TOP 5\***, votre liner fabriqué en 5 jours maxi toute l'année\*\* !



Commandez votre liner avant **16 heure** sur [planning@apf-france.com](mailto:planning@apf-france.com)



Vous pourrez vérifier dès le lendemain l'enregistrement de votre commande sur notre planning en ligne au moyen de vos identifiants et mot de passe\*\*\*



Expédition de votre liner au plus tard 5 jours ouvrés à réception de votre commande



Ces délais de fabrication **s'appliquent toute l'année**, moyennant une plus-value de 15 % sur vos conditions habituelles d'achats en nos établissements.

En cas de commandes incomplètes ou incohérentes, une demande de renseignements complémentaires vous sera transmise. Le délai courant entre notre demande de renseignements et la réponse définitive sera alors ajouté au délai TOP 5 LINER.

\* S'applique exclusivement aux liners de **FORME 1 Standard**, avec ou sans escaliers (escaliers romans, droits, obliques, trapèzes et intérieurs d'angle de 4 marches maximum)

\*\* Jours ouvrés = jours travaillés (hors week-end et jours fériés)

\*\*\* Disponibles sur simple demande à [marketing@apf-france.com](mailto:marketing@apf-france.com)



# AUTOFIX® LAURÉAT 2015



## UNE VRAIE RUPTURE TECHNOLOGIQUE !

### TROPHÉE DES INNOVATIONS - ÉQUIPEMENTS DE SÉCURITÉ



## DISPOSITIF BREVETÉ DE VERROUILLAGE ET DE DÉVERROUILLAGE **TOTALEMENT** AUTOMATIQUE

Les utilisateurs ont le devoir de sécuriser leur bassin après chaque baignade et la couverture automatique en est le moyen le plus simple. Grâce à l'AUTOFIX®, **plus besoin de se baisser pour « clipser » les attaches de sécurité**, de se baisser à nouveau pour « déclipser » lors de l'ouverture du bassin, **tout se fait automatiquement**, tout en restant conforme à la norme NF P 90-308 !!

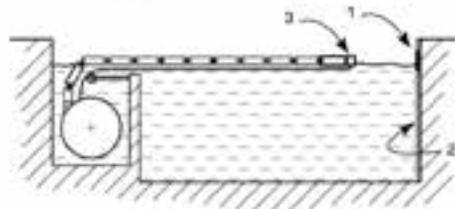
Ce **système est totalement invisible**, esthétique, et permet de s'intégrer parfaitement dans toutes les configurations de piscines !! **Aucun apport d'énergie** n'est nécessaire (pas d'électricité).

L'AUTOFIX® s'adapte à l'ensemble de nos fabrications futures, mais également au parc de couvertures automatiques déjà installées !!

### PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT

Nous utilisons **l'énergie magnétique** pour verrouiller les couvertures automatiques.

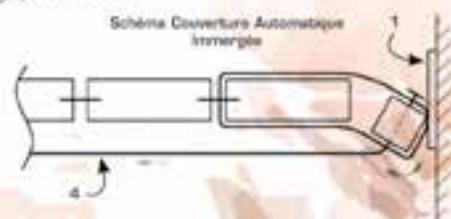
Un récepteur magnétique (1) est fixé contre le mur du bassin, celui-ci peut être placé derrière le revêtement (2) (Liners, PVC 150/100<sup>mm</sup>, ...). Sur la lame d'extrémité (3), un dispositif équipé d'aimants assure le verrouillage de la couverture automatique sur le mur.



### PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT DE DÉVERROUILLAGE

Une sangle (4) passe sous la couverture automatique. Elle est reliée à l'axe. Lorsque l'on active l'ouverture de la couverture, cette sangle fait pivoter l'aimant et réduit le champ magnétique.

Cela permet alors de désaccoupler les fixations **AUTOFIX®** et à la couverture automatique de s'enrouler naturellement.



Lame équipée de 2 **AUTOFIX®**

Récepteurs magnétiques **complètement invisibles** derrière le liner



Photos non contractuelles



# ENTRETIEN AVEC... Brice NICOLAS

Directeur Commercial Europe PENTAIR POOL EUROPE



Brice NICOLAS

**Directeur des ventes Europe chez PENTAIR depuis 2004, Brice NICOLAS possède une expérience de 25 ans d'années dans la profession. Après avoir travaillé 7 ans chez CEC, 7 ans chez Polaris, il entame sa 11<sup>e</sup> année en 2015 chez Pentair. « C'est un métier pour lequel j'ai développé une vraie passion » explique-t-il.**

**Brice Nicolas, présentez-nous Pentair et comment la marque s'est imposée en Europe ?**

Pour situer rapidement Pentair, il s'agit d'un groupe employant 30 000 personnes et qui réalise environ 8 milliards de dollars de chiffre d'affaire annuel aujourd'hui, à travers plusieurs domaines d'activité. Le groupe se place parmi les industriels leaders du traitement de l'eau, aussi bien l'eau de piscine que les eaux usées pour le secteur résidentiel et industriel. Par ailleurs, depuis 3 ans, le groupe investit de façon croissante dans une nouvelle sphère d'activités, l'aquaculture. Cet intérêt est parti du constat de l'appauvrissement

des mers du monde en termes de poissons, alors qu'il y a un réel besoin au niveau mondial. En ce qui concerne le marché de la piscine, Pentair s'est fait une place en Europe depuis une quarantaine d'années, souvent par le biais du rachat d'entreprises de renommée, telles que Structural Europe en Belgique, Kreepy Krauly en Afrique du Sud ou Sta Rite qui avait une grande présence en Allemagne. Toutefois, la marque s'est réellement imposée en Europe en 2004, lors de la reprise de la société Sta-Rite. Son objectif était que des noms de produits à forte notoriété, comme le Triton ou la pompe Sta-Rite, soient rapidement identifiés comme appartenant à la grande famille de produits Pentair. Le rapprochement avec ses clients s'est vraiment opéré à partir de cette année 2004, avec le déploiement d'une réelle organisation sur le terrain.

**« 80% des produits piscine vendus ou distribués aujourd'hui en Europe sont fabriqués à Herentals »**

**Actuellement, Pentair en Europe, ça représente quels chiffres ?**

Pentair est aujourd'hui une entreprise assez européenne, puisque que 80% des produits piscine vendus ou distribués aujourd'hui en Europe sont fabriqués à Herentals (Ndlr : sur le site de Pentair Water Belgium, Province d'Anvers en Belgique) dans notre usine principale. C'est là que se trouve également notre service clients polyglotte, notre service technique et notre département R&D. Une petite partie de la production de pompes et moteurs est fabriquée dans une autre usine en Italie.

La Division Piscine représente au total environ 200 personnes basées en Europe. Depuis ces quelques années où la production y est localisée, nous avons pu instaurer une certaine indépendance vis-à-vis de notre maison-mère aux Etats-Unis, ce qui nous a permis notamment d'adapter nombre de matériels aux attentes du marché purement européen. Cela s'est fait par le concours d'une équipe de 6 personnes dédiées à la R&D, qui travaillent sur des produits de plus en plus exclusivement ciblés vers le marché européen. En effet, pendant longtemps, avant 2004, beaucoup de produits provenaient des usines américaines et n'étaient pas forcément en adéquation avec les normes et les besoins européens.

**Et Pentair en France ?**

L'équipe française se divise aujourd'hui en deux types de forces de vente. D'un côté, nous avons des Areas Sales Managers, responsables des ventes de pays définis et chargés des relations avec nos distributeurs, puisque nous ne traitons qu'avec les distributeurs. D'autre part, les Areas Sales Developers, outre une fonction de promoteurs de ventes, gèrent aussi le soutien technique. Notre équipe de ventes Europe compte au total une dizaine de personnes, auxquelles s'ajoutent chaque année 1 à 3 personnes dédiées aux marchés le nécessitant. A terme, notre volonté est de rajouter probablement 3 personnes consacrées au marché français, puisque chacun sait que le marché français de la piscine est de loin le marché moteur en Europe.

**Parlez-nous du PIP, le Partners Incentive Program, proposé depuis 6 ans et qui connaît d'après vos dires un succès grandissant ?**

Le PIP est à la base un programme de fidélisation, mais je crois pouvoir dire maintenant qu'il va bien au-delà de cela, puisqu'aujourd'hui, ce fichier nous sert à impliquer de plus en plus les prescripteurs que sont les pisciniers, afin qu'ils testent des prototypes ou interviennent dans les tendances de nos futurs développements. Par ailleurs, effectivement, le nombre d'enregistrements en hausse pour gagner le voyage Pentair prouve son succès grandissant. Cette année, le voyage a lieu à Aruba, une petite île de la mer des Caraïbes, faisant partie des petites Antilles et située au large des côtes du Royaume des Pays-Bas. Les inscriptions sont d'ores et déjà ouvertes et beaucoup de professionnels y ont déjà répondu. Il est d'ailleurs préférable de s'enregistrer assez tôt pour ne pas figurer en liste d'attente...



L'équipe de vente et marketing Pentair Europe au salon Piscine Global à Lyon

**Nous avons aussi récemment évoqué dans notre rubrique « Formations » la Pentair Academy, en quoi ça consiste ?**

Depuis très longtemps, comme nombre de ses confrères, nous convions régulièrement nos distributeurs à des formations techniques et des présentations de produits. En nous inspirant de ce qui se fait aux États-Unis, nous avons lancé la Pentair Academy en Europe, regroupant des sessions de formations techniques les plus pragmatiques possibles. Nous y invitons les professionnels, en l'occurrence les adhérents au PIP, à 9 dates de formations au total (1 à 2 par pays). Entre 20 et 50 personnes, selon les dates et pays, sont conviés dans 4 pays, la France, la Belgique, l'Italie, l'Angleterre et l'Allemagne. Lors de ces formations, le matériel et tous les outils sont mis à leur disposition, leur permettant d'entrer au cœur de la technique, comme pour un workshop.

(Ndlr : retrouvez les dates et lieux des sessions en ligne sur [www.EuroSpaPoolNews.com](http://www.EuroSpaPoolNews.com) dans notre rubrique « Formations »).



*Lors des sessions de formation ici à Herentals, mise à disposition à près de 40 professionnels belges, des outils et des matériels Pentair (ici, la nouvelle pompe 5P2R à vitesse variable et le control pro) sur lesquels ils peuvent se former grâce aux cours dispensés par un technicien Pentair (ici Toon Goor responsable de la Pentair academy).*

**Je crois savoir que vous annoncez une nouveauté en matière de garanties ?**

On peut dire que c'est une petite révolution chez nous mais surtout pour les professionnels ! Ils se voient enfin récompensés de leurs investissements en formations, grâce à une valeur ajoutée qu'ils peuvent désormais apporter au consommateur avec ce nouveau certificat de garantie exclusif ! En effet, nous avons toujours offert entre 2 et 10 ans de garanties selon le matériel, cependant aujourd'hui, nous avons révisé notre système de garanties, de sorte de mieux les aligner sur les exigences européennes en la matière. En général, dans le secteur de la piscine, les garanties européennes peuvent être différentes selon qu'on se trouve dans le B to B ou le B to C.

Un fabricant offre une garantie à son distributeur, et seulement à celui-ci. Ce dernier en offre une à son client revendeur, et seulement à celui-ci. Puis, le revendeur offre à son tour une garantie à son client.



BlueRebel™

Dans notre cas, nous avons décidé de faire cela autrement en liant la garantie directement au produit. De cette manière tout le circuit de distribution en bénéficie.

Nous avons donc souhaité valoriser le travail quotidien du piscinier installateur, qui assume toute l'année la promotion des produits et celui du revendeur, qui investit beaucoup en temps en formation, salons, etc. Depuis l'an passé, nous avons introduit la notion de « revendeur agréé Pentair ». Les critères d'exigences sont principalement qualitatifs, et imposent une formation à nos produits.

Ces revendeurs seuls verront les garanties supportées sur tout le circuit de distribution, pour 1, 2 voire 10 ans. Chaque professionnel souhaitant être agréé sera le bienvenu et pourra en formuler la demande directement auprès de Pentair ou par le biais de son distributeur.



SuperFlo® VS

Pour les autres types de commerces, nous nous en tiendrons aux 90 jours de garantie sur les matériels. Le dernier maillon de la chaîne de distribution devra assurer la garantie supplémentaire.



ControlPro™ unité 1 et unité 2

L'objectif est d'établir une équité dans l'ensemble des canaux de distribution.

A cet effet, nos partenaires PIP se sont vus ajouter un plugin sur leur compte PIP, de sorte de pouvoir enregistrer eux-mêmes leurs garanties lors de la commande de matériels, pour le compte de leur client.

Pour que cette démarche soit valorisante, le professionnel pourra choisir de recevoir un certificat de garantie pour chaque matériel, comme preuve de garantie pour toute la durée de vie du produit produit et qu'il pourra remettre à son client, valable même en cas de cessation d'activité du revendeur.



BlueFury™

Nous espérons que les professionnels sauront mettre en avant cet argument commercial important sur le terrain.

Nous nous tenons d'ailleurs à leur disposition pour leur expliquer en détails cette démarche et ce que nous comptons faire de cette valeur ajoutée dans leur travail.

Nous fournirons aux professionnels qui le souhaitent un certificat attestant de leur agrément sur lequel ils pourront communiquer à leur gré.

[marketing.poolemea@pentair.com](mailto:marketing.poolemea@pentair.com)  
[www.pentairpooleurope.com](http://www.pentairpooleurope.com)

# LES DIFFÉRENTS DIFFÉRENTIELS

## quel type choisir ?

### Résumé

Au cours des dernières décennies la protection différentielle des installations électriques s'est généralisée en France, en Europe et dans le monde. Aujourd'hui, tous les circuits d'une installation électrique reliés à la même prise de terre doivent être protégés par un dispositif différentiel de 30 mA dans le but premier d'assurer la sécurité des personnes.

Ces différentiels ont été conçus pour du courant alternatif sinusoïdal 50 ou 60Hz alors que nos appareils électriques intègrent de plus en plus de composants électroniques qui modifient la forme et la fréquence du courant. Dans certains cas, ces perturbations électriques (harmoniques, composants continues, transitoires, etc.) peuvent réduire l'efficacité des protections différentielles classiques (Type AC) et nécessitent le recours à des dispositifs différentiels plus spécifiquement adaptés (Type A ou B).

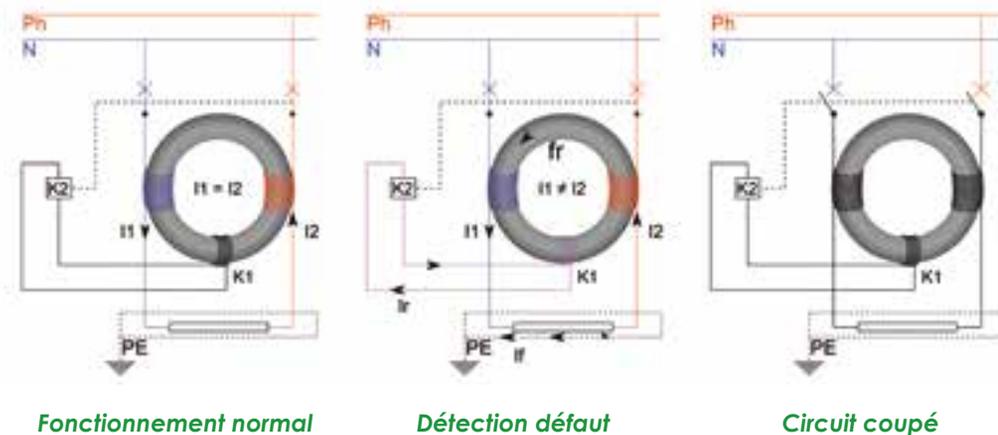
Certains pays européens, comme la Suisse et l'Allemagne, imposent déjà d'installer des « Type A » plutôt que des « Type AC ». La France les impose dans certains cas, il est donc urgent de bien comprendre leurs différences...

### Principe de fonctionnement

Le principe du DDR (Dispositif Différentiels Résiduels) est très astucieux et relativement simple. Il consiste, en monophasé, à faire une soustraction entre le courant de la Phase et le courant circulant sur le Neutre. Cet écart correspond au courant ayant fuit à la terre.

Pour mesurer cette différence on utilise le phénomène d'induction (comme dans un transformateur) provoqué par le passage d'un courant alternatif autour d'une bobine.

En bobinant Phase et Neutre en sens inverse, leurs courants induits s'opposent et ce n'est donc que leur différence qui est captée par une petite bobine.



Quand la différence s'accroît et dépasse le seuil (30 mA par exemple), l'énergie captée est utilisée pour actionner le relais qui coupe le circuit. Ainsi c'est le défaut lui-même qui fournit l'énergie pour s'en prémunir. Ingénieurs et sûr !



Mais attention, un différentiel 30 mA ne permettra de couper l'alimentation d'un appareil (pompe, machine à laver...) soumis à un défaut de terre que si la partie métallique de celui-ci est reliée à la terre.

Dans le cas contraire, le courant ne peut pas fuir, empêchant ainsi le déclenchement du différentiel. Ce dernier sera alors déclenché, par exemple, lorsqu'une personne touchera la partie métallique en défaut permettant ainsi la fuite à la terre. Le déclenchement du dispositif 30 mA dans un temps très court (0.2 s) assurera ainsi la protection de la personne même dans ce cas extrême.

### Origine du différentiel

Les dangers de l'électrification ont très tôt préoccupé les compagnies d'électricité, mais c'est avant tout pour se prémunir du « vol » de courant, par alimentation entre phase et terre, qu'elles se sont intéressées aux mesures différentielles.

Dès 1903, l'Allemand Schuckert dépose un brevet pour un circuit de détection de défaut à la terre qu'il utilise sur le réseau électrique de Berlin. Mais c'est en 1908 que

Nicholson brevetera, aux USA, le principe du disjoncteur différentiel actuel.

La fabrication industrielle attendra le début des années 1950. Leur sensibilité et leur fiabilité va alors s'améliorer et leur installation sera progressivement rendue obligatoire en Europe à partir des années 80.



Vue interne d'un DDR tétrapolaire

### Les différents types de différentiels

Les dispositifs différentiels sont caractérisés par leur sensibilité : 10 mA, 30 mA, 100 mA et 300 mA et se déclinent sous deux formes :

#### ● Les interrupteurs différentiels

Ils n'ont qu'une fonction de protection des personnes par détection des fuites de courant à la terre. Ces interrupteurs sont caractérisés par leur calibre, qui indique le courant maximal admissible, ou courant de coupure en charge (40 A par exemple).

#### ● Les disjoncteurs différentiels

Ils jouent le même rôle qu'un interrupteur différentiel mais protègent aussi des surintensités. Ils ont un calibre qui désigne le seuil de déclenchement en cas de surcharge ou court-circuit sur le circuit aval.

Mais désormais, les différentiels se distinguent aussi par leur sensibilité à la fréquence du courant. Un différentiel « classique » de Type AC est conçu pour un courant de 50 Hz ou 60 Hz mais peut ne pas détecter un défaut s'il intervient à une fréquence beaucoup plus élevée.

Ainsi, la recrudescence de hautes fréquences et de composants continues sur les circuits d'alimentation oblige à étendre la bande de fréquence de détection et à sophistication des dispositifs.



Exemple de DDR de type AC

Trois types principaux ont donc été définis par la norme internationale CEI 60755 :

#### ● Type AC

Ce sont les différentiels « standard » et aussi les plus simples et bien sûr, les moins coûteux. Ils suffisent dans la plupart des cas mais sont inadaptés pour protéger des installations en courant continu, ou perturbées par des circuits de hachage comme des onduleurs ou des variateurs de fréquence.

Les différentiels de type AC peuvent être identifiés par le symbole  mais bien souvent ne portent pas d'indications spécifiques.

#### ● Type A

Ces différentiels permettent de détecter les défauts malgré la présence de composantes continues pulsées et doivent être installés sur les circuits alimentant des appareils qui intègrent de l'électronique de puissance, comme les plaques de cuisson, mais aussi les pompes à vitesse variable.

Leur type est généralement associé au pictogramme normalisé .



DDR de type A

#### ● Type B

Plus rarement utilisée, cette classe de différentiels est conçue pour la protection des circuits de courant redressé ou continu.

Leur type est indiqué de façon explicite ou par les deux pictogrammes .

### La réglementation

En France, la norme NF C-15-100 régit l'installation des DDR (Dispositif Différentiels Résiduels) qui ont la lourde responsabilité de nous protéger des risques d'électrocution. La section 771 de la norme fixe l'obligation de protéger tous les circuits des locaux d'habitation par au moins un DDR 30 mA de type AC et un DDR 30 mA de type A (pour protéger notamment les plaques de cuisson et lave-linge).

En outre, cette même norme impose d'avoir une protection distincte pour les circuits extérieurs, cette obligation ne porte pas expressément sur le local technique de la piscine et sur un DDR de type A. Cependant, **s'agissant de la sécurité des personnes, il est clair qu'il convient dès à présent de préférer le type A au type AC, d'autant plus que l'électronique et les variateurs de vitesse trouvent souvent leur place dans les locaux techniques de piscines.**

**Emmanuel BARET**  
CCEI / Bleu Electrique  
[www.ccei.fr](http://www.ccei.fr)

valimport



**EXCLUSIF**  
circuit professionnel

Pompes à chaleur  
en ABS  
de 3,5 à 18 KW



**GOA Pool Products**  
Pompes à chaleur inox  
de 26 à 91 KW

Nouveau

**GOA Déshu Dry**  
Gamme complète  
de déshumidificateurs  
catalogue sur demande



- Vente exclusive chez les PROS
- Plus de 2500 PAC en stock
- Expédition en 24h

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

# SPAS les 10 dernières tendances



Tokyo 70 d'AstralPool

**Le temps des connotations lascives et des inévitables bouteilles de champagne associées aux séances spa qui ne devaient attirer que les amoureux (ou ceux en passe de l'être) est bien loin derrière nous ! Certes, l'image glamour du spa reste intacte, mais le discours destiné aux acquéreurs s'est opportunément élargi à un public beaucoup plus vaste. La famille, les enfants, les sportifs, les séniors, les épicuriens, les adeptes de la détente, les personnes en phase de rééducation ou souffrant de petits maux en tout genre sont aujourd'hui tous des clients potentiels.**

**Quant à l'orientation à suivre, comme pour les piscines, elle n'est plus au « suréquipement » et à l'abondance d'options plus ou moins utiles, mais au « juste » équipement, parfaitement adapté aux besoins d'une clientèle désormais très diversifiée et avertie. Passage en revue des dernières tendances...**

## 1 Le design devient indispensable

Le spa portable basique, à l'habillage bois et à la cuve acrylique marbrée, a évolué ses dernières années pour proposer successivement des cuves aux finitions granitées, nacrées, satinées, brillantes unies. **Les habillages ont suivi avec des choix de matières plus importantes** : bois composites, matières synthétiques, parois vitrées, carrelage, etc. Tout est devenu possible ou presque. Avec le concept My Spa de Procopi, par exemple, un habillage prêt à carreliser entièrement personnalisable est proposé, alors que chez le portugais Portcristil, c'est la cuve qui s'affiche avec des décors artistiques, floraux, pop art et, plus récemment, des couleurs mates particulièrement vives. L'innox, pour son allure très « pro » a séduit également les utilisateurs, même si côté ergonomie, le matériau pêche un peu (Steel & Steel, Astral...) ! Jacuzzi, quant à lui, a misé sur l'italian design, origine oblige !

**A noter que pour les spas encastrables, le design de la cuve - puisqu'elle seule reste visible - est logiquement encore plus important.** La volonté d'intégration est déjà, en soit, un pas de plus vers la recherche de l'excellence ornementale ! Ce sont donc les lignes épurées qui sont les plus appréciées, même si, comme pour l'innox, on perd en ergonomie, donc en confort... Le design est à ce prix !

Bref, aujourd'hui, on peut quasiment tout trouver sur le marché pour répondre aux exigences d'une clientèle qui ne décide pas seulement d'acheter un spa pour son efficacité, mais qui souhaite le faire participer au décor environnant. C'est un atout essentiel à prendre en compte pour la sélection des gammes proposées à la clientèle, sachant que, la plupart du temps, c'est une cliente - et non un client - qui choisira le modèle !



**Design par BMW** - Conscient de l'importance du design, Hot Spring n'a pas hésité à faire appel aux designers de BMW pour dessiner la nouvelle collection de spas NTX de la gamme Highlife®.

## 2 Le spa « Lounge » s'installe

Le lounge est un concept qui s'étend décidément à de très nombreux domaines. Après les bars, les restaurants, les spas (ici au sens du spa urbain ou hôtelier), c'est l'équipement lui-même qui devient « lounge ». Le but est clair : assurer le confort maximum pour les utilisateurs. Derrière ce mot se cache aussi la détente, le bien-être, la relaxation, une certaine idée du luxe également... Cela va donc bien au-delà de l'ergonomie, qui garde une connotation plus technique, voire presque médicale.

Le lounge est plus glamour et plus vendeur. Il a également l'avantage de ne pas s'appliquer au seul thermoformage de la cuve, mais aussi à son accès (marches, poignées...) et à son éventuel entourage. On peut en effet trouver des spas avec mini plage offrant une assise agréable, des



**Ergonomie absolue** - Le Flower 709, de la gamme Serenity de Blue Lagoon Spas, propose 5 positions de massage, pour profiter des 79 jets au total. Il dispose d'une place allongée, dotée du système Master Lady confort (qui supprime l'effet de flottaison) et d'une position traditionnelle, une place Chairman (avec double massage des hanches, un tunnel de massages des jambes et un massage des trapèzes), d'une place relax et d'une place assise. Quant au design, il a été soigné jusque dans les accoudoirs, pour une détente optimisée !

**NOTRE AVIS** : cette tendance design va naturellement évoluer avec les modes, qu'il s'agisse des matières utilisées, des formes et des couleurs. Pour les tonalités, on constate que le blanc revient en force. Après avoir tout essayé, on revient aux classiques, comme pour les sanitaires. Il est à l'évidence indémodable et aucun client ne pourra se plaindre ou regretter d'avoir opté pour cette non-couleur... même s'il a pu rêver sur des modèles plus excentriques avant de faire son choix.

meubles intégrés... Softub avec ses plages en bois et Volition avec son kit bar et détente en sont les exemples les plus aboutis dans des gammes de spas pourtant fort différentes. Les gazebos, quant à eux, se déclinent sous différentes versions, soit pour intégrer parfaitement l'équipement avec des mini-plages, des bars, etc. soit pour lui offrir une protection, de plus larges dimensions, qu'il appartiendra au client d'aménager.

**NOTRE AVIS :** attention, si pour l'instant le mot lounge reste encore « tendance », il peut devenir rapidement surfait, galvaudé, voire has-been. A utiliser donc avec précaution, même si le concept est bien ancré et ne devrait pas cesser d'évoluer vers toujours plus de confort.



**Lounge...** - C'est le nom de ce concept relaxation de **Softub**. Son entourage en résine offre 5 places avec table et rangements. Le look est contemporain, l'ambiance créée est conviviale. Le grand choix de coloris pour l'habillage du spa, pour la résine trempée, mais aussi pour le tissu des coussins en font un parfait allié décoration.



**Complet** - Conçus dans la tradition **Sundance**, ces 2 spas sont équipés du système de purification **ClearRay**, de la chromothérapie par LED, d'une cascade et d'un dôme de réflexologie central dédié aux massages de la voûte plantaire. Pour l'ambiance musicale, c'est le grand complet avec : Stéréo **Bluewave™ Bluetooth**, Dock iPod, port USB et radio.

### 3 La connexion s'impose

Tout devient connecté, on le sait. Le pilotage à distance via un smartphone ou une tablette, pour contrôler et agir sur le fonctionnement des équipements de chauffage du logement, sur l'éclairage, les volets... est un réel confort.



**Connectivité choisie** - Il est possible d'équiper les spas de la marque **Blue Lagoon Spas** du module **Wifi BWA Balboa**, pour un contrôle à distance d'un spa ou d'un spa de nage.

Mais pour le spa, qu'en est-il ? S'il n'est pas nécessaire de préparer son spa à l'avance en réglant température, filtration, etc. - puisque le spa est censé être toujours prêt à l'usage - le contrôle de ses éléments techniques est certes très intéressant lorsqu'il avertit l'utilisateur sur la nécessité de laver le filtre ou qu'il alerte immédiatement en cas de dysfonctionnement nécessitant une intervention rapide. Ces renseignements permettront de disposer d'un spa toujours fonctionnel, aux performances

optimisées. La connexion a donc l'avantage d'intégrer le spa dans le quotidien des consommateurs. En ce sens, c'est un apport réellement intéressant. **Sundance Spas** par exemple, l'a bien compris en mettant au point l'application **SunSmart™ WiFi Cloud** qui permet aux clients de la série 880 de bénéficier d'un confort supplémentaire.

Chez **Azenco**, les deux nouvelles gammes **Villeroy & Boch** sont équipées d'une commande intuitive de haute qualité alors que la commande à l'aide d'un iPhone ou d'un iPad facilite grandement les réglages du spa. Les spas **Garden Leisure** chez **SCP** sont proposés avec l'option in.touch pour la gestion de la filtration et de la température depuis un Smartphone ou une tablette. Là aussi, l'application est à télécharger sur iTunes ou Google Play selon les appareils et les compatibilités.

**NOTRE AVIS :** les utilisateurs y trouveront ou pas un intérêt concret, mais ce qui est sûr est que l'option est vendeuse et que la tendance à la connectivité des équipements techniques, quels qu'ils soient, n'est pas prêt de disparaître.

### 4 Efficacité obligatoire pour les équipements techniques

Avec la filtration pour la qualité de l'eau, le chauffage pour le maintien précis de la température ou encore les pompes pour la puissance des massages et l'efficacité de la filtration, les équipements techniques constituent le cœur du spa. Ils feront toute la différence entre un spa de consommation acheté en grande surface et ceux que vous aurez choisi de vendre en partenariat avec une marque renommée. La qualité de la technologie est une obligation de base pour les professionnels, mais qu'il faut savoir argumenter auprès d'une clientèle exigeante.



**NOTRE AVIS :** les consommateurs sont en droit d'exiger une efficacité de fonctionnement sans faille compte tenu du coût représenté par l'achat d'un spa. Si leurs connaissances techniques ne leur permettent pas forcément d'évaluer la qualité du matériel proposé, des séances d'essais leur permettront déjà d'apprécier les massages. Pour les performances de filtration et de chauffage, vos argumentaires devront savoir les convaincre !

**Répondre aux exigences !** - Une nouvelle gamme de spa «**Be Excellence**» complète la collection **Be spa**. Cette ligne a été élaborée suite à une augmentation de la demande de consommateurs de plus en plus connaisseurs. Elle se compose de 3 modèles : **Sévilla**, **Hanoi** et **Jordania**. Le designer a su concilier : la modernité, des espaces d'assise spacieux et l'ergonomie. En plus d'un massage performant, il offre : des jets fontaines, une cascade de 40 cm de large, une boule en verre illuminée, et tournant sur elle-même grâce à l'eau générant la diffusion de lumière, une commande wifi intégrée et une fonction Bluetooth.

## 5 Les buses s'affichent... et pour cause !

Extra larges et de formes de plus en plus diversifiées, les buses (ou jets) ont un rôle très important dans l'hydromassage. Leur conception permet en effet un ressenti totalement différent, ce qui a poussé les fabricants à en offrir un panel désormais très large.



### Adaptabilité extrême

Le spa A7L d'Azenco, en partenariat avec Villeroy & Boch, est équipé de la technologie JetPak™ : 90 % de tuyaux en moins qu'un spa traditionnel et la possibilité de régler individuellement son massage.

Les séries de buses dorsales peuvent être changées de place à tout moment, même pendant le fonctionnement du spa. On remarque aussi : des buses de massage haut de gamme façon inox, un panneau de commandes avec écran en couleur, des supports pour verres éclairés.

On peut rencontrer : des buses circulaires à jets croisés, des buses circulaires rotatives à déplacement vertical, à jet simple ou double, d'intensité et de direction réglables, etc. Alors que l'intensité de massage se règle traditionnellement en actionnant les manettes situées sur la cuve, les buses offrent, en plus, un réglage à la main, en manœuvrant directement ses composantes, sous l'eau, afin d'obtenir un jet parfaitement ciblé et adapté aux besoins des utilisateurs.



### Personnalisation par les buses

Blue Lagoon Spas, avec Pack Personal Care Massage, permet aux clients de personnaliser le type de massages qu'ils souhaitent intégrer à leur spa, sur un ou plusieurs sièges. Il comprend 10 jets supplémentaires, de différents diamètres et de différentes sortes.



### Technologie au service des massages

Avec la série Galaxy, Be Spa commercialise un spa de 5 places équipé de massages dynamiques reproduisant ceux d'un kinésithérapeute. Le panneau de commandes propose en effet 14 programmes différents de massages hydrothérapeutiques, allant de l'effleurage, au massage suédois, en passant par le pétrissage... Une performance réalisée à ses moteurs brevetés à intensités variables !

La buse devient donc un élément déterminant du massage et de ce fait est valorisée avec des finitions inox ou chromées.

**NOTRE AVIS :** on a souvent prétendu que seules les buses venturi (mélange air et eau) étaient les seules à procurer un massage efficace et que les aérojets n'avaient qu'un rôle d'animation. Il faut au contraire réhabiliter la fonction de ces buses d'air (situées en fond de cuve) qui provoquent un important brassage de l'eau et, de ce fait, entraînent un massage efficace qui a l'avantage de ne pas être ciblé, mais au contraire « général », sur l'ensemble du corps immergé.

Chez Procopi par exemple, le nouveau système Microsilk d'aérorhérapie procure une effervescence sur la peau de milliards de microbulles d'oxygène. Elles augmentent le niveau d'oxygène dans l'eau, ce qui a pour effet de booster la production de collagène et l'hydratation de la peau. La peau est donc mieux hydratée, reposée,

tonifiée et drainée, pour un effet « coup d'éclat » et rajeunissement. Le même effet se produit sur le corps entier, procurant une sensation apaisante de relaxation, ainsi qu'une peau plus douce !

## 6 Les options : pour répondre aux besoins de personnalisation

● L'éclairage par spot subaquatique ou par LED n'est plus considéré comme une option gadget (ou un standard), mais comme un équipement nécessaire, voire indispensable et pas seulement pour les utilisations nocturnes en extérieur. L'éclairage anime et sécurise. Il crée l'ambiance. La variation de couleur (chromothérapie) représente un surcoût suffisamment raisonnable pour ne pas être un obstacle. Il est donc plus que jamais conseillé pour la satisfaction des utilisateurs.

● L'aromathérapie reste toujours accessible puisque, si elle n'est pas prévue dès la conception du spa au moyen d'un diffuseur qui utilise le vecteur air (par le biais des aérojets) pour répandre les senteurs dans l'eau durant les massages, il suffit de verser tout simplement un parfum spécialement conçu dans l'eau du spa (le grand spécialiste en la matière étant Camylle). Ce voyage olfactif est une option appréciée par tous les utilisateurs. C'est un moyen de s'évader, car on sait désormais que les senteurs possèdent une très grande influence sur notre perception des événements. Là aussi, c'est une option obligatoire.

● Les cascades ont le double rôle d'animer le plan d'eau et de caresser la nuque. Aussi agréables à voir qu'à ressentir, elles sont de plus en plus souvent proposées en standard. Leur variété de disposition sur la cuve, de largeur de lame d'eau ou encore d'éclairage (souvent par rétro éclairage, avec ou sans changement de couleur) les a conduit à faire partie intégrante du spa.



### Tout est dans l'accessoire !

Le fabricant américain d'accessoires de spa A&B Accessories, insiste sur l'importance de vendre des éléments complémentaires (bancs d'accès, comptoirs intégrables, bars, mini plages détente...) permettant d'enrichir l'expérience « spa » des utilisateurs... et d'augmenter également le chiffre d'affaires des revendeurs !



### Il cumule !

Thalao, la nouvelle gamme de spas signée **Procopi** présente, en version standard, le parfait modèle des dernières tendances : des finitions de cuves sobres aux couleurs facilement intégrables à l'environnement ; des buses rotatives, bi-rotatives et orientables à finition inox ; un panneau de contrôle tactile simple, clair et convivial, un escalier d'accès à 2 marches, différentes finitions d'habillage, une nouvelle application bwa™ pour contrôler le spa depuis un smartphone ou une tablette, un système d'aromathérapie, une chromothérapie LED 10 couleurs, une cascade...

- La radio, lecteur CD, MP3... sont devenus des grands classiques de l'équipement spa. Les hauts parleurs intégrés dans la cuve diffusent un son à proximité immédiate des utilisateurs qu'il serait compliqué d'obtenir par un équipement annexe. L'option musique est donc devenue presque indispensable.

Chez Azenco (Villeroy & Boch) par exemple, le spa peut être équipé de deux systèmes stéréo différents : Elite et Life. Life est située à l'extérieur du spa alors que le système stéréo Elite dispose d'une télécommande spéciale qui est même capable de flotter à la surface du plan d'eau. Un lecteur MP3 ou un smartphone peuvent également être connectés par Bluetooth ou clef USB. Pour encore plus de confort d'écoute, un caisson de graves est intégré à l'ensemble.

**NOTRE AVIS :** ces options sont apparues il y a déjà plusieurs années, mais l'expérience a permis leur pérennisation, preuve s'il en est de la satisfaction des utilisateurs. On constate en revanche que certaines options ont fini par disparaître ou se raréfier : TV, brumatisation ou animations intégrées aux parois ont fait long feu. L'option doit donc rester raisonnable et apporter un réel service ou confort pour être choisie.

A noter que les spas (et non plus seulement les spas de nage !) offrant des possibilités d'installation de vélo aquatique sont particulièrement en vue, grâce à des dimensions raisonnables (modèle Aqualice en collaboration avec Be Spa avec des dimensions de seulement 335 x 229 cm, pour une hauteur de 137 cm).



### Le choix

Spasoft de **Procopi** propose sur son site un logiciel interactif en ligne destiné à guider le client dans son choix. Le configurateur permet de visionner au fur et à mesure la personnalisation et d'afficher le spa en version encastrée ou portable, en eau ou vide ! Une image 3D est ensuite générée à partir de ces informations, permettant de découvrir le spa, sous tous les angles, en le faisant pivoter à l'écran.

BRUME DE HAWAII - LAIT DE BAINÉ - NUAGE - VELOURS DE SPA - VOILE DE SAUNA - PUI MASSAGE

LABORATOIRES CAMYLLE - TEL : +33 (0) 387 023 814 - CONTACT@CAMYLLE.COM

**Dantherm**  
CONTROL YOUR CLIMATE

Dehumidification and ventilation for all pool sizes

dantherm.com

# SPAS les 10 dernières

## 7 La version portable reste la préférée

Les difficultés d'intégration de l'encastable et la création éventuelle d'un local annexe pour accéder aux équipements techniques déportés sont certes des freins à l'achat de ce type de spa. L'encastable continue cependant de s'envisager dans le cadre d'un projet global d'aménagement intérieur (espace bien-être) ou extérieur. Les spas portables, compte tenu du design et des finitions proposés, sont désormais très facilement intégrables à l'environnement ce qui fait tout leur succès.

**NOTRE AVIS :** des efforts d'accessibilité ont été récemment réalisés par les fabricants (marches thermomoulées à l'intérieur de la cuve, marches extérieures assorties à l'habillement,...). Ces aménagements ont permis de rendre l'entrée et la sortie du spa portable plus facile et au moins autant qu'avec le spa encastrable. Compte tenu de la clientèle importante de séniors mais aussi d'enfants, il est important de tenir compte de ces critères d'accès.



Le spa portable, toujours prêt à être utilisé, toute l'année, à chaque heure du jour ou de la nuit. **Mondial Spas.**



### Summum pour le bien-être

Après la série Premium, c'est la gamme **Diamant** qui devient le nec plus ultra chez **Vollition**. Les modèles sont notamment équipés : d'un écran tactile et couleur, d'un générateur d'ozone, de jets rétro-éclairés (chromothérapie), de spots à diodes électroluminescentes, d'une cascade réglable rétro-éclairée, d'un docker audio avec port USB, de la fonction bluetooth, d'une connexion ipod, Iphone et d'une télécommande !

## 8 L'offre couvertures et abris a explosé

Parce que c'est utile (préservation de la température, protection contre les salissures), mais aussi sécurisant (pour les enfants), la couverture est indispensable. Elle est en revanche peu pratique à manipuler, ce qui a conduit les fabricants, ces 5 dernières années, à proposer des solutions alternatives à la traditionnelle couverture isothermique repliable.

Clairazur a sans doute été le plus inventif et productif en la matière avec la couverture automatique intégrée Iso+ (semblable à celle que l'on peut rencontrer sur des piscines), mais aussi le concept Hydrocover, mi couverture, mi-abri, qui offre une protection rapprochée, automatique, à la fois très efficace et très esthétique.

Les abris de spas sont apparus plus récemment que les abris destinés à la piscine... et pourtant, quel extraordinaire moyen d'utiliser le spa à l'année en extérieur, sans subir les contraintes météo ! Presque tous les abriteurs offrent désormais des versions adaptées au spa, permettant d'assurer une simple fonction de protection lorsqu'ils sont parfaitement ajustés aux dimensions de l'équipement ou, au contraire, organisant un véritable espace à vivre lorsque leur volume est plus important.

**NOTRE AVIS :** puisqu'elle est indispensable, la couverture doit être facile à l'usage. Comme pour l'accessibilité, l'équipement qui assure la couverture doit être adapté aux utilisateurs, c'est-à-dire à leurs capacités physiques (en fonction de l'âge), de leur besoins (manipulations fréquentes, plusieurs fois par jour) et de leur envie (le spa doit rester un plaisir et n'opposer aucune contrainte). Attention donc à vendre une couverture qui correspond aux clients sous peine de provoquer leur insatisfaction (coût d'exploitation trop important en raison de la fuite des calories pour défaut de mise en place de la couverture, utilisation du spa non optimisée par des utilisateurs ne pouvant retirer eux-mêmes la couverture...).

N'oubliez pas non plus qu'un spa encastré, ne serait-ce que partiellement, doit être sécurisé conformément à la loi du 3 janvier 2003 sur la sécurité des piscines (ce qui n'est pas le cas des spas portables installés hors-sol). Dans ces conditions, un abri « conforme » peut représenter une solution à la fois pratique et sécurisante permettant d'être en accord avec la législation.



### Fermé il protège, ouvert il abrite

L'Hydrocover de **Clairazur** s'adapte à la plupart des spas du marché et atteint 2,60 mètres de hauteur. Un simple tour de clé suffit pour monter et baisser le toit sans effort. Solidement verrouillé, il est capable de supporter jusqu'à 270 Kg.



**Un abri spa de spécialiste** - Spécialiste de l'abri s'il en est, **Sokool** a mis au point différentes solutions de couverture pour ses spas. Ici un abri sur-mesure en prise directement avec le volume habitable.



**Abri à l'italienne** - A poser tout simplement sur le sol, le gazebo offre un moyen d'intégration rapide et toujours réussi. Ici, le modèle Vénitien de **Clairazur** est équipé de lamelles permettant de jouer avec les effets de lumières. Il peut accueillir un espace sèche serviettes, un mini-frigo, 2 estrades Relax avec matelas. Un espace détente à lui seul !



Un abri "maison" tout en bois pour ce superbe modèle Eden Spas chez **Everbblue**. La gamme comporte 7 modèles très bien équipés. A noter leur isolation haut rendement et l'excellence des massages grâce à une série de jets très ciblés

# be spa

créateur de bien-être

## répondre aux exigences !



Sophie Favier

# Be Excellence



Fabrication  
américaine

## la toute nouvelle gamme de spa

La société be spa, avec son partenaire Américain continue son évolution de gamme, en mettant sur le marché la gamme de spa "Be Excellence" élaborée suite à une augmentation de la demande de consommateurs de plus en plus connaisseurs.

3 modèles : Sévilla, Hanoï et Jordania



Modernité  
+  
Assises spacieuses  
=  
Ergonomie

En plus d'un massage performant, il offre :

- jets fontaines,
- cascade de 40 cm de large,
- boule en verre illuminée, tournant sur elle-même,
- commande wifi intégrée,
- fonction Bluetooth,
- tableau de commande tactile.

### Modèle Sévilla

- 5 places de massage
- 2310 mm x 2310 mm
- hauteur : 970 mm
- 81 hydrojets en inox
- 4 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)

## 9 Les spas se mettent au vert

La protection de l'environnement concerne également les spas. Certains fabricants garantissent une production impactant le moins possible le bilan carbone. D'autres proposent des spas particulièrement économes en énergie. Certains labels ou certifications volontaires peuvent aussi être affichés. Compte tenu du fait qu'il n'existe pas de réglementation obligatoire, la communication sur ce sujet d'actualité est très hétéroclite.

Les spas Beachcomber chez SCP par exemple ont une conception qui a permis à la marque de se qualifier aux normes américaines environnementales très strictes qui vérifient les allégations en matière de consommation d'énergie. Des fiches énergétiques sont d'ailleurs disponibles auprès de toutes les agences SCP sur demande. Chez Clairazur par exemple, les spas sont labellisés Hydrowise, certifiant sa très faible dépense électrique, résultant de l'utilisation de moteurs à consommation réduite, d'une hydraulique optimisée et de l'isolation Thermoloc. Dans le respect de leurs engagements Evergreen pour la protection de l'environnement, la marque utilise des technologies dites vertes pour sa gamme acrylique.

**NOTRE AVIS :** les argumentaires « écolos » m'emporteront probablement pas une décision d'achat, mais conforteront les clients dans leur choix, surtout si cela leur garantit, très concrètement, des économies ! Il faut donc insister, lors de la vente, sur les qualités de conception et d'isolation capables de réduire de façon sensible les déperditions énergétiques. Chez Astral par exemple, on annonce que le système d'isolation thermique EcoSpa, est capable de réduire la perte de chaleur et la consommation énergétique jusqu'à 51 % !

Chez Azenco, une isolation thermique intégrale limite les déperditions, tandis que la technologie Jet-Pak II™, qui consiste notamment à faire passer 90 % de la tubulure dans l'eau du bain, optimise l'efficacité énergétique : l'eau alimentant les jets ne se refroidit pas au contact de l'air et sa température s'équilibre avec celle du bain. Quant à l'air, il provient de l'air chaud accumulé derrière les JetPak II™.

Chez Volition, on a misé sur une couverture isothermique de forte densité et de grande épaisseur, sur l'application d'un isolant thermique de type thermo-réflexion sur l'ensemble des habillages et sur la projection d'une mousse polyuréthane de très forte densité sur la cuve.



### Consommation annoncée !

Chez **Dimension One Spas**, on annonce la couleur : une consommation énergétique mensuelle de 146,9 kWh, estimée à 22,03 € mois (pour 20 mn par jour de fonctionnement par pompe) pour le modèle Dream de 6 places.



### Efficace et conviviale

Dernier né de la gamme Infinity, le modèle H695 de **Clairazur** est équipé des plus récentes innovations technologiques en termes de filtration, isolation et bien-être inhérentes à la marque.

Sa platine de contrôle est équipée d'un écran couleur, d'un réglage automatique de l'heure pour ne plus se soucier des éventuelles erreurs de programmation et d'une gestion intégrée du système Stéréo. Il est également possible de y connecter son smartphone en Bluetooth afin d'écouter ses musiques préférées.



### Adaptabilité de la gamme

Chez **Nordique France**, l'ambition n'est pas de recommander le meilleur modèle du marché, mais celui qui correspondra aux besoins, au budget et aux contraintes du client.

Cette démarche conduit parfois à développer un produit spécifique et à proposer, par exemple, des spas portables à filtration à sable ou à motorisation déportée.



### Equipements haut de gamme

Le spa Montana d'**Ascomat** se caractérise par ses 2 sièges-baquets spacieux et profonds à la conception enveloppante. Son jet puissant, l'Aqua Rolling Massage, propulsant l'eau vers le haut, prodigue un massage revigorant sur les muscles du dos. Il est équipé d'un éclairage à LED intégré à la coque et d'un système d'aromathérapie. Montana dispose également d'un équipement audio MP3 avec 2 haut-parleurs intégrés montés sur la coque.

## 10 Plus sophistiqués mais plus faciles à vivre

Tous les équipements techniques sophistiqués suivent la tendance de facilité d'utilisation. Le spa ne fait pas défaut et offre des tableaux de bord de plus en plus conviviaux en étant tactiles, en présentant de grands formats et en offrant une navigation intuitive. Utiliser les fonctions et programmer les paramètres de filtration ou de chauffage ne doivent pas présenter des freins aux utilisateurs, quels qu'ils soient.

On remarque aussi l'accent mis sur la facilité d'entretien.

**NOTRE AVIS :** une tendance irréversible, encore plus sensible pour le spa que pour tout autre équipement technique puisque cet équipement promet détente et plaisir. Il n'est donc pas question de venir entacher ces atouts avec des difficultés de pilotage. En ce sens, la connectivité et la possibilité de commander son spa avec un smartphone - que tout le monde sait utiliser - est sans conteste un considérable progrès.



### Hydromassage progressif

Dédié aux usages intensifs, Enjoy de **Jacuzzi®** propose un parcours d'hydromassage tout en progression, sur 6 sièges.

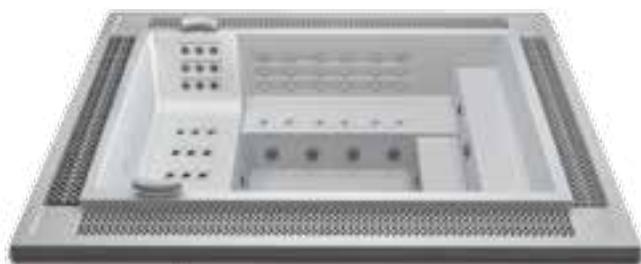
Il est par ailleurs équipé du Multicolor Light System, éclairage d'ambiance à LED, destiné à créer une atmosphère agréable et relaxante.

## Vendez un espace forme et détente

Le spa est le tremplin idéal pour assurer d'autres ventes d'équipements forme. Compte tenu de la recherche absolue du bien-être et des besoins de détente de chacun d'entre nous, il est évident que les solutions proposées par les spas urbains ou hôteliers ne suffisent plus (pas le temps, trop chers, trop longs, trop compliqués à réserver, pas assez « intimes », etc.). Tout comme le marché du spa est florissant car il offre un accès permanent au bien être à domicile, celui de l'espace forme est assurément un marché qui va se démocratiser. Il a l'avantage d'être accessible financièrement et surtout de pouvoir être organisé au fur et à mesure pour un investissement progressif (achat d'un spa, puis d'un sauna, puis d'une cabine de hammam ou multifonctions...).

La capacité de déplacement des équipements portables est également un atout qui permettra au client d'implanter son spa dans une partie de son volume habitable nouvellement destiné à l'espace forme. Il pourra être aussi envisagé sous un abri haut, avec tous les équipements techniques que cela comporte (chauffage, déshumidificateur).

L'espace forme est un équipement plaisir évolutif et un moyen de valoriser le patrimoine de vos clients.



### Objectif design

Le Tokyo 70 d'**Astral** associe toutes les composantes du spa, dans un design sans fausse note. Des lignes pures et des formes architecturales lui assurent un look résolument contemporain. Il bénéficie d'un équipement complet de série : massages intégraux, chromothérapie haute densité, aromathérapie...



### Lumineux

Chez **SCP**, les Spas Garden Leisure Premium mise sur la lumière LED avec l'éclairage de la cascade, des jets et manettes, des points Jewel sur cuve et des 4 hauts parleurs.

L'ergonomie a également été renforcée, le clavier intuitif multicolore comporte un port Ipod, une radio, une fonction Bluetooth, Mp3, USB, Jack, Subwoofer et une télécommande.

# VOLITION

SPAS

Comme Frank **LEBOEUF**,  
optez pour Volition !



Tél : +33 (0)4 75 49 72 75  
[contact@volition-spas.com](mailto:contact@volition-spas.com)  
[www.volition-spas.com](http://www.volition-spas.com)



Christian FOURQUEMIN

## Be Spa : du spa acrylique au spa gonflable !

Dirigée par Christian Fourquemin et Raynald Pipelier, l'entreprise Be Spa s'est imposée depuis 2009 sur le marché des spas de nage, spas acryliques, spas gonflables et accessoires pour les spas. Installée au Mans (72), l'entreprise française propose plusieurs gammes de spas adaptés à divers besoins, avec plus de 150 modèles de spas acryliques et 15 modèles de spas gonflables, aussi bien pour le grand public que pour les établissements professionnels. Outre ses locaux spacieux dans la Sarthe, elle s'appuie sur 3 usines de fabrication aux USA, pour les spas acryliques, et 1 usine en Asie, pour les spas gonflables. La société dispose d'un réseau de commerciaux sur le territoire français, épaulé par une équipe technique nationale, un SAV réactif, pour assurer une logistique efficace au niveau européen.

### Raynald PIPELIER, quel âge a votre société et combien êtes-vous ?

Be Spa a été créée en 2009, nous attaquons donc notre 6<sup>e</sup> année d'existence. La culture de Be Spa est de ne jamais vendre directement au consommateur.

### Vous venez d'effectuer de grands changements au niveau des locaux ?

Oui, Be Spa a transféré ses bâtiments de stockage. Nous sommes ainsi passés d'une surface de stockage de 3600 m<sup>2</sup> à 5500 m<sup>2</sup>, pour les spas gonflables et les spas acryliques.

300 spas acryliques, afin de répondre à la demande de tous nos revendeurs en France.

L'objectif de ce transfert est, d'une part d'améliorer notre capacité de stockage pour assurer notre développement, d'accueillir l'ensemble de nos distributeurs dans des bureaux adaptés et d'assurer des formations grâce à notre showroom.



Raynald PIPELIER



Brigitte FOURQUEMIN



Blandine PICHON

### Quelle est la surface de ce nouveau showroom ?

L'espace showroom mesure 300 m<sup>2</sup>, dans lesquels nous exposons 30 spas, dont un spa de nage, le nouveau spa AQUALICE, destiné à la pratique du vélo aquatique, ainsi que 3 ou 4 spas mis en eau de façon permanente. Nous y présentons l'un de nos produits phares de la gamme actuelle, le massage « Bienvenue chez nous », un massage dynamique personnalisé.

A ce jour, onze collaborateurs travaillent au sein de l'entreprise avec une force de 12 agents commerciaux. Nous venons de recruter en interne 3 commerciaux supplémentaires, pour appuyer notre réseau déjà en place.

L'adresse n'a pas changé, nous avons juste déménagé d'une centaine de mètres, pour emménager dans un bâtiment qui nous appartenait. Aujourd'hui, nous y stockons en permanence environ 4 000 spas gonflables et



Les nouveaux bâtiments d'une superficie de 5 500 m<sup>2</sup>



Spa Aqualice



**Un "open space" accueillant, présentant quelques modèles de la gamme**

Il prodigue des hydro massages allant de l'effleurage, au massage suédois, en passant par le pétrissage... Quatorze programmes au total, permis par des pompes brevetées à intensité variable.

**Comment est répartie votre force de ventes sur l'hexagone ?**

Be Spa vient de s'enrichir d'un responsable commercial, sous la responsabilité de Raynald Pipelier, qui chapeautera les 3 nouveaux commerciaux ainsi que tous nos agents commerciaux du réseau piscine et sanitaire.

**Quelle est votre zone de prospection ?**

Aujourd'hui nous prospectons essentiellement sur la France et les DOM TOM. Quelques pays en Europe tels que la Belgique, le Luxembourg et l'Espagne. Nous avons beaucoup d'espoir sur le développement à l'international et nous sommes en recherche d'un directeur export. Notre priorité reste évidemment le développement national.

**Avec quels réseaux travaillez-vous ?**

Nous sommes partenaires historiques du réseau Hydrosud, qui a cru en nous dès le début. Notre spécificité est de créer des gammes exclusives pour chaque réseau. Nous sommes référencés dans les réseaux de la piscine : Tout pour l'Eau, Alliance, pisciniers indépendants, grossistes. Et nous venons de développer pour Mondial Spa leur gamme et d'assurer tous les services logistiques et SAV. Nous sommes aussi présents dans les réseaux sanitaires : Richardson, Aubade, Cédéo, Prolians, coopératives, grossistes sanitaires.

**Le marché du spa gonflable?**

Nous avons un stock important comme déjà évoqué. Les estimations du marché parlent environ de 35 à 40 000 spas en 2015, toutes enseignes confondues.

**Quelle est la situation du spa gonflable par rapport au spa acrylique ?**

Le marché du spa gonflable progresse chaque année. Le prix public d'un produit de qualité se situe entre 500 et 800 euros. Nous sommes toujours en création de nouveaux spas, nous venons par exemple de lancer un nouveau spa gonflable à parois minces (modèle increvable). Et nous avons beaucoup travaillé sur l'insonorisation du produit (qui constituait un inconvénient). Ce spa sera disponible au 1<sup>er</sup> Avril 2015.

**Quel est pour vous l'avantage du spa gonflable, outre son prix ?**

L'intérêt du spa gonflable est de faire découvrir à tous les consommateurs les bienfaits de l'eau chaude (37°C) et des bulles, en intérieur comme en extérieur. Il est important de rappeler que le consommateur a du mal à se projeter à l'extérieur quand il fait très froid. Grâce à ce faible investissement nos consommateurs peuvent tester ses bienfaits. Avant de passer à l'acquisition d'un spa acrylique. Les objectifs de Be Spa sont de créer des spas acryliques de plus en plus abordables et d'en faciliter l'installation. Nous concevons toute une nouvelle gamme de produits « plug and play », à brancher directement sur des prises d'habitation (16A), avec des prix de départ à 4 590 euros et jusqu'à 5 990 euros maximum.



**Espace showroom proposant une trentaine de modèles dont certains en eau**

**Savez-vous à peu près quel est le taux de consommateurs qui passent du spa gonflable au spa acrylique par la suite ?**

C'est un peu compliqué à déterminer de façon précise, en fonction des volumes annoncés en spas gonflables. Nous pensons qu'environ 3 ou 4% de ces acquéreurs ont acheté ensuite un spa acrylique.



Spa FIESTA

## Stockage des spas

Nous avons un stock tampon de 300 à 400 spas acryliques et nous disposerons d'environ 10 000 spas gonflables d'ici 1 mois. Les estimations du marché parlent de 12 000 à 15000 pièces en vente en 2015, toutes enseignes confondues.



[info@be-spa.fr](mailto:info@be-spa.fr) / [www.be-spa.fr](http://www.be-spa.fr)

## Dans le prochain numéro...

Spécial PROS n°13 - Juin 2015

### L'EAU DU SPA sous haut contrôle !

*"Si on a l'habitude de dire que la filtration est responsable à 80 % de la qualité de l'eau d'une piscine, ce n'est pas le cas pour celle du spa, soumise à de plus fortes agressions. En raison de sa température élevée, de son agitation due aux remous et de son importante pollution (faible volume d'eau pour une intense fréquentation oblige !), l'eau du spa doit être contrôlée fréquemment pour assurer un bon équilibre et un traitement adapté [...]"*

**Parution début juin**



**Bouclage rédactionnel**

24 avril 2015

Tél. +33 (0)492 194 160 - [contact@eurospapoolnews.com](mailto:contact@eurospapoolnews.com)

**Bouclage publicitaire**

05 mai 2015

# DÉCOUVREZ LA GAMME AQUASWIM

pour le traitement des piscines par électrochloration



Pastilles à base de sel conforme à la norme

EN  
16401  
qualité A



**AQUASWIM**  
**UNIVERSEL**  
3 en 1  
convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrochlorateur avec ou sans sonde



**AQUASWIM**  
**ACTI+**  
4 en 1  
la pastille de sel issue du fruit d'une R&D innovante

## La Référence du Traitement de l'Eau par le Sel



Service Consommateurs - TSA 51234  
92308 Levallois Perret Cedex  
Pour plus d'informations, visitez notre site [adoucisseur.experts-eau.com](http://adoucisseur.experts-eau.com)

► N° Indigo TEL 0 820 064 546

0,22 € TTC / MN

# QUEL TYPE DE TRAITEMENT PROPOSER AU CLIENT ?

**Le piscinier est au départ le seul "prescripteur" pour conseiller, son client sur le traitement d'eau à effectuer dans son bassin, pour que l'eau soit :**

**BELLE et SAINE.**

Contrairement à la piscine collective, où seul le CHLORE est autorisé pour rendre l'eau désinfectante, aucune norme n'est imposée en piscine familiale. Le piscinier pourrait vendre n'importe quel produit, même un produit à base de mercure !

Le mercure est un excellent désinfectant, très bon anti-algues, l'eau est BELLE mais pas SAINE, le mercure étant cancérigène. Même le cuivre au-dessus de 0,6 ppm est cancérigène aussi. (D'où pour l'instant l'interdiction du traitement par ionisation cuivre-argent en collectivité).

Néanmoins, de nombreuses piscines familiales sont très correctement traitées par ce procédé cuivre-argent.

**En cas de litige, de problèmes de santé, le PISCINIER étant « maître de l'art » sera le seul responsable.**

Tous les ans, nous voyons arriver « le produit miracle » : 2 pincées de « perlimpinpin » pour 100 m<sup>3</sup> et votre eau est éclatante de pureté !

Ne soyez pas « l'apprenti sorcier », soyez exigeant auprès de votre fournisseur, pour votre tranquillité d'esprit et celle de vos clients !

Le piscinier doit choisir ses produits en fonction de plusieurs critères : exigences et nature de son client, type de bassin, qualité des eaux de remplissage, etc.

C'est la satisfaction quant à l'efficacité des produits qui doit le guider.

Il a à sa disposition une gamme très importante de produits et de matériels plus ou moins efficaces, chacun d'eux présentant des avantages et des inconvénients, pour satisfaire son client, à savoir :



**Chlore lent (Gaches Chimie)**



Diffazur Piscine

## 1 - LES CHLORES IN-ORGANIKES

### • Eau de Javel ou Hypochlorite de Sodium

Produit liquide, très efficace contre : les bactéries, les champignons, les algues, les matières organiques.

Toutefois, si le produit est bien connu, il a l'inconvénient de perdre rapidement son titrage en chlore actif au stockage (surtout en atmosphère chaude comme lors des saisons d'été).

Son caractère liquide rend obligatoire le stockage des bidons sur ou dans un bac de rétention, pour éviter tout dispersement accidentel.

Sa manipulation est très dangereuse, due à une 'fausse confiance', liée au côté « familier » de la « javel » et souvent les précautions élémentaires liées au transvasement ne sont pas suffisamment respectées.

L'eau doit être équilibrée en fonction du TAC et du TH (voir table de Taylor).

De plus l'hypochlorite de sodium est très basique et remonte le pH de l'eau, ce qui a pour conséquence de réduire la formation de chlore actif et de favoriser la formation de chlorures. (Il faudra davantage d'hypochlorite de sodium pour le même résultat de désinfection dans le bassin).

A pH = 8, le chlore libre n'a une efficacité désinfectante que de 20 %.

Du fait que l'hypochlorite de sodium n'est pas stabilisé, son utilisation nécessite obligatoirement une injection par pompe doseuse commandée par une régulation redox ou ampérométrique.

### • Hypochlorite de calcium

Produit solide, en poudre, en granulés, ou en stick (longue durée), c'est le produit le plus employé au monde pour traiter les piscines, son action désinfectante est radicale, foudroyante,

**« Les bactéries en ont peur... »**

A base de calcium, son utilisation est conseillée dans des eaux très peu

calcaires (eau douce). Il remonte sensiblement le pH, qu'il faut rectifier régulièrement, pour obtenir une efficacité optimale.



**Bidon Shock- Solution pour rattraper une eau verte ou trouble (hth)**

L'eau doit être équilibrée en fonction du TAC et du TH (voir table de Taylor).

Le chlore peut être stabilisé en rajoutant du stabilisant, (acide cyanurique : 50 mg/l).

L'hypochlorite de calcium peut s'introduire directement dans la piscine en traitement de choc s'il est en poudre ; ou par l'intermédiaire du skimmer s'il est en granulés ou en stick. Il peut aussi être injecté par pompe doseuse, commandée ou non par une régulation redox ou ampérométrique.



**Chlore MultiAction CTX-392 (AstralPool)**

## 2 - LES CHLORES ORGANIQUES

### • Les trichloros & dichloros isocyanurates

Chlore solide stabilisé, à base d'acide cyanurique, il se présente en galets (Trichloro) ou en granulés (Dichloro). Ces produits étant acides ils diminuent sensiblement le pH.



Doseur flottant



Chlorinateur (Hayward)

#### Les galets « trichloro »

Très efficaces contre les bactéries, matières organiques, algues, champignons, etc. Le chlore reste dans l'eau, car stabilisé, et permet d'effectuer un traitement longue durée avec les galets de 20/200/250/500/600 g, à placer dans les skimmers, dans un doseur flottant ou dans un doseur fixe installé après filtration.

#### Granulés « Dichloro »

Chlore organique, à dissolution rapide, ils s'utilisent principalement pour réaliser des traitements de choc et rattraper des eaux de piscine vertes ou troubles (150 à 200 g / 10 m<sup>3</sup>). Peuvent être placés soit directement dans le skimmer, soit injectés par pompe doseuse, commandée par une régulation ampérométrique de préférence.



Régulation (Hexagone)

#### Les galets double couche

Non autorisés en bassin de collectivité. Certains fabricants réalisent des galets double couche « Trichloro » plus une deuxième couche à base de chlore à dissolution rapide « Dichloro ».



Désinfection Choc + Algicide préventif et curatif (Aqualux)

Ce qui permet, avec chaque galet double couche, d'effectuer un petit traitement de choc, pour éliminer les chloramines et bactéries recalcitrantes, combiné à un traitement longue durée.

La deuxième couche peut aussi être à base de perborate qui libère de l'oxygène, ce qui est EXCELLENT.

Par contre ces types de produits, à base de STABILISANT (Acide Cyanurique), protègent le chlore d'une dégradation trop rapide liée à l'action des U.V, ce qui est parfait.

Mais s'il y a trop d'acide cyanurique dans l'eau, le chlore ne peut plus se libérer, on dit qu'il est bloqué : il y a du chlore dans l'eau mais étant bloqué, il ne peut attaquer la bactérie, il la laisse donc se développer et proliférer, devenir algue et l'eau devient verte et trouble, alors qu'il y a toujours du chlore dans l'eau !

La teneur optimale en stabilisant (acide cyanurique) est de 50 mg/l. A partir de 75 mg/l le chlore commence à se bloquer ; à 100 mg/l le chlore n'a plus que 50 % d'efficacité et à 200 mg/l, le chlore, bien que présent dans l'eau, n'a pratiquement plus d'effet : il faut donc vider les 3/4 de la piscine pour déconcentrer le stabilisant.

Avec l'utilisation de ces produits stabilisés, il est nécessaire d'analyser régulièrement le stabilisant pour ne pas le laisser monter, et vider une partie de la piscine pour le déconcentrer.

### ATTENTION

Certains fabricants, pour descendre leurs prix, « pour être toujours plus bas que bas », fournissent sur le marché des galets de chlore à 60/70 % de chlore actif, alors qu'en principe ce type de chlore (Trichloro) doit être à 90 %, ou 87 % si les galets ont plusieurs fonctions (anti calcaire, anti algues, anti métaux, etc.).

**Soyez vigilants !  
sachez l'expliquer à vos clients.**

## 3 - LE BROME BCDMH

Non autorisé en bassin de collectivité. Le BROME est un produit oxydant qui est deux fois plus puissant que le chlore, il se présente sous forme de comprimés de 20 g, à dissolution semi rapide. Très performant envers toutes sortes de bactéries, champignons, microorganismes, c'est le produit IDEAL pour le traitement des piscines et des spas !



Bidon de Brome (Waterchem)

De par son efficacité, le brome reste très performant dans les eaux à pH 7.8, alors que le chlore, à un tel pH, perd plus de 80 % de son efficacité. Néanmoins, le confort des baigneurs demande plutôt un pH autour de 7,2-7,4.

Son haut pouvoir de désinfection lui permet d'être efficace dans les eaux chaudes de spas qui atteignent par exemple 37° C.

En piscine, on place les comprimés dans le skimmer, mais on doit en rajouter tous les 2 à 3 jours. Il est préférable d'installer un brominateur après le filtre, de le remplir de temps en temps, pour obtenir une autonomie convenable (15 à 20 jours). Le paramétrage du taux de brome peut s'effectuer en réglant la vanne à la sortie du doseur de brome ou en plaçant une électrovanne commandée par une régulation redox.

### ATTENTION

En détruisant les bactéries, le brome se transforme en " bromamines ", substances très agressives, nuisibles et dangereuses. Ces bromamines dégagent de plus des odeurs nauséabondes ! Contrairement aux chloramines, les bromamines ne peuvent pas être directement mesurées avec les tests et matériels d'analyses du commerce. C'est sans doute pour cela que le brome n'est pas autorisé en piscine collective. **Il est donc IMPÉRATIF, quand on utilise du BROME en piscine, ou en spas, d'effectuer tous les 15 à 20 jours un traitement de choc à base d'un oxydant, chlore ou oxygène, (BROME +), pour détruire les bromamines, qui de nouveau se transforment en brome actif. Il est de votre responsabilité, en tant que « maître de l'art » de bien l'expliquer à votre client.**

# QUEL TYPE DE TRAITEMENT PROPOSER AU CLIENT ?

## 4 - Le PHMB

Non autorisé en piscines collectives. Voici un produit qui est facile d'emploi, non dangereux à manipuler, d'une efficacité extraordinaire envers les bactéries de toutes sortes. Il désinfecte les salles blanches des hôpitaux, les abattoirs, etc. Mais en piscine, il faut le compléter obligatoirement par un oxydant (le peroxyde d'hydrogène), de l'eau oxygénée à 35 % (et non pas 3 ou 5 % comme l'eau oxygénée du pharmacien), qu'il faut manier avec précaution et transporter en position verticale, car le bidon est muni d'un bouchon dégazeur.

En employant ces deux produits avec un anti algues « polymérisé » puissant, compatible avec le PHMB, on obtient une belle eau, douce, agréable, qui ne pique pas, ni les yeux ni la peau ! Le PHMB étant par nature microfloculant, il ne peut être employé qu'en présence de filtres à sable. Il vaut mieux éviter les filtres à masse filtrante en verre, à diatomées, à cartouches.



Baquacil shock (hth)

**Le PHMB ne doit pas être utilisé en même temps que les produits chlorés, l'eau deviendrait alors marron.**

Par contre pour l'hivernage, il faut laisser tomber à « 0 » le niveau de PHMB, mettre un galet de chlore par skimmer et filtrer en continu 24 à 48 heures. Après, il est conseillé de faire une sur-chloration pour détruire le film qui se dépose dans les tuyaux, les skimmers, le filtre et éventuellement sur les parois. Ensuite, on procède à un hivernage classique.

Au printemps, on recommencera le traitement chloré et, le moment venu de la baignade, on arrêtera de mettre des galets dans le skimmer, on fera un traitement de peroxyde d'hydrogène qui déchlorera la piscine et l'on pourra continuer avec le traitement classique au PHMB.

Il est recommandé de renouveler l'eau du bassin d'au moins 50 % à 70 % à l'hivernage.

**Pensez à prévenir vos clients des précautions d'emploi et de transport du Peroxyde d'Hydrogène**

**La nouvelle législation vous obligera à ouvrir un cahier avec les pages numérotées et faire comme votre pharmacien, quand il vous fournit des substances dangereuses : inscrire le nom, le prénom, l'adresse et les quantités de peroxyde d'hydrogène vendues !**

Le peroxyde d'hydrogène utilisé en piscine a été classé au niveau européen dans les précurseurs d'explosifs. **La vente au grand public sera donc réglementée en France par un texte, non encore publié, qui devrait être appliqué conformément aux conditions choisies par les autorités françaises.**

Le système mis en place permettrait de suivre les acheteurs et les quantités de produits achetés. Pour l'instant, aucun pays européen à l'exception de la Grande-Bretagne n'a publié de texte d'application.

**En anticipant la réglementation le pro de la piscine se crédibilise face à son client et aux autorités de contrôle !**



Baquatop (hth)

## 5- L'OXYGÈNE

Non autorisé en piscines collectives. Produit présenté comme écologique, ce qui n'est pas le cas, il est demandé de plus en plus par les nouveaux clients. Il existe 2 gammes de produits, les liquides et les solides.



Ecoswim (Eotec)

### • Les liquides

A base de peroxyde d'hydrogène enrichi avec un ammonium quaternaire, ou autres..., l'oxygène libéré est un très bon désinfectant, par contre n'étant pas rémanent, il faut injecter ce produit par pompe doseuse, connectée ou non à une régulation rédox.

Je conseille toutefois de réaliser au moins une fois par mois un traitement de choc au chlore à dissolution rapide, pour annihiler les bactéries récalcitrantes à l'oxygène, pour éviter tout problème d'algues dans le bassin !! Il existe des produits à base d'oxygène liquide, combinés à des substances brevetées, que le fabricant annonce rémanentes et donnant satisfaction.

**Voir ci-dessus les précautions et obligations à observer, sur le peroxyde d'hydrogène.**

### • Les solides

A base de perborate, en poudre ou en comprimés, ces produits sont adaptés aux spas. Ils ont l'avantage d'être faciles à manipuler et compatibles avec le chlore et le brome. Il est toutefois nécessaire de compléter le traitement avec un anti algues « polymérisé », afin de renforcer l'action bactéricide de l'oxygène.

**Dans le prochain numéro de Spécial PROS, un article sera spécialement consacré aux matériels et techniques des traitements et désinfections des eaux (UV, ELECTROLYSEURS, OZONATEURS,...).**

# Une révolution dans le traitement de l'eau

# CTX® Professional



## Monodoses hydrosolubles **3 en 1**

Anti-trouble, Anti-algues, Anti-mousse  
La garantie d'une eau transparente



## Natural Clarifier

Naturellement,  
une eau cristalline &  
transparente



Dans chaque goutte,  
la **surpuissance** d'un  
traitement bactéricide,  
fongicide & microfloculant.



## PhosFree

Parce que la **prévention**  
est la meilleure des  
**solutions**.



## PoolGel

Profiter d'une eau **claire &  
limpide** en toute simplicité.  
Monodoses faciles à utiliser.

CTX® Professional est LA marque de référence sur le segment du traitement de l'eau des piscines. Avec une expérience de 30 ans sur le marché, vous avez l'assurance d'utiliser des produits à la qualité certifiée. Fabrication européenne. Engagement vers une utilisation rationnelle & durable de l'eau.

Avec cette nouvelle gamme, vous bénéficiez de produits éco-responsables grâce à des emballages monodoses ou peu volumineux mais aussi, faciles d'utilisation. Solutions uniques, efficaces et faciles d'utilisation. CTX® Professional est une marque du groupe FLUIDRA.



FLUIDRA

Découvrez l'application  
**Pool Care App**  
L'Expert à vos côtés.



Available on the  
App Store



Google play

# LE STABILISANT VOUS POSE UN PROBLÈME ?

## Problématique du stabilisant dans l'eau de piscine

Nous avons rencontré **Fanny HOURLIER**, en charge de la chimie de l'eau au sein du bureau d'études de **PROCOPI**, qui nous a parlé du stabilisant dans l'eau de piscine.

### Fanny HOURLIER quelle formation exacte avez-vous suivie ?

Je suis Ingénieur en Chimie de l'Eau et Docteur en Génie des Procédés. Cela regroupe tous les aspects de la chimie appliquée aux procédés en industrie. J'ai principalement travaillé lors de mon doctorat sur le recyclage des eaux usées par filtration membranaire, donc essentiellement sur la Chimie de l'Eau.

### Quel est votre tâche chez PROCOPI ?

Je suis en poste depuis 10 mois chez PROCOPI, il s'agit d'une création de poste, qui comprend 2 facettes. La première, celle d'Ingénieur en Chimie de l'Eau, va traiter de la compréhension des phénomènes chimiques en présence dans l'eau de piscine, puis de l'amélioration continue des produits chimiques de traitement et le développement de nouveaux produits. Je soutiens également le service après-vente pour ce qui concerne les problématiques complexes liées à la chimie de l'eau. La seconde partie de mon travail consiste à animer le bureau d'études par des projets, dont j'assure le suivi complet. Il peut s'agir de la conception d'une petite piscine bois par exemple. La durée des projets de l'équipe du bureau d'études est très variable, allant de quelques heures à plusieurs années.

### Parmi les problématiques abordées lors des formations PROCOPI, le sujet du stabilisant dans l'eau semble poser problème à une majorité de professionnels n'est-ce pas ?

En effet, l'emploi du stabilisant, comment l'utiliser, les problèmes de sur-stabilisation... semblent être des sujets qui intéressent les professionnels. Je dispense des formations depuis le mois de décembre et c'est un sujet sur lequel nous avons beaucoup de retours des clients. Ils sont satisfaits d'avoir compris le pourquoi du comment en la matière.

### Et quel est le souci ?

Le souci vient du fait que dans les piscines privées traitées aux galets de chlore, qui sont constitués de chlore stabilisé, le stabilisant s'accumule. Proposé sous forme de dichloroisocyanurate de sodium ou d'acide trichloroisocyanurique, le chlore est systématiquement

stabilisé pour pouvoir être conditionné en galet. Mais la piscine, si elle a besoin de chlore, n'a pas systématiquement besoin de stabilisant en même temps. Nous voyons le cas parfois de piscines qui, après toute une saison de galets, affichent un taux de stabilisant de 50, 60 voire 70 ppm ! Sans compter que le propriétaire ajoute encore l'année suivante du chlore stabilisé, et l'eau de la piscine est alors sur-stabilisée.

### A quoi sert le stabilisant exactement ?

Le stabilisant est utile, car il protège le chlore des U.V.A qui le détruisent. Dans une eau de piscine non stabilisée et exposée aux rayons du soleil, le chlore mis dans la piscine le matin, est détruit le soir.



Station d'analyse LabelSoft

Ce produit permet donc de consommer moins de chlore en évitant son gaspillage. Mais au-delà d'une certaine concentration en stabilisant, le potentiel redox de l'eau diminue si fortement que cela conduit à rajouter du chlore, pour conserver une quantité suffisante de chlore actif dans l'eau. Ou bien l'eau tourne et devient verte du fait de la prolifération d'algues par l'absence d'action oxydante du chlore.

Le problème est que la législation sur les piscines publiques, dont s'inspirent les particuliers pour le traitement de leur piscine, a établi le plafond de taux de stabilisant à 75 ppm. Et nous nous



Fanny HOURLIER

sommes aperçus par expérience, que c'est beaucoup trop élevé. A ce taux de stabilisant, la capacité d'oxydation du chlore est considérablement diminuée. Le taux idéal de stabilisant doit se situer, selon les régions et donc l'ensoleillement, entre 15 et 30 ppm pour conserver un potentiel redox adéquat.

### Comment mesurer le taux de stabilisant ?

Cela se fait très facilement avec un photomètre. C'est une mesure qui est très stable. Si vous le mesurez un jour, 5 jours après, vous avez quasiment le même taux. Donc, il n'est pas nécessaire de le mesurer quotidiennement.

### L'idée serait de faire venir le client au magasin du piscinier avec un échantillon d'eau de sa piscine ?

Oui, c'est cela. Pour des clients qui utilisent le galet de chlore, l'idéal est d'apporter un échantillon au moins en début de saison, pour estimer la composition de l'eau. Ainsi le piscinier peut lui prescrire le traitement correct et

approprié, en particulier s'il est équipé d'une station d'analyse LabelSoft. Cette solution complète (photomètre Pooltest 9, ordinateur portable équipé du logiciel LabelSoft et imprimante) permet entre autres au piscinier d'éditer une analyse complète de l'eau ainsi que des recommandations de traitement personnalisées et quantifiées, en fonction des caractéristiques de la piscine.



Pooltest 9

C'est dans ce sens que vont nos formations. Le piscinier doit pouvoir dire à son client : « votre eau contient déjà 30 ppm de stabilisant, si vous mettez un galet par semaine pendant toute la saison, à la fin de la saison ça n'ira pas », ou encore : « il serait judicieux de réaliser de fréquents rétro lavages du filtre, qui, en plus d'améliorer la qualité de la filtration, permettent de réduire régulièrement la concentration en stabilisant dans votre piscine », voire même : « attention, il va falloir traiter pendant quelques semaines au cours de la saison avec un chlore qui ne soit pas stabilisé, pour faire baisser la concentration en stabilisant. »

### S'il y a trop de stabilisant, comment le détruire ?

Et bien on ne peut tout simplement pas.

### Il faut vider sa piscine ?

Exactement. Aujourd'hui, en cas de forte sur-stabilisation, la seule solution c'est la vidange, partielle ou totale. Il faut faire attention lors de ces vidanges, car le stabilisant se concentre plutôt au fond de la piscine. Il faut donc vidanger le bassin uniquement par la bonde de fond après avoir stoppé la circulation de l'eau pendant 24 heures. Mais on peut éviter cette situation en veillant à très régulièrement envoyer à l'égout les eaux de rétro lavage des filtres, ou les eaux de nettoyage manuel du bassin.

### Le bon traitement serait d'attaquer au stabilisant à quel moment ?

Il faut s'assurer que le taux se situe, selon les régions, entre 15 et 30 ppm de stabilisant, et à partir de là, soit maintenir un taux de stabilisant raisonnable dans l'eau éliminant fréquemment les eaux de rétro lavages du filtre, soit traiter avec du chlore non stabilisé. Par exemple, dans le cas d'une mise en service début mai, le client peut mettre des galets pendant la période où il ne se baigne pas encore et ne s'occupe pas encore beaucoup de sa piscine. Puis, fin juin, juillet et août, il peut retraiter l'eau avec du chlore non stabilisé. Plus la région est ensoleillée, plus on peut laisser le stabilisant monter aux environs des 30 ppm.

### Où trouver du chlore sans stabilisant ?

Les grandes marques de produits en commercialisent par l'intermédiaire des pisciniers. Elles proposent aussi bien du chlore stabilisé sous forme d'acide trichloroisocyanurique ou de dichloroisocyanurate de sodium que du chlore non stabilisé. Chez PROCOPI, il existe deux formes de chlore non stabilisé : il s'agit soit de chlore liquide, à base d'hypochlorite de sodium (aussi appelé extrait de Javel) additionné d'agents conservateurs, soit d'Aquaclorit (hypochlorite de calcium), qui existe sous forme de granulés ou de sticks.



Chlore liquide



Aquaclorit

L'Aquaclorit est un produit comburant\*, avec une concentration très importante en chlore, ce qui est bien indiqué sur nos emballages.

\*(Ndlr : l'hypochlorite de calcium est un produit chimique qui facilite la combustion d'un produit inflammable).

Nous le proposons sous forme de granulés, souvent destinés aux professionnels, ou sous la forme de sticks, à la portée des particuliers aussi. Dans le cas des sticks, le chlore est emballé dans un film plastique, ce qui permet d'éviter le contact avec la peau, et qui permet surtout que le stick se dissolve lentement dans l'eau, à la manière d'un galet. Prudence cependant : ce produit est à éviter si votre eau présente une dureté élevée, car l'AQUACLORIT augmente le titre hydrotimétrique (TH) de l'eau, et peut à terme rendre l'eau entartrante.

### Pourquoi utiliser du chlore avec stabilisant alors ?

Le stabilisant a quand même une grande utilité, surtout dans les régions où il y a un fort ensoleillement en saison. Il permet d'abaisser significativement la consommation de chlore. Le souci est de bien doser pour ne pas se retrouver avec une eau sur-stabilisée en fin de saison, avec un taux à 100 ppm... En général, cela se produit à partir de la 3<sup>e</sup> année, avec l'apparition d'algues par exemple, quand le stabilisant s'est cumulé et que l'oxydation ne se fait plus.



Ce logiciel permet de faire une analyse complète des principaux paramètres physico-chimiques d'une eau de piscine (Label Bleu)

### Lorsqu'on met du chlore choc, qu'est-ce que cela apporte au niveau du stabilisant ?

Ça dépend du chlore choc. Si vous ajoutez de l'Aquachoc 60, donc du DCCNa, cela va provoquer un choc de chloration, mais ajouter aussi du stabilisant. Si l'eau est déjà sur stabilisée, c'est à éviter. On peut alors mettre du chlore choc solide, sans stabilisant (Aquaclorit), ou encore du chlore liquide.

### C'est quoi le stabilisant ?

Le stabilisant seul est de l'acide isocyanurique. Nous en vendons également. Il est tout-à-fait possible de traiter une piscine au chlore liquide et d'y ajouter de l'acide isocyanurique seul, comme l'Aquastab. Cette poudre est à répartir dans la piscine, avec un mélange préalablement fait à part, car elle n'est pas très soluble dans l'eau. C'est de l'acide isocyanurique à 99%.

Pour ce qui est du chlore stabilisé, il existe sous plusieurs formes. Dans le cas où il est composé de 3 atomes de chlore greffés à chaque molécule d'acide cyanurique, on parle d'acide trichloroisocyanurique. Si pour chaque molécule d'acide isocyanurique, 2 atomes de chlore sont greffés, on parle de dichloroisocyanurate de sodium (DCCNa).

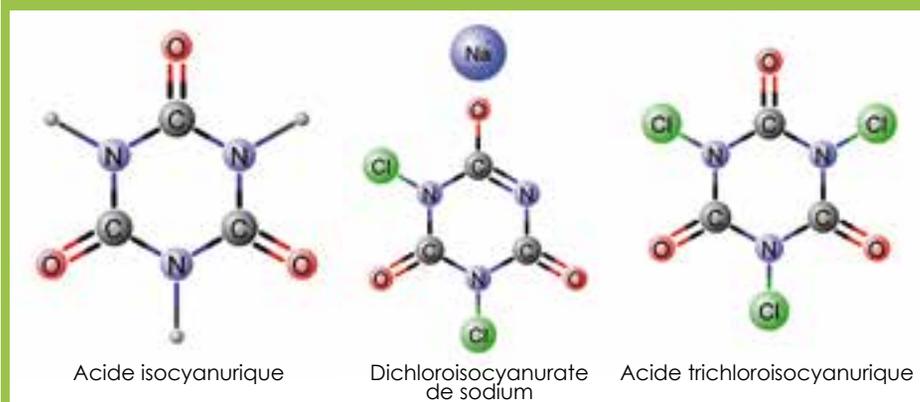


Illustration des différentes formes de chlore stabilisé

# LE SEL POUR LES ÉLECTROCHLORATEURS EN PISCINE

## Où en sommes-nous depuis la nouvelle norme EN 16401 ?

Voici une mise au point concernant l'usage du sel dans les eaux de piscine. La norme européenne EN 16401 vient confirmer les critères de pureté indispensables au bon fonctionnement du sel en piscine, à la durée de vie des électrodes et à l'absence de tâches sur les revêtements. Cette norme est en vigueur depuis le 23 novembre 2013.



Coussinets



Cylindriques

### L'électrochloration, comment ça marche ?

Le principe d'électrochloration repose sur la génération de chlore par l'électrolyse d'une eau salée au moyen d'un faible courant électrique dans les cellules de l'électrochlorateur. Ce procédé de traitement a besoin de sel pour fonctionner et produire l'hypochlorite de sodium ( $\text{NaClO}$ ) ou eau de Javel afin de désinfecter l'eau du bassin.

En effet, l'hypochlorite de sodium est un oxydant puissant qui détruit aussi bien les matières organiques que les germes pathogènes, algues, bactéries et polluants azotés. Grâce à un fonctionnement semi-automatisé, le traitement d'une piscine au sel permet

le maintien permanent d'une excellente qualité sanitaire de l'eau.

L'électrolyse a lieu au sein d'une cellule garnie d'électrodes et placée sur le circuit de recyclage de l'eau. Les électrodes, traversées donc par un courant continu de basse tension, sont fabriquées en titane (inoxydable) et revêtues d'un métal rare tel que le ruthénium ou l'iridium. La concentration en sel ajoutée dans le bassin est généralement située entre 3 et 7 g/l (se référer aux instructions d'utilisation de l'électrochlorateur).

Après son action désinfectante et sous l'effet des rayons UV, le chlore retourne à l'état de sel dissous, qui est à nouveau disponible pour la production de chlore. Dans le cas idéal, sans aucune perte d'eau, le processus pourrait donc se poursuivre indéfiniment. En réalité, les pertes d'eau, telles que les hivernages, les lavages de filtres et les débordements, entraînent la nécessité d'un apport d'eau neuve dans le bassin. Ces ajouts d'eau neuve doivent ainsi être complétés par un ajout de la quantité de sel équivalente afin de maintenir le bon fonctionnement du système d'électrolyse.

### Tous les sels ne se valent pas...

Pour répondre aux exigences de l'électrolyse en piscine, le sel doit être raffiné et de très haute pureté chimique (> 99,9 % NaCl) avec une concentration réduite en Ca et Mg (calcium et magnésium). Une attention toute particulière est portée sur l'élimination des traces de métaux tels que le fer, le cuivre, le manganèse et le plomb. Enfin, le format pastille permet une dissolution totale et homogène dans le bassin.

### Que se passe-t-il si on utilise un autre type de sel ?

Le principal risque concerne la cellule. Pour l'électrochloration, il est nécessaire d'utiliser, comme nous l'avons vu, un sel de grande pureté à teneur réduite en calcium et magnésium. En effet, une teneur trop élevée de ces substances provoque un phénomène de désurfaçage des électrodes alté-

rant ainsi fortement leur longévité. Par conséquent, pour se prémunir contre cet inconvénient, il convient d'utiliser un sel raffiné en pastille.

De la même manière, la cellule d'électrochloration peut être dégradée par la présence de métaux lourds. Ces derniers sont à l'origine d'une élévation du potentiel de travail de l'anode provoquant une réduction de la durée de vie de l'électrode. Les métaux lourds, tels que le Fer et le Manganèse..., sont également à l'origine de tâches indélébiles sur les revêtements du bassin.

Il faut savoir également qu'un sel classique, tel que le sel fin ou le sel de mer, non étudié spécialement pour une utilisation en piscine, peut contenir un agent antiagglomérant libérant des ions ferrocyanures. Dans un milieu oxydant tel que l'eau d'une piscine, cette espèce chimique peut être responsable de tâches indélébiles sur les revêtements et les équipements du bassin.

Il ne suffit donc pas qu'un sac porte la mention « sel piscine » mais il faut que le sel soit spécifiquement étudié pour l'électrochloration et réponde à la norme EN 16401.



Groupe Salins du Midi

## La nouvelle norme EN 16401

Pour prévenir de l'utilisation d'un sel non adapté à une utilisation pour le traitement de l'eau des piscines, une norme a été élaborée : la EN 16401.

À l'instar des pastilles de sel pour adoucisseur, le Comité Européen de Normalisation a élaboré la norme EN 16401 « Chlorure de sodium utilisé avec les systèmes d'électrochloration » faisant partie du catalogue des normes des produits chimiques utilisés pour le traitement de l'eau des piscines.

La norme européenne EN 16401 définit les critères de pureté physico-chimiques adaptés aux exigences de l'électrolyse du sel en piscine. En plus de caractériser la pureté du sel (99,4 % de NaCl minimum pour la qualité A), des concentrations maximales limites sont fixées pour certains métaux tels que le Cuivre, le Fer et le Manganèse. Ceux-ci peuvent en effet causer une réduction de la durée de vie des électrodes ou des tâches sur les revêtements du bassin.

De plus, la norme EN 16401 interdit la présence d'antimottant (E535 ou E536) dans le sel pour piscine. Cet additif de coulabilité, utilisé par exemple pour le stockage du sel de table afin d'éviter sa recristallisation en un bloc de sel, est présent dans les sels fins, sels gros et certaines pastilles de sel. Lors de sa dissolution dans l'eau, un sel contenant de l'antimottant pourrait libérer des ions hexacyanoferrates qui peuvent eux aussi tâcher le bassin et ses équipements.



Pierre GACHES

## ▶ LA GLORIETTE évolue

Déjà actionnaire de la société LA GLORIETTE Distribution depuis 2013, le Groupe GACHES CHIMIE, dirigé par Pierre GACHES, vient de finaliser la reprise à 100% de l'entreprise située à Beaucaire dans le Gard. LA GLORIETTE Distribution va ainsi pouvoir capitaliser sur son site SEVESO 2 seuil bas.

Ce site, d'une surface de 21 000 m<sup>2</sup> comprend 4 000 m<sup>2</sup> de locaux couverts et est soumis à la réglementation concernant les ICPE (Installation Classée pour la Protection de l'environnement). Cette installation est d'ores et déjà capable de faire face aux évolutions des contraintes de stockage, notamment engendrées par la réglementation CLP à compter du 1<sup>er</sup> juin 2015 (règles européennes en matière de classification, d'étiquetage et d'emballage des mélanges de produits chimiques).

LA GLORIETTE bénéficie du soutien technique, commercial et financier du groupe GACHES CHIMIE.

La réorganisation de la logistique interne (avec notamment un camion supplémentaire) et une mise en place de stocks importants, entre autres en marque NEWPOOL'S, vont permettre de servir au mieux la clientèle. L'unité de fabrication et de conditionnement s'appuie sur 31 cuves de stockage en vrac. Le site dispose en outre de plus de 3 000 emplacements palettes pour les produits conditionnés.



Camion citerne effectuant les livraisons de liquides "vrac"

En outre, de nouveaux investissements lourds sont effectués cette année, en particulier pour la dilution d'acides liquides (pH moins liquides,...).

Les équipes commerciales, autour de Cédric FLAMENG, sont elles aussi restructurées et se rapprocheront de leurs clients respectifs prochainement.

Depuis sa création en 1932, La Gloriette Distribution a axé son développement sur différentes activités de formulation, conditionnement, stockage et distribution de produits chimiques, de sels, de produits, matériels et accessoires de piscines.



Siège de La Gloriette à Beaucaire

LA GLORIETTE Distribution a développé différentes gammes de produits, dont sa propre gamme à la marque NEWPOOL'S, destinée aux professionnels de la piscine. En outre, son statut de producteur permet à la société de s'adapter à tout type de conditionnements : du bidon de 1L jusqu'à la livraison en vrac, notamment dans le domaine de la piscine publique.



Zone de stockage



une gamme complète de produits de traitement d'eau

Les Kits newpool's, l'assurance de la qualité et la facilité d'utilisation !

Kit Rattrapage Eau Verte, LA solution pour retrouver une eau limpide ! Existe en 2x5L et 2x1L.



Traitement complet 1 mois, 1 dosage tous les 15 jours



**LA GLORIETTE**

Z.I. DOMITIA Ouest  
189 avenue Georges Besse - 30300 BEAUCAIRE  
Tél. 04 66 58 65 90 - Fax : 04 66 72 20 59  
[www.la-gloriette.fr](http://www.la-gloriette.fr)

## ► Congrès EVERBLUE à Mandelieu

**Samy BIBAY a réuni son réseau fin janvier, durant 4 jours, pour un congrès extraordinaire tout empreint d'une sérénité et d'une volonté affirmée plus que jamais ! En grande forme, le PDG du réseau EVERBLUE avait choisi tout d'abord un lieu magique, à Mandelieu, en bordure de mer près de Cannes, dans les salons de l'hôtel PULLMAN. Il y régnait une atmosphère de bonheur et de camaraderie, avec, pour couronner ces journées d'étude et ajouter au plaisir des yeux, un soleil radieux !**

Plus de 300 congressistes ont pu écouter les différents partenaires d'EVERBLUE, venus présenter leurs nouveautés et leurs exclusivités réservées au 1er réseau de France. Des intervenants des sociétés ACIS, WOOD, ZODIAC, RENOLIT, ABRIBLUE, ALBON, STERILOR, OCEDIS, CEC, ASTRAL, APF, SOKOOL, MAYTRONICS et SALINS DU MIDI étaient de la partie.

Ce réseau EVERBLUE a décidément l'envie d'avoir envie ! C'est sans doute pour cela qu'il réussit ! Comme lors de chaque Congrès, un salon était réservé à la présentation des différents matériels et produits, où les partenaires pouvaient recevoir les différents membres du réseau pour des explications complémentaires très spécifiques.



Samy BIBAY en a profité pour exposer sa stratégie, sa communication et ses objectifs très ambitieux, pour l'année 2015, affirmant à l'assemblée :

**“Nous sommes déterminés, nous voulons marquer l'année 2015 de notre griffe et ancrer EVERBLUE dans une stratégie très forte !”**



Nous avons pu remarquer que la quasi-totalité des participants étaient heureux, confiants, et même optimistes, pour cette future saison.

Ce réseau compte certes sur un chef incontesté, Samy BIBAY, que l'on a vu comme d'habitude en pleine et grande forme, mais aussi, sur chacun des « membres », qui peuvent s'exprimer et réagir à leur guise, fait rassurant qui apporte une vraie énergie !

Enfin, la manifestation méditerranéenne s'est clôturée par la traditionnelle soirée de gala, durant laquelle les meilleurs vendeurs et vendeuses ont été très largement récompensés par la centrale EVERBLUE. En effet, deux remises de prix avaient lieu : la première récompensait les premiers vendeurs des 9 challenges GLASS MEDIAS, STRUCTURA FEAT, ELECTROLYSE, LINER/ARMAKOR, CHAUFFAGE, ROBOTS, VOLETS, PRODUITS CHIMIQUES et ABRIS SOKOOL. La seconde remise de prix concernait les 30 premiers vendeurs nationaux EVERBLUE PMA.

La soirée de gala s'est terminée au petit matin, après que les « EVERBLUE » et les différents partenaires se soient amusés, en dansant sur des musiques exotiques et contemporaines. On pouvait remarquer que dans ce réseau, il y a certes des femmes et des hommes d'âge « mûr », mais surtout, et c'est à signaler, de plus en plus de jeunes, gage d'un renouveau assuré dans cet environnement si dynamique.



**A la tribune, présentation des produits Ocedis, l'un des partenaires d'Everblue. Romain HARDY, Claude HARDY, Richard CHOURAQUI**



**La remise des nombreux prix avant le traditionnel gâteau, ci-contre**





*Mini salon pour les partenaires. La possibilité de présenter aux membres du réseau leurs nouveaux matériels et produits*



*De beaux chèques pour récompenser « les meilleurs » !*



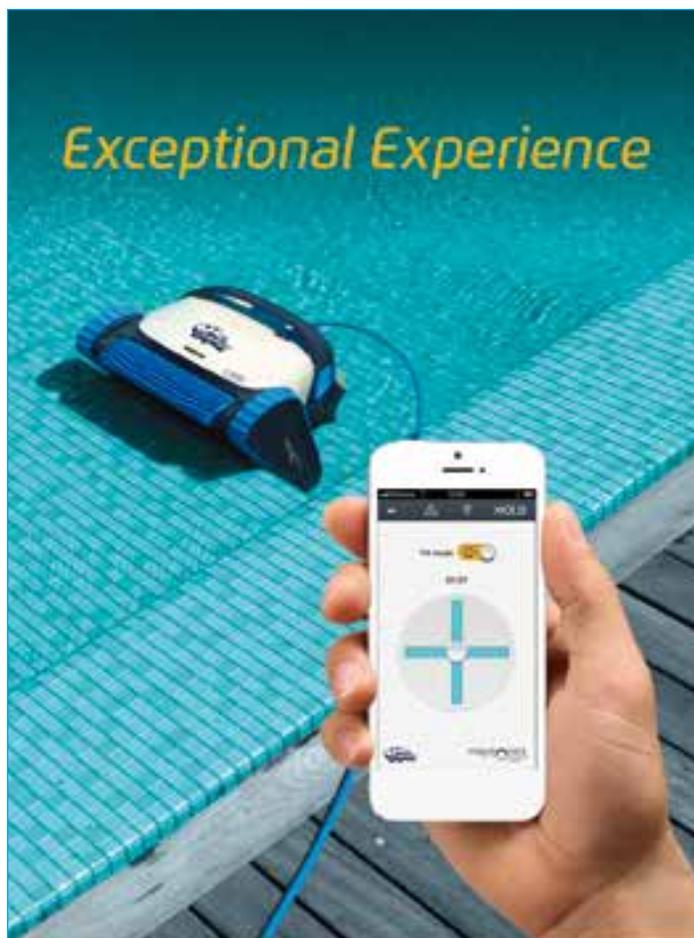
*La soirée de gala s'est terminée tard dans la nuit, en dansant*

Dans une tendance générale économique « réservée », y compris pour le secteur de la piscine en cette fin janvier 2015, nous avons ressenti une vague virulente et intense des perspectives Everblue, qui dénotaient totalement.

Nous saluons et remercions cette organisation pour son enthousiasme et sa détermination.

*Loïc Biagini, Richard Chouraqui*

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



*Exceptional Experience*

## Dolphin 5300i

Le premier robot connecté du marché !  
Performant, innovant, design...



Très léger et facilement manipulable, le Dolphin 5300i offre des performances de nettoyage exceptionnelles. Grâce à son système de navigation PowerStream, ce robot est compatible avec tout type de revêtement.

Le Dolphin 5300i est le premier robot connecté du marché avec son application smartphone MyDolphin™ qui vous permet de piloter et paramétrer votre robot à distance.



Découvrez toutes les fonctionnalités sur [www.robot-dolphin.fr](http://www.robot-dolphin.fr)

**Dolphin™** by **maytronics**

*Exceptional Experience - Vivez une expérience exceptionnelle*

## Les spas VOLITION s'allient avec un Champion !

**VOLITION Spas nous conviait le 4 mars à la présentation devant la presse du nouvel ambassadeur de ses spas : Frank LEBOEUF, qui avait lieu au magasin HORIZON PISCINES à Claye Souilly (77). Nous avons recueilli ses impressions en compagnie du PDG de l'entreprise Flavien GUIET, quant à leur collaboration et aux nouvelles collections.**

**Frank LEBOEUF, comment appréciez-vous les bénéfices d'un spa ?**

**Frank LEBOEUF :** J'apprécie le fait que dans un spa, le jet procure un massage, non pas seulement de façon fixe sur un point d'un muscle, mais en se diffusant sur la longueur du muscle total. L'idéal est que le massage se prolonge sur une étendue d'environ 15 cm, pour agir sur tout le muscle et drainer sur un large spectre.

**Flavien GUIET :** Nous avons abordé ce sujet ensemble et c'est un point sur lequel nous voulons faire évoluer nos spas dans un futur proche, bien qu'il existe déjà des jets rotatifs qui agissent en ce sens. Nous pouvons encore aller plus loin dans l'efficacité thérapeutique de l'hydromassage.

**Frank LEBOEUF :** Un autre point essentiel est la puissance du jet de massage. Pour viser les clubs sportifs, le massage doit être puissant, afin d'aller bien en profondeur, tout comme les massages au coude ou au poing que l'on nous prodigue pour tonifier le muscle et éliminer les toxines. De ce point de vue, Volition est déjà dans l'excellence !

**Flavien GUIET :** La notion de cassage de la fibre musculaire est aussi très importante, pour qu'elle puisse se régénérer. L'efficacité des massages pour les sportifs de haut niveau doit donc englober tous ces aspects et c'est pour cela que Volition s'est rapproché de Frank. Son expérience du sport intensif à un niveau international nous apporte beaucoup. Nous souhaitons développer ce type de spas pour un marché qui visera plus les fédérations sportives, les centres de rééducation, etc. Frank nous a aussi suggéré d'intégrer l'eau très froide pour ce marché spécifique. Cela permet de vasculariser très rapidement et de détoxifier l'organisme. C'est un point qui nous intéresse, par le biais d'un inverseur de chaleur par exemple, avec 2 systèmes d'eau indépendants,



Frank LEBOEUF et Flavien GUIET

ou par un système à l'azote. Nous l'avons déjà initié avec notre gamme Premium, dans une certaine mesure. Son blower (non chauffant) permet d'injecter de l'air froid dans l'eau chaude. C'est une piste que nous allons développer...

**Frank LEBOEUF, si demain vous deviez vous équiper d'un spa, est-ce que vous le choisiriez pour vous détendre, ou avez-vous d'autres attentes ?**

**Frank LEBOEUF :** Tout d'abord, je trouve qu'installer un spa ajoute une valeur « décorative » à une demeure ou un jardin, c'est très élégant comme équipement. Ceux de Volition affichent un très beau design et en tant qu'utilisateur, je les trouve très confortables. Le spa a un côté très convivial aussi, plus que la piscine, et plus utile également grâce aux massages

**Flavien GUIET :** Nos spas ont été dessinés par Julien SOONE, un designer français, qui a notamment travaillé avec Philippe STARCK. Nous avons choisi des lignes très épurées. En collaboration avec des spécialistes du dos, je me suis chargé de la partie technique : implantation des jets, typologie des massages, etc. Pour la touche finale du style, tous les jets ont reçu l'estampille « Volition », notre marque de fabrique. Nous attachons une grande importance à cette « griffe » reconnaissable.

*Lire l'intégralité en ligne sur [www.EuroSpaPoolNews.com](http://www.EuroSpaPoolNews.com)*

[flavien.guiet@volition-spas.com](mailto:flavien.guiet@volition-spas.com) / [www.volition-spas.com](http://www.volition-spas.com)

## « La gonfle chante » à Perpignan pour Fluidra Commercial !

Après le succès de son calendrier « Les Dieux de l'Astral », Fluidra Commercial poursuit sur ce thème en annonçant son partenariat avec l'équipe perpignanaise de rugby à XV, l'USAP (Union Sportive Arlequins Perpignan).



Installée dans une région où ce sport est religion, et plus précisément dans la capitale catalane dont l'équipe est 7 fois Championne de France, l'entreprise ne pouvait trouver partenaire plus « couleur locale » ! Cette collaboration

se traduit par une valorisation de l'entité commerciale FLUIDRA et de ses marques sur la page d'accueil du site [www.usap.fr](http://www.usap.fr). En parallèle, lors des matches de rugby se jouant au Stade Aimé Giral de Perpignan, une animation LED mettra en lumière les marques phares AstralPool et CTX Professional. Cette communication s'articule également sur des offres commerciales attrayantes pour les clients de FLUIDRA Commercial, offrant la possibilité de gagner des places de match. Par ailleurs, à l'occasion des rencontres du 29 mars (USAP/PAU) et du 11 avril (USAP/DAX), les collaborateurs de l'entreprise, très investis dans l'image de la société, distribueront des tickets à gratter. Seront à gagner par les supporters et à retirer dans les points de vente clients de Fluidra Commercial : ballons de rugby, polos, écharpes, places de match... Une dynamique d'image et de cohésion interne qui ne faiblit pas, bien au contraire, initiée dans l'esprit du rugby lors du salon Piscine GLOBAL 2014.



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

## HEXAGONE réunit tout son staff pour de riches perspectives

Comme chaque année, la société HEXAGONE, a réuni toute son équipe au siège d'Argenteuil pour un séminaire très fourni. A cette occasion, les personnels des différentes filiales, allemandes, espagnoles, italiennes, anglaises et hollandaises, ainsi que tout son personnel français, vendeurs et techniciens, se sont rassemblés pour prendre connaissance notamment de la politique commerciale 2015, définie par son dirigeant Yoann CHOURAQUI. Le programme de la journée comprenait également les présentations attendues des diverses innovations en matière de nettoyage automatique des piscines collectives, ainsi que des différents matériels relatifs à l'animation et au traitement de l'eau des piscines. Ainsi, le Service Recherche & Développement, sous la houlette de Damien DUMONTIER, dévoilait ses différentes innovations et travaux de recherche en cours. Le Service

Export, dirigé par Fabrizio FERRARI, exposait ses ambitions d'évolution sur le marché international. Quant au Service France/DOM Tom, mené par Jean DILIBERTO, il présentait des objectifs 2015 certes ambitieux, mais réalistes. La société, qui fabrique en France depuis de nombreuses années des robots pour piscines collectives et qui est devenue leader sur ce marché en Europe, développe d'ailleurs son offre en régulations automatiques chlore/pH, stations de production de chlore liquide par électrolyse, avec son système Pure Chlore, matériels de fitness aquatiques, fauteuils de mise à l'eau pour personnes à mobilité réduite, et bien d'autres produits encore. A l'issue de cette convention, tous les employés sont donc repartis sur les routes d'Europe, gonflés à bloc, pour commercialiser ces différents matériels.



info@myhexagone.com / www.myhexagone.com

## Rencontre nationale annuelle du réseau PISCINES DUGAIN

La traditionnelle rencontre des membres du réseau PISCINES DUGAIN s'est déroulée les 4 et 5 février à Troyes (10), réunissant près de 30 distributeurs de la marque de piscines.

Au programme du séminaire, point sur les chiffres du marché de la piscine enterrée en 2014, des échanges techniques entre tous les participants, et remise des trophées de la performance, pour les meilleurs distributeurs de l'année 2014. Les dernières innovations du fabricant y étaient également présentées, telles que la piscine Dugance et son escalier triangulaire (modèle déposé), dévoilé à Lyon, les petites piscines Nano et Spacium, ou encore le Skim'Bloc, bloc de filtration "prêt-à-poser" intégrant pompe et cartouche de filtration, aspiration basse, éclairage, buse de massage, skimmer, avec d'autres options possibles...



reseau@piscinesdugain.com / www.piscinesdugain.com



L'eau à l'état "pure"

**SPÉCIALISTE DU TRAITEMENT DES EAUX DE PISCINES À**

**L'OZONE**



**ÉXIGENCE**

Répondre au mieux aux **attentes de traitement d'eau** de vos clients.



**EXPÉRIENCE**

Fort de ses 20 ans d'expérience et 10 000 clients plus tard, **OZONEX** vous apporte son expertise.



**PARTENARIAT**

Devenez notre **partenaire privilégié**, en distribuant des produits haut de gamme sans véritable concurrence.



Pour plus de renseignements :

**02 32 51 25 05 - ozonex@wanadoo.fr**

Fabrication française

## ► Encore du nouveau chez Mondial Piscine

Effectivement, à l'occasion de la réunion annuelle du réseau Mondial Piscine les mardi 27 et mercredi 28 janvier au Mans, beaucoup d'éléments nouveaux étaient au programme.

Notre ami Michel Morin, P.D.G. de Mondial Piscine a, avec beaucoup d'humour et d'optimisme, fait le bilan de l'année 2014 ainsi que les projets et perspectives 2015.

Des projections illustrent le chiffre d'affaires en progression, tant en France (+9%) qu'à l'export (+11%).

Nous apprenons également que 9 nouveaux concessionnaires ont rejoint le réseau. De nouveaux contrats sont en cours de signature.

Didier Joffrin, directeur commercial, ayant pris sa retraite (très bonne retraite Didier), l'organisation commerciale se présente aujourd'hui par une division de la France en 2 :

● **Secteur Ouest de la France :**  
Laurent Heine

● **Secteur Est de la France :**  
Laurent Chapuis



Animation réseau : Laurent HEINE et Laurent CHAPUIS



Julien JEUSLIN, Directeur de production

Si Michel Morin a créé sa société Mondial Piscine et son concept piscine il y a maintenant 12 ans, c'est aussi 40 ans de carrière dans la piscine qui expliquent sa pertinence dans les impératifs d'une construction de piscine.



Michel MORIN, P.D.G. Mondial Piscine



De son côté, Julien Jeuslin directeur de production, a présenté les particularités du nouveau catalogue 2015 avec entre autres l'introduction des pompes Tristar d'Hayward et du filtre à cartouches Swimclean, du robot électrique M 200...

Le responsable de la communication Miguel Silva de la société Yaka-Consult a développé avec beaucoup d'expertise et de dynamisme tout ce qui sera mis en valeur pour illustrer auprès des clients les avantages exceptionnels que propose le réseau.

**Il rappelle tout ce qui fait la force de Mondial Piscine :**

● **Un procédé industriel breveté** pour la construction « tout béton armé banché » basé sur des panneaux de coffrage qui a permis d'obtenir **une décennale fabricant** avec avis technique du C.S.T.B (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment). En 12 ans d'existence, aucun dossier de sinistre n'a été déclaré.

● **Une Charte de qualité** pour le client où sont précisés en 9 points tous les éléments qui permettent à l'entreprise d'avoir une « **garantie décennale installateur** » accordée à Mondial Piscine.

● **Un « engagement de bonne fin de travaux »** dans le cas où le concessionnaire cesserait pour diverses raisons son activité jusqu'à une disparition par liquidation judiciaire. Mondial Piscine s'engage alors à terminer les travaux. C'est la seule marque française qui possède un tel engagement écrit. **Ainsi :** décennale fabricant + décennale installateur + engagement de bonne fin de travaux présentent une dynamique pour l'entreprise concessionnaire et une garantie totale pour le client tout à fait exceptionnelles.



Miguel SILVA, Yaka-Consult (Communication)



Gaël DAVID trophée n°1 karting



Philippe GUIHO trophée n°1 bowling

L'après midi a réservé à tous les présents 2 belles surprises :

- **Un grand moment de détente** au parc de loisirs Speed Park du Mans, où son armada de 14 karts sur une piste in door, 30 pistes de bowling et divers autres activités ont passionné tous les présents.



Trophée des meilleures ventes de couvertures automatique :  
Jean-Louis PUECH (Bergerac) - Philippe GUIHO (Guerande)  
Michel MORIN et Julie CAPDEVIELLE (Marketing)



La meilleure vente 2014 de piscines : Gael DAVID  
(Bâti Services - Rennes)

- **La découverte de « Mondial Spa »**, avec une sélection de 8 modèles dernière génération : cuve acrylique Aristec, leader américain, coffret de gestion du réputé équipementier de spa Gecko, ozonateur à lampe à U.V., projecteur intérieur et périmétrique LED etc. Une plaquette luxueuse présente Mondial Spa.

Pour clôturer cette première journée, une soirée festive s'est terminée tard dans la nuit.

Le lendemain a été consacré à divers sujets techniques avec la présence de Pool Technologie (électrolyseurs), Hayward (filtration, pompes à chaleur), Sofatec (volets roulants)...

Vraiment ce réseau exprime une solidarité, une dynamique, une qualité professionnelle qui lui permettent d'appréhender le marché de la piscine avec beaucoup d'optimisme.

Depuis l'an dernier Laure Manaudou, l'égérie de la marque Mondial Piscine, illustre bien cette volonté de gagner.



Le réseau Mondial Piscine devant la gamme "Mondial Spa"

## ► Le Tour de France 2015 d'Annonay Productions France



**Yannick SANCHEZ, Jean-Philippe, Pierre-Yves GOUJET, Alexandre CHARRON, Sébastien MILLAN, Enzo FOURMOND, Patrick KUNAKOVITCH, Cecyl RELMONT-KONIECZA et Doriane**

Le Directeur Commercial de la société APF, Yannick SANCHEZ, a d'abord présenté le Groupe, en excusant le nouveau PDG, Clément CHAPATON pour son absence due à un motif bien compréhensible : le salon AQUA-THERM à MOSCOU.

Yannick SANCHEZ a précisé que si Bruno RELMONT avait vendu une partie de ses parts, il restait toujours très actif au service exclusif de la société APF.

Nous avons découvert lors de cette présentation un groupe très complet, avec 7 sites (composés de 6 unités de

production et 1 unité de stockage) et 25 000 m<sup>2</sup> d'atelier ; une organisation impressionnante, dans laquelle chaque usine est dirigée par un responsable de site (responsable de sa propre fabrication).

Six unités spécialisées, dédiées à la fabrication de liners, couvertures isothermiques, couvertures d'hivernage de sécurité et non sécurité, couvertures à barres de sécurité et couvertures automatiques, et une plateforme de distribution et de logistique, permettent la confection sur mesure, le stockage et l'expédition des produits.



**Yannick SANCHEZ**

**Puis, au tour d'Alexandre CHARRON, Responsable du secteur Sud, de présenter :**

- les différentes gammes de produits de distribution : filtres, pompes, nage à contre-courant, régulations chlore/redox/pH, pompes à chaleur, accessoires, pièces à sceller, robots, systèmes de domotique...

barres et couvertures automatiques dans un délai de livraison EXPRESS de 5 jours grâce au TOP 5, pour un coût certes plus élevé, mais représentant une offre très alléchante pour les clients, aux dires des pisciniers réunis dans la salle !

**Le Directeur Commercial sectoriel pour la Belgique de chez PENTAIR, Pierre-Yves GOUJET, a, quant à lui, présenté plusieurs nouvelles fabrications, comme :**

- Le robot hydraulique très facile à entretenir et à dépanner.
- Les crépines « microfiltration » pour les filtres à sable, très performantes sur la finesse de filtration.
- Les pompes à vitesses variables qui permettent d'économiser de l'énergie. Une démonstration en bassin nous a permis de constater les économies possibles avec cette nouvelle gamme de pompes pour piscine !



**La nouvelle agence de Toulouse située à Colomiers (31)**

**Yannick SANCHEZ présentait quant à lui :**

- Les fabrications liner, avec le nouveau PVC antitaches recouvert de vernis sur les deux faces et dans un nuancier de couleurs impressionnant ; le PCV armé 150/100° d'ALKORPLAN / RENOLIT.
- Les différentes couvertures : à bulles, à barres, d'hivernage, de sécurité LNE, automatiques immergées, hors-sol, etc.

L'assemblée de professionnels a applaudi en apprenant, qu'ils pouvaient recevoir leurs liners, couvertures à



**Alexandre CHARRON, Responsable du secteur Sud et Cecyl RELMONT-KONIECZA Directrice Marketing**

Après le déjeuner, où nous avons apprécié des spécialités toulousaines, le responsable de site, Sébastien MILLAN, nous a fait visiter l'unité de fabrication de couvertures automatiques dont il a la charge. Nous avons pu assister à plusieurs étapes de fabrication :



#### Découpe des lames en PVC

- Les découpes de lames PVC de différentes couleurs, réalisées au moyen d'une formulation antitaches et anti UV, et conforme à la norme NF P 90-308.
- La mise en place du moteur immergé dans son logement étanche et les essais d'étanchéité avant expédition.



#### Mise en place, sur la lame du dispositif breveté de verrouillage et déverrouillage AUTOFIX®

- Le regroupement des lames dans des emballages en carton bien étudiés pour que celui-ci soit recyclé !
- La mise en place, sur la lame venant toucher la paroi, du dispositif breveté de verrouillage et déverrouillage AUTOFIX®, pour respecter les normes de sécurité en vigueur. Ce dispositif ingénieux a reçu le Trophée de l'Innovation, à Lyon en 2014, dans la catégorie des Equipements de sécurité.

La journée d'information s'est achevée par une discussion très professionnelle et enrichissante sur les différents points techniques des diverses fabrications, autour d'un café bien chaud. Toute l'équipe, dirigée par Cecyl RELMONT-KONIECZKA, a repris ensuite la route du TOUR DE FRANCE 2015, pour une autre session réunissant d'autres pisciniers, professionnalisme et convivialité.

# NOUVEAUTÉ 2015



PERFORMANCE - INNOVATION

34 ans d'expérience

Stocks et Services techniques implantés en France

Conception et fabrication 100% USA

## AUTOPILOT

SALT CHLORINE GENERATORS



- Digital Nano traite les bassins jusqu'à 90 m<sup>3</sup>
- Compensation en température brevetée
- Bypass breveté avec Tri-Sen Sor (Débit, Température, Taux de sel)
- Cellule auto-nettoyante
- Débit contrôlé à travers la cellule
- Asservissement à la position d'un volet

## AquaCal

SWIMMING POOL/SPA HEAT PUMPS



- Solution économique pour chauffer sa piscine
- Echangeur Titane haute performance
- Large surface d'évaporation
- Cabinet résistant à la corrosion
- Dégivrage automatique par gaz chaud (hot gaz)
- Température d'air minimum: -5°C

Contacts HornerXpress Worldwide:

En France: Pascal FLEUTELOT - pfeutelot@teamhorner.com

+33 (0)6 80 18 99 90 - 01120 La Boisse - France

Pour l'Europe: Jean LEONARD - jleonard@teamhorner.com

+1.954.940.7986 - FL 33309 Fort Lauderdale - USA



Jean-Pierre LOPEZ

## ► Jean-Pierre LOPEZ L'électron libre du produit piscine

**Voilà un jeune entrepreneur, qui, dans une situation économique "tendue" n'a pas hésité à créer sa propre société en investissant ses économies et celles de sa petite famille ! Son parcours dans le milieu de la piscine est éloquent.**

Après avoir démarré chez Astral France comme Responsable des Achats, Jean-Pierre LOPEZ a créé et dirigé le site de production Interpool, du Groupe FLUIDRA, puis est devenu Directeur Général de CTX Piscine, mettant en place un réseau commercial national de 14 commerciaux. Aujourd'hui, il est à la tête de sa propre structure, WATERCHEM, incluant une équipe d'agents commerciaux, tous issus eux aussi du marché de la piscine, qui sillonnent la France et les Dom Tom pour commercialiser leurs PRODUITS DE TRAITEMENT D'EAU.

**Voici un petit aperçu de la gamme de produits de désinfection de l'eau des piscines commercialisés par l'entreprise :**

- **Chlore inorganique non stabilisé** (hypochlorite de calcium) : en stick longue durée, en granulés à dissolution rapide et en comprimés.
- **Chlore organique stabilisé** (trichloro & dichloro) : en galets de 20 / 250 / 500 g, et en granulés à dissolution rapide.
- **Chlore organique multifonctions :** le « **PRODUIT PHARE** » de Jean-Pierre LOPEZ ! En galet de 250 / 500 g.
- **Brome** issu de la Mer Morte : en comprimés de 20 g.
- **Oxygène actif** : en liquide (PEROXYDE D'HYDROGENE), en comprimés de 20 g. et en poudre.

Les chlores WATERCHEM sont homologués par le Ministère de la Santé et de la Famille, pour l'emploi en piscines collectives.

Toute une gamme de produits de traitement d'eau complémentaire est également proposée aux professionnels pisciniers, qui peuvent, s'ils le souhaitent, commercialiser ces produits à leurs propres marques, tout en ayant la garantie de qualité et de contrôle du laboratoire de WATERCHEM, très rigoureux sur la pureté et la concentration en matières premières.



Les produits liquides tels que pH MOINS / pH PLUS / ALGICIDE / FLOCULANT / ANTI PHOSPHATE / HIVERNAGE, etc., sont élaborés avec soin pour bénéficier de la synergie entre chaque produit.

En outre, WATERCHEM ne se contente pas d'être un « vendeur de produits » pour ses clients, il participe aussi à la formation de leurs vendeurs, techniciens, gérants, secrétaires... Il conseille aussi ses clients dans la décoration et l'agencement de leurs magasins, dans le but de créer plus de trafic et d'augmenter leur chiffre d'affaires.

**BRAVO** à Jean-Pierre LOPEZ, jeune entrepreneur qui devient un acteur important dans ce marché si convoité qu'est le produit pour piscine en Europe !

**Waterchem distribue en exclusivité sur la France la gamme des électrolyseurs de la société espagnole BSV.**



**WATERCHEM a déménagé :** 300 rue Georges Latil Polygone Nord - 66000 PERPIGNAN  
Tel : +33 (0)468 516 095 / Fax: +33 (0)468 516 099 / Pt: +33 (0)603 674 215 / [www.waterchem.fr](http://www.waterchem.fr)

## Le Tour de France des formations d'experts CTX/AstralPool en 10 étapes

En tant que prestataire de formations agréé, FLUIDRA Commercial dispense des formations professionnelles répondant aux besoins spécifiques de tous les professionnels de la piscine. C'est ainsi que depuis le 2 décembre 2014, les chefs de produits et intervenants du Groupe ont sillonné les routes de France afin d'assurer les formations annuelles sur des thèmes chers aux pisciniers, tels que le Traitement de l'Eau des piscines privées et publiques. Plusieurs journées techniques ont été spé-

cialement dédiées aux couvertures automatiques, pompes à chaleur et à la régulation par électrolyse. De même que des sessions théoriques et pratiques ont traité de la pose de membranes PVC armé, sur 2 niveaux de compétences. Ces sessions se sont déroulées dans 10 villes, auprès d'un public de 230 clients et prospects de l'entreprise. Elles avaient lieu soit au sein des agences FLUIDRA Commercial, soit dans des établissements hôteliers, selon le nombre de participants et les thématiques traitées. Les dernières formations avaient lieu en région parisienne, dans l'agence de Chilly Mazarin (91). Ces formations, suivies dans une ambiance conviviale mais non moins studieuse, ont donné lieu à des échanges très riches entre professionnels et collaborateurs du Groupe. A noter qu'elles reprendront fin 2015.



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

## L'actualité de Qualisport

Le 13 novembre dernier, Qualisport organisait une rencontre sur le thème « Les architectes face aux qualifications » à Saint-Amand-les-Eaux (59).

Elle réunissait pour l'évènement des agences d'architectes, de bureaux d'études, d'entreprises de travaux, des élus locaux et un représentant de la Fédération Française de Natation (FFN). La visite « guidée » du centre aquatique de la commune faisait partie du programme, avec la présentation des paramètres économiques, techniques, écologiques, esthétiques, qualitatifs,... de l'ouvrage réalisé par l'agence Octant Architecture, pour illustration des contraintes du métier. Des échanges s'en sont suivis, menés en premier lieu par Gérard Decarpigny, Président de Qualisport, qui rappelait que : « *Tout le monde peut s'installer en entreprise de travaux. C'est là que les signes de qualité tels que les dispositifs de qualifications spécialisées jouent un rôle essentiel et constituent*

*des éléments de repères pour les maîtres d'ouvrages et architectes, qui les aideront dans leur choix de professionnels capables de mener à bien leurs projets* ». Autre intervenant, Jean-Marc Mondino, Adjoint au Maire de la ville, rappelait quant à lui la contribution au développement économique local permise par un tel projet à caractère intercommunal, avec 120 000 visiteurs comptabilisés depuis l'ouverture en février. Le responsable technique de la FFN, Joachim Arphand a ensuite mis en avant l'intérêt économique du marché des équipements aquatiques, marché représentant près de 400 piscines à construire ou à rénover dans les années à venir. Il a rappelé la nécessité de faire appel à de véritables spécialistes, au vu des enjeux en matière d'hygiène, de qualité et de sécurité pour les utilisateurs. D'où l'intérêt des qualifications spécialisées, telles que celles de Qualisport, gages de performance et de fiabilité, salvés



Journaliste, Gérard DECARPIGNY, Claude GIRARDET, Patrick BRIENNE et Jean François XAVIER

par l'architecte Claude Girardet, du cabinet ACD Architectes et Vice-président de l'organisme qualificateur.

Qualisport accueille par ailleurs depuis peu deux nouveaux qualifiés à son répertoire des entreprises « Piscine » : Carrelage d'Aquitaine et Azenco Groupe.

L'organisme rappelle que son objectif prioritaire est la satisfaction des clients au regard des travaux effectués par les entreprises qu'elle qualifie, évaluée notamment grâce à des sondages annuels récurrents. Neuf cent treize sondages ont ainsi été réalisés par l'organisme en 2014, pour la seule activité « Piscine », avec un taux de réponse de 52,55 %.

qualisport@wanadoo.fr / www.qualisport.fr

# Sofatec

FABRICANT DE COUVERTURES  
AUTOMATIQUES DE PISCINES

2 POSSIBILITÉS DE FINITION

Embouts réglables  
Exclusivité Sofatec

Embouts fixes

Demandez-nous nos échantillons  
et notre catalogue 2015

ZA La Petite Montagne - 72330 CÉRANS-FOULLETOUTRTE  
Tél. : 02 43 80 04 51 - Fax : 02 43 80 04 59  
e-mail : sofatec@orange.fr - www.sofatec.fr



Marquise

ENROULEUR HORS-SOL



Venise

ENROULEUR HORS-SOL - BANC-



Seychelles

ENROULEUR IMMERGÉ MOTEUR DANS L'AXE



Mayotte

ENROULEUR & CAILLEBOTIS IMMERGÉS



Unité de production

SOUFURE M POH DES EMBOUTS



Carine CLAEYS

## Portes ouvertes et inauguration de SCP Benelux Interview de Carine CLAEYS - Responsable SCP Benelux

SCP Benelux conviait le 10 février dernier ses clients à une grande journée Portes Ouvertes. Fraichement déménagée, l'agence s'est installée en 2014 aux environs proches de Bruxelles et de son aéroport. Cet évènement a permis à près de 150 clients de l'agence de venir rencontrer Carine CLAEYS et son équipe dans des locaux flambants neufs et de découvrir le nouvel entrepôt passé d'une capacité de 600 à 1350 m<sup>2</sup> de stockage. L'occasion pour eux aussi d'établir un contact visuel avec le technicien du SAV par exemple et toutes les personnes qui gèrent les commandes. Organisée en début d'année, cette opération a permis de faire découvrir également aux clients le tout nouveau catalogue SCP, avec ses nouveautés 2015.

### Carine Claeys, depuis quand êtes-vous Responsable de SCP Benelux maintenant ?

Depuis février 2013, exactement 2 ans ! Je travaillais déjà dans le domaine de la piscine depuis 23 ans, donc je connais bien cette activité.

### Pourquoi avoir déménagé l'agence l'an passé ?

Au départ, nous étions excentrés par rapport au marché du Benelux. A l'époque du rachat de PBL en 2011, l'agence se trouvait dans le sud de Bruxelles. Tandis que les nouveaux locaux sont idéalement situés, juste à proximité du Ring de Bruxelles (Ndlr : le périphérique bruxellois) donc très accessibles. Nous sommes plus près du centre du pays et dans un couloir de communication idéal entre le Nord, Anvers, Liège, les Pays-Bas et la Mer du Nord. L'entrepôt y est aussi plus grand, avec une surface désormais de 1350 m<sup>2</sup>. En effet, nous proposons la gamme de produits la plus étendue du Benelux, avec toutes les grandes marques représentées, ce qui implique beaucoup de stock.

### Combien êtes-vous dans l'agence ?

Actuellement nous sommes 10. L'équipe commerciale est composée de deux personnes sur la Belgique et une personne sur les Pays-Bas.

### Comment s'est passée la saison 2014 ?

La saison a été marquée pour SCP par notre déménagement et par un changement de système informatique, pour avoir une uniformité au niveau européen dans le groupe. Une année délicate qui a quelque peu perturbé notre organisation. Cependant, 2014 reste une bonne saison, comme le prouve l'augmentation du chiffre

d'affaire de 28% ! Et la fidélité de nos clients venus nombreux lors de cette journée porte ouverte. Pour 2015, nous sommes fin prêts.

### Justement, comment voyez-vous l'année 2015 ?

Pour le moment très positivement. Nous avons de très bons échos de nos clients, qui préparent leur saison de plus en plus tôt. Ils comparent de plus en plus les offres que leur font les différents fournisseurs. Même si nous sommes encore un petit acteur sur le

plus technique. Les exigences de nos clients sont différentes. La satisfaction au niveau du SAV, des explications techniques, des formations produits est primordiale. Il y a une forte demande en technicité, par la formation.

### Et la dimension des bassins ?

La taille des bassins demandés diminue, notamment parce que les espaces diminuent, la Belgique étant un petit pays... La mesure standard devient le 8 x 4 m et, dans une moindre mesure, le 5 x 10 m.



marché du Benelux, nous progressons bien et nous espérons reproduire cette augmentation en 2015.

### Que représente le marché de la construction sur le Benelux ?

Il a beaucoup diminué comme c'est le cas partout. Il représente entre 1500 et 2000 bassins par an et diminue encore, alors qu'il se situait plutôt aux alentours des 3000 bassins auparavant. Mais il y a beaucoup de rénovations, ce qui compense la tendance. Toutefois ce n'est pas un marché aussi dynamique, la crise se fait hélas encore ressentir.

### Quelles sont les caractéristiques du marché du Benelux ?

Par rapport au marché français par exemple, le marché est beaucoup

### Au niveau des équipements ?

En Belgique, ou aux Pays-Bas, c'est un non-sens de faire construire une piscine sans chauffage. Si la météo est clémente, vous pouvez en profiter 2 mois dans l'année tout au plus, donc, sans équipement de chauffage, cela ne représente pas un investissement intéressant. Le marché est aussi fortement axé sur l'économie d'énergie. Les clients sont très demandeurs de pompes à vitesse variable, d'équipements permettant d'économiser l'eau, comme les systèmes spécifiques diminuant la durée des contre lavages de filtres, etc.

Info.benelux@scppool.com  
www.sceurope.com



### Nouveau Directeur des Ventes chez Bosta France

Afin d'assurer le développement commercial de ses produits (gamme de pompes de filtration, de pompes à chaleur, de platines de filtration, filtres, gamme de tuyaux pour piscines...), la société Bosta France, filiale de Mega Group Trade holding, vient de confier la direction commerciale France à Gauthier Derache, professionnel bien connu dans le domaine de la piscine.

**Gauthier DERACHE**

À ce poste, Gauthier Derache prendra en charge le développement, la promotion des produits Bosta sur le territoire français auprès des pisciniers, centrales d'achats, grossistes et prescripteurs.

En outre, tous les clients de l'entreprise bénéficieront désormais des avantages liés au CDE (Centre de Distribution Européen), le tout nouveau centre logistique basé en Hollande. Ce dernier dispose de plus de 19 000 références en stock, sur plus de 11 000 m<sup>2</sup> de superficie, ainsi qu'un système Track & Trace pour le suivi des commandes afin d'optimiser les livraisons.

[gderache@fr.bosta.com](mailto:gderache@fr.bosta.com) / [www.bosta.fr](http://www.bosta.fr)



### Nouvelle recrue chez POOLSTAR pour le Nord et la Belgique

Jean Franco MANCINI vient de rejoindre POOLSTAR et devient Responsable commercial pour la région Nord de la France et pour la Belgique. Celui-ci prend en charge pour cette zone géographique la commercialisation de l'ensemble de la gamme POOLSTAR. « Avec l'arrivée de Jean Franco, nous renforçons notre présence nationale. Cela correspond clairement à notre volonté de proximité

**Jean-Michel MANCINI**

avec nos revendeurs pour mieux répondre à leurs attentes. Jean Franco aura également en charge la Belgique où nous pourrons maintenant être plus présents chez nos amis pisciniers belges » déclare Emmanuel ATTAR, Directeur Commercial de POOLSTAR.

Après avoir été Responsable commercial chez Aqualux, puis d'avoir mis en place les réseaux de distributions pour les sociétés Eurocompool et Aquaparadise en France et à l'international, Jean Franco MANCINI était responsable du développement piscine chez Bayart.

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

Pour paraître dans cette

**RUBRIQUE**

Contactez-nous

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



## ► Les journées professionnelles de la piscine

**La Fédération des Professionnels de la Piscine (F.P.P.) a organisé début 2015 8 journées d'informations accompagnées (pour 4 sites) d'une mini convention régionale où les fabricants pouvaient présenter leur production.**

Des sujets très intéressants ont été abordés, qui ont d'ailleurs déclenché de nombreuses questions intéressantes.

### ● L'Etude de l'Institut Médiascopie, réalisée auprès de nombreux consommateurs a été conduite sur 2 phases :

> « **Qualitative** », sur les mots piscines qui portent (sur 600, 200 ont été retenus).

> « **Quantitative** », qui précise :

- c'est une source d'inquiétude (coût d'achat d'une piscine non négligeable, son entretien...),
- quelle piscine choisir ? (chaque piscinier ayant des propos différents, déstabilisants),
- des informations sur internet puis auprès de professionnels := trop d'infos tuent l'info ! Comment arriver à faire le point pour se décider ?
- un professionnel adhérent à la F.P.P. rassure le client car c'est un gage de sérieux,
- un label de qualité positionne l'entreprise pour le client,
- un devis clair et détaillé est indispensable,
- une garantie de 10 ans est une sécurité pour le client,
- prendre en compte ses craintes et ses contraintes.

### ● Le label Propiscines de la F.P.P

Il est indispensable pour se différencier aujourd'hui sur le marché. Il comporte 2 niveaux supérieurs : qualification et certification Socotec. Les conditions : être adhérent de la F.P.P., avoir 3 ans d'ancienneté dans la construction de piscines, fournir une attestation de formation sur les salariés.

Vincent QUÉRÉ (Administrateur FPP)



Joëlle PULINX CHALLET (Délégué générale F.P.P.)  
Jean-Michel SUSINI (Juriste F.P.P.)  
Gille MOUCHIROUX (Administrateur F.P.P.)

### ● Présentation de la campagne de communication TV et web en 2015.

Du lundi 2 mars au dimanche 22 mars :

- sur TF1, BFMTV, France Télévision : un film de 12 secondes, 340 spots sur 3 semaines ;
- dispositif web : un film de 22 secondes avec une petite pointe d'humour pour retenir l'attention.

### ● Réforme de la taxe d'apprentissage (Jean-Michel Susini - F.P.P.)

- Les obligations en tant que P.M.E et T.P.E.

### ● Les conséquences de la loi Hamon du 17/03/2014 (J.M. Susini)

- Comment modifier les conditions générales de vente, bon de commande, devis, délais de rétractation du client, impacts sur l'entreprise.

### ● Situation du marché, tendance actuelle

- (Vincent Quéré - Administrateur F.P.P.)  
• Présentation des marchés français, européen et américain.

### ● Rénovation, la responsabilité juridique (J.M. Susini)

Cet exposé très intéressant sera publié dans notre prochain numéro.



## FLUIDRA organise The Cool Pool Design Awards !

Dans le but de favoriser la créativité et d'augmenter la visibilité des architectes et des professionnels du secteur de la piscine, Fluidra présente The Cool Pool Awards, un concours international d'architecture et de design. Le concours, d'une durée de 2 ans, a été conçu comme une plateforme réservée à de nouveaux talents et idées et a surtout pour vocation d'être un exemple de rigueur et de professionnalisme.



En plus de la promotion de Fluidra, le concours est soutenu et assisté par un jury d'experts de renommée qui veilleront au respect des objectifs de cette première édition. Il s'adresse aux architectes, décorateurs d'intérieur, installateurs et autres professionnels du secteur de la piscine, ainsi qu'à des étudiants du monde entier, que ce soit de manière individuelle ou en équipes de 4 personnes maximum. Le concours est composé de deux modalités :

- Catégorie Pro, avec proposition d'images d'une œuvre complètement terminée, consistant en une piscine satisfaisant à plusieurs critères ;
- Catégorie Open (ouverte au grand public), plus particulièrement aux architectes et étudiants, avec proposition d'un projet de construction d'une piscine accompagné de croquis ou renders, incluant l'utilisation d'ASTRALPOOL MAC®.

Les propositions sont à remettre aux dates suivantes :

Catégorie Pro : 1<sup>er</sup> juin 2016 ;

Catégorie Open : 1<sup>er</sup> septembre 2015.

Voir l'intégralité de l'article sur [www.EuroSpaPoolNews.com](http://www.EuroSpaPoolNews.com) ou sur [www.thecoolpool.es/fr/](http://www.thecoolpool.es/fr/)

**Lire l'intégralité du texte en ligne sur [www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com)**

## PoolCop fait sa tournée...

En 2015, PoolCop passe les frontières. L'équipe commerciale de PCFR était en Belgique début février pour lancer son nouveau partenariat avec SCP Benelux. A l'occasion de la journée Portes Ouvertes de l'agence SCP Benelux organisée par Carine CLAEYS et son équipe, PCFR a officiellement lancé la version CRYSTAL de PoolCop, spécialement conçue pour ce marché. Durant cette journée, 23 fabricants et fournisseurs de SCP ont pu échanger et rencontrer une bonne centaine de professionnels de la piscine, venus de Belgique, du Luxembourg et des Pays-Bas. Poursuivant son périple européen PCFR s'est ensuite rendu au salon Forum Piscine de Bologne, représenté sous l'étendard de Barchemicals, son distributeur. La version de démonstration de PoolCop est consultable en ligne sur [www.poolcop.fr](http://www.poolcop.fr).



Lane HOY (PCFR), Roxane DENIS (PCFR),  
Eric DEGREVE (SCP Benelux)

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

## Nouveau Développeur des Ventes France chez PENTAIR



Romain MATHOUD

Romain Mathoud a rejoint Pentair Aquatic Systems le 1<sup>er</sup> octobre 2014. Il occupe actuellement le poste de Développeur Régional des Ventes en France pour le marché aquatique, piscines et spas. Romain concentre essentiellement ses activités sur le soutien aux revendeurs PIP Pentair, auxquels il rend fréquemment visite. Agé de 28 ans, Romain Mathoud a débuté sa carrière professionnelle en 2007, chez Cuisine Plus, en France,

où il était responsable d'une partie des ventes, du développement des prospects et du suivi des clients. Avant de rejoindre Pentair, il a travaillé 3 ans comme Responsable Ventes & Marketing chez Zone Presse, où il était en charge de la vente des espaces publicitaires, ainsi que du développement des campagnes marketing pour des clients partenaires.

[marketing.poolemea@pentair.com](mailto:marketing.poolemea@pentair.com)  
[www.pentairpooleurope.com](http://www.pentairpooleurope.com)

Retrouvez toute  
**L'ACTUALITÉ**  
de la profession  
**TOUS LES JOURS**  
sur [europapoolnews.com](http://europapoolnews.com)



FABRICATION FRANÇAISE  
GARANTIE 10 ANS

# ABORAL®

FABRICANT DE PISCINES

## PISCINES MONOBLOC POLYESTER

**REJOIGNEZ LE RÉSEAU ABORAL**

UNE MAIN D'ŒUVRE HAUTEMENT QUALIFIÉE  
UNE GAMME D'ACCESSOIRES EXCLUSIFS  
DES DÉLAIS TOUJOURS RESPECTÉS

Parc d'Activités Les Cantines Lieu-dit : -La Lande de Laperge-  
726, allée des Cantines - 33127 Saint Jean d'Ilhac  
Tél. : 05 56 88 87 70 - [contact@ecp-polyester.fr](mailto:contact@ecp-polyester.fr)

**WWW.ABORAL.FR**



L'équipe administrative de gauche à droite : Jean-Michel VASTA, Sophie Szymanczak (Secrétaire), Albane ERRICO (Assistante de Direction), Christophe VASTA

## ► Qui est le Groupe VASTA ?

Créée en 2005, Vasta Piscine était exclusivement dédiée à l'entretien des piscines familiales. Elle rachète l'entreprise SMET Piscines, à Roger Hugues qui part en retraite en 2009. Cette société est spécialisée dans l'entretien des piscines de collectivités. Vasta Piscine reprend ensuite ACP Piscines et Côté Piscine et Spa, dont les activités sont tournées vers les 2 secteurs (particuliers et copropriétés), détenant un parc de 120 piscines. S'ensuit la reprise de Dauphin Piscine, entreprise cannoise, venant gonfler encore son portefeuille des piscines de collectivités. La reprise de Polystrat en 2013, entreprise de création et rénovation de piscines en revêtement polyester, puis la création de VP Concept en 2014, répondant aux demandes de travaux en maçonnerie autour de la piscine, viennent compléter l'éventail d'activités complémentaires du GROUPE VASTA. Au 1er janvier 2015, le GROUPE VASTA reprend également la société SOS Piscines, entreprise essentiellement présente sur le secteur de Mougins, où le groupe était déjà représenté grâce à son antenne cannoise.

Pour faire le point sur le GROUPE VASTA, nous avons rencontré et interviewé les frères Christophe et Jean-Michel Vasta, en compagnie de Roger Hugues.

### Christophe et Jean-Michel Vasta, comment êtes-vous entrés dans le milieu de la piscine ?

**Christophe VASTA :** Nous avons des amis proches qui travaillaient chez des confrères pisciniers. Nous savions que c'était un secteur ayant du potentiel, où il manquait, du moins dans la maintenance de piscine, une structure assez importante et régionale. Nous avons donc eu l'idée en 2005 d'ouvrir notre structure, dédiée à la maintenance des piscines privées. Le secteur des piscines de collectivités nous paraissant porteur, nous avons décidé de reprendre en 2009, la société SMET Piscines, créée par Roger Hugues, qui partait à la retraite. Monsieur Hugues nous a accompagnés durant les saisons 2009/2010 et 2011.

A partir de 2012 et au fur à mesure, nous avons racheté d'autres structures afin d'étoffer notre parc d'entretien. Nous avons également inclus la société de polyester Polystrat, dont le gérant, Mr Klein partait à la retraite.

C'est ainsi que nous pouvons intervenir à tous les niveaux, sur les piscines collectives et familiales.

### Quelle est la part d'activité des 2 secteurs ?

**Jean-Michel VASTA :** Nous avons 2 secteurs : environ 70 % pour les collectivités et 30 % pour les piscines privées.

En ce qui concerne les collectivités, nous avons repris exactement la politique de Roger Hugues. Nous avons conservé les mêmes syndicats comme clients. Quand nous avons repris la société, elle travaillait avec 120 copropriétés. Aujourd'hui notre parc d'entretien compte environ 450 piscines, dont 250 de copropriétés.

A notre connaissance, il n'y a pas d'autre structure spécialisée et aussi importante que la nôtre dans le département des Alpes Maritimes.



Jean-Michel et Christophe VASTA

### Pourquoi cela ? Trop de contraintes dans ce secteur d'activité ?

**Christophe Vasta :** En copropriété, il y a les contraintes des services d'hygiène, qui viennent 2 fois en saison faire les analyses des piscines.

Par ailleurs, entretenir des piscines de collectivités, 6 jours sur 7, représente une contrainte d'organisation par rapport à l'activité visant le particulier, étalée sur 5 jours. Les horaires d'ouverture de ces piscines, à partir de 9 ou 10 h le matin, représentent une autre contrainte. Le travail doit débuter très tôt, vers 5 h le matin sur les premiers bassins, afin de planifier toutes les piscines dans la matinée.

Ensuite, les équipements de copropriétés sont beaucoup plus difficiles à suivre techniquement. Une régulation, même ampérométrique, n'a rien à voir avec un appareil au sel en piscine

familiale, même en termes d'entretien. Donc le suivi technique est beaucoup plus important. Nous devons très bien connaître les normes pour ce qui

concerne les vidanges, les taux de stabilisant,... La différence majeure tient essentiellement à la planification du travail et à la gestion personnalisée de la piscine.

### Il n'y a pas trop de surprises justement en ce qui concerne la planification ?

Oui, il peut y avoir des problèmes techniques qui sont beaucoup plus récurrents en piscines de copropriétés que dans

une piscine familiale. Dans le cas des dépannages, nous avons une équipe dédiée qui prend le relais.

### Et l'hiver, comment ça se passe avec les copropriétés ?

Justement, la particularité de notre parc d'entretien est que tous les bassins fonctionnent toute l'année, mais de manière réduite en hiver.

Les fréquences d'entretien baissent aussi, les piscines devenant bassins d'agrément, les contraintes d'entretien sont alors également réduites.

### Quel est votre effectif pour assurer ce travail ? Et comment est-il réparti ?

En saison, nous sommes un peu plus d'une vingtaine avec la partie administrative.

Lors de cette période, notre activité nécessite une grosse masse salariale. Une tournée d'entretien est effectuée durant les premières heures de la mati-



Chantier polyester d'un Palace 5\* au Cap d'Antibes

née, puis commence le dépannage, le tout sur une journée de 8 à 9 h. Beaucoup de nos installations sont équipées de systèmes de régulation et nous songeons à développer les équipements de domotique, surtout pour les particuliers.

**En ce qui concerne l'installation, vous faites les changements de filtres, pompes... vous-même ?**

**Jean-Michel VASTA :** Effectivement, un des points forts de notre structure est que tous les travaux que nous entreprenons sont gérés en interne et sans sous-traitance, à savoir, en effet, tout ce qui touche à la filtration : pompes, filtres...

D'autre part, dans le cadre de l'organisation de notre groupe, nous avons créé des départements internes pour chaque spécialité. Par exemple, nous avons racheté Polystrat, pour la gestion des revêtements polyester et créé notre société de maçonnerie, qui intervient sur les changements de skimmers, dallages, margelles, etc. C'est ainsi qu'a contrario, nous sommes sollicités par des confrères qui eux ne maîtrisent pas ces spécificités.

**Roger Hugues avait l'habitude de réunir régulièrement des Directeurs de Piscines avec les autorités locales, est-ce que vous continuez à le faire ?**

**Christophe VASTA :** Nous essayons de le faire au moins une fois par an et d'organiser en même temps des formations pour les directeurs techniques ou les agents techniques des centres avec lesquels nous travaillons, afin de les former aux derniers produits. Dans notre région, le traitement de l'eau n'a pas beaucoup évolué. Les campings et autres établissements ayant des piscines collectives traitent toujours l'eau au chlore liquide, et non aux produits solides, de type hypochlorite de calcium.

Dans ce domaine aussi nous sommes soutenus par hth, qui nous accompagne sur le terrain via son service technique. Ses techniciens sont présents lorsque nous réalisons des formations ou des réunions d'informations avec notre clientèle. Nous sommes également leur partenaire dédié pour le département des Alpes Maritimes.

Ils nous apportent surtout de la compétence technique et une fois que l'équipe a acquis son savoir, ce sont les systèmes de régulation chez hth qui évoluent. Cela nécessite donc des formations complémentaires.

**Et si nous parlions de l'avenir ? Vous avez démarré avec une petite entreprise, devenue un groupe de taille moyenne avec une vingtaine de salariés, quelles sont vos ambitions ?**

**Christophe et Jean-Michel ensemble :** Continuer comme nous avons démarré, si nous avons des opportunités de reprises de sociétés, dans notre secteur géographique. Après, peut-être irons-nous jusque dans le Var (83), mais ce n'est pas d'actualité.

**Vous estimez le secteur de la collectivité : hôtels, résidences, campings..., à combien de piscines ?**

**Christophe et Jean-Michel ensemble :** Dans le 06, cela représente à notre connaissance environ 1 500 piscines, 2 000 si nous comptons les hôtels.

**Vous ne connaissez pas la crise puisque l'entretien et la rénovation restent toujours à faire ?**

L'entretien et la rénovation sont deux secteurs qui ne subissent pas la crise, comme c'est le cas pour la construction par exemple. Comme les piscines, les équipements doivent aussi être rajeunis. Mais la rénovation nécessite d'être bien formés et de connaître toutes les techniques. Surtout le polyester qui nécessite une mise en œuvre délicate.

**Interview Roger HUGUES ancien propriétaire de la société SMET**

**Au vu de la bonne santé actuelle de cette société que vous avez vendue, puis accompagnée dans sa transition, quels conseils donneriez-vous à des chefs d'entreprises de 60-65 ans qui souhaiteraient céder leur entreprise ?**



Je crois qu'il n'y a pas de secret pour réussir une bonne transmission. C'est l'histoire de l'achat et de la vente qui compte, il faut un acheteur et un vendeur.

Tout repose sur les qualités de l'un et de l'autre pour la suite. Le vendeur cède un parc de piscine et l'acheteur reprend ce parc. Si cela est fait avec l'intention de continuer selon la même philosophie, tout se passe de façon très positive. De ce point de vue, à mon avis, l'accompagnement est nécessaire pendant un certain temps. D'autant plus, si l'ancien chef d'entreprise était connu sur le terrain auparavant comme pour SMET PISCINES. Cela facilite les choses vis-à-vis des clients.

**HEXAGONE MANUFACTURE**

**PROMO OUVERTURE BASSINS**

POUR PISCINIERS EXCLUSIVEMENT

Offre valable jusqu'au 15 mai 2015

- Jusqu'à -15% Nettoyeur HP HD9 150+ et lance
- Jusqu'à -25% Quick Vac' classic
- Jusqu'à -20% Brosse électrique Lineo complète

0134341155

info@myhexagone.com - www.myhexagone.com

## ► La Journée Professionnelle du Lycée de Pierrelatte



Manuel MARTINEZ

**Nous avons assisté le 5 février à la 2<sup>e</sup> édition de la Journée Professionnelle du Lycée de Pierrelatte. Cette rencontre annuelle réunissait plusieurs centaines d'entreprises venues soutenir l'apprentissage dans la filière Piscine. Au programme : conférences et ateliers techniques animés par les fabricants et distributeurs du secteur, en présence des étudiants du CFA. Nous y avons rencontré Manuel MARTINEZ, Responsable de la Formation « Métiers de la Piscine » à qui nous avons posé quelques questions.**

### **D'où est venue l'idée de cette journée professionnelle ?**

L'idée est venue du souhait de nos stagiaires, d'avoir à disposition tous les produits et équipements qu'ils étudient en formation professionnelle. Au départ, l'idée était envisagée surtout pour les volets automatiques, mais il était difficile de rassembler plusieurs fabricants de volets au centre. Donc nous avons décidé de mettre en place cette journée professionnelle en réunissant les fabricants de divers matériels : traitement de l'eau, outils d'analyse, etc. La thématique 2015 incluait également de nouveaux outils d'analyse, des outils pour la recherche de fuites, des mini piscines et des spas. Cela répond à une réelle demande du marché et vient aussi combler une baisse d'activité pour les pisciniers en hiver.

### **Quel retour pour le lycée, la formation ?**

Un des impacts positifs au niveau local est que les acteurs régionaux savent qu'il y a une dynamique au CFA, qui attire les étudiants et les entreprises. Notre renommée s'en trouve accrue. D'autre part, vis-à-vis des étudiants, cette rencontre leur laisse entrevoir les

suites lorsqu'ils seront sur le marché du travail. Il y a un vrai rapprochement avec nos partenaires. Nous avons d'ailleurs mis sur pied 2 nouvelles interventions d'entreprises devant nos étudiants : la formation « Spas », avec la société VOLITION SPAS et la formation « Robots » avec MAYTRONICS. J'en profite pour les remercier infiniment. Les interventions ciblées de ce type donnent de la force au programme de formation.

### **Quelle est la durée de préparation et combien d'exposants par rapport à l'an dernier ?**

Au total, cela représente un mois de bénévolat.

Ils étaient presque 2 fois plus de partenaires, 21 cette année, contre 12 l'an passé ! Ce sont plutôt des partenaires de formation que des exposants. Nous oublions trop souvent que les fabricants et distributeurs font eux aussi de gros efforts de formation. Nous pouvons dire que nous avons co-animé la journée.

Pour revenir à la formation, combien d'élèves compte-t-elle ? Comment se porte la section ?



Conférence de Bernard AGEORGES sur le "repérage d'une fuite" en piscine

### **Combien de personnes cela représente-t-il chaque année ?**

Nous sommes systématiquement complets en BP « technicien piscine », le tout nouveau BTS « technico-commercial spécialité piscines » prend le même chemin. Les effectifs de la formation continue sont aussi quasiment au complet.

Pour la filière d'apprentissage, on compte 15 techniciens en 1<sup>re</sup> année et 15 en 2<sup>e</sup> année. La mini promotion du B.T.S représente 10 étudiants. Tandis qu'en formation professionnelle continue, nous avons reçu cette année 270 professionnels du quart Sud-Est.



Inauguration par le Proviseur du Lycée Denis KIEFFER, Marie-Pierre MOUTON, Maire de Pierrelatte et Conseiller Général

### **Que sont devenus les anciens élèves, est-ce que vous avez un suivi ?**

Oui, nous gardons le contact de façon informelle. D'après moi, environ 80 % des anciens élèves passés par le CFA continuent dans ce secteur d'activité. Environ un quart des diplômés créent leur entreprise ou deviennent commerciaux pour une société.

### **Combien de jeunes sont passés par le CFA BP des Métiers de la Piscine ?**

La section Piscine a 20 ans. Plus de 200 jeunes ont suivi cette formation. En 2015, nous avons passé également la barre du 1 000<sup>e</sup> technicien en stage professionnel, alors que cette formation pour la "formation continu" n'est dispensée ici que depuis 5 ans.

### **Avec ces années de formation, quelques exemples de réussite ?**

Je pense au cas de Mathias WERNER, qui est maintenant commercial chez POOLSTAR. Il est venu pour la première fois à notre journée professionnelle pour animer des ateliers de façon très dynamique autour de la thématique du bien-être. Il en est de même pour Alexandre Faussurier qui est venu représenter DEL.



Au stand Aqualux, Sébastien GUILLOT, Président et Olivier RAPHOSE, Directeur développement



**Pascal PEZERAT (APF)  
et Brice NICOLAS (Pentair)**



**Vincent QUÉRÉ (Maytronics)  
à notre stand Spécial PROS**



**Volition Spa**



**Didier MICHELIN, Directeur technique de CEC, devant le véhicule de formation itinérante chez les pisciniers : pompes à vitesse variable, pompe à chaleur, électrolyseur, régulateur pH, redox, outils de gestion à distance...**



**L'équipe Poolstar**



**Présentation du système breveté O-Viva : débordement + volet roulant**



**La marque du traitement de l'eau et entretien de Procopi**

**Christelle MARSOT, en dehors d'être « sous-chef de la piscine », quel votre titre au sein de l'établissement ?**

Je suis la collaboratrice de Manuel Martinez et professeur de français.



**Comment avez-vous ressenti cette journée ?**

Je suis très satisfaite, les partenaires sont encore plus nombreux que l'an passé. L'ambiance était très bonne, je l'ai vécue vraiment avec grand plaisir.

**Un souhait ?**

Avoir peut-être une superficie encore un peu plus grande ! Toutefois, nous devons garder une dimension raisonnable au sein du lycée. C'est pourquoi l'an prochain, nous envisageons d'installer un chapiteau supplémentaire de manière à avoir 3 grands espaces séparés.

**Combien de temps pour l'organisation ?**

Beaucoup de temps, beaucoup d'investissement. Nous travaillons à cet événement depuis octobre 2014.

**Sacré challenge, réussi aujourd'hui, que vous souhaiter de plus ?**

Pour l'année prochaine, encore davantage de fréquentation et toujours une aussi bonne ambiance.

**Quel thème a été retenu pour l'année prochaine ?**

Vous ne me ferez rien dire (rires) ! La thématique, c'est le secret de Manuel Martinez. Il est peut-être en train de sonder les participants et les visiteurs à l'heure actuelle...

*J'en profite pour remercier nos 2 promotions d'étudiants pour leur implication dans l'événement. C'est délicat pour nous de leur en demander trop, puisqu'ils sont quand même là en formation, même si cet aspect événementiel fait aussi partie de la formation. Ils ont été très disponibles, avec un bon esprit, et tous étaient là dès la première heure. Donc je tenais vraiment à les remercier.*

## ► L'Océan Indien et la piscine

A 9 000 km, Patrick Georges, après un long parcours dans l'aérospatial et une formation piscine à l'AFPA d'Angers, importe aujourd'hui à Madagascar le savoir-faire français de la piscine. Précisons qu'il est membre partenaire de la Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP).



**Patrick GEORGES**

Parmi ses constructions de grandes piscines collectives, nous avons découvert des piscines familiales, dont celle-ci, pleine d'intérêt.

Effectivement sa réalisation à Tananarive met en œuvre un débordement original sur toute la longueur dans un bac tampon de 12m<sup>2</sup> qui sert de pataugeoire pour enfants avec escalier (profondeur de 30 à 40 cm).



Il s'agit d'une piscine maçonnée de 10 m x 4,20 m (volume 45m<sup>3</sup> environ) de profondeur 1,10 m à 1,50 m. L'étanchéité/revêtement est assurée par une membrane armée Delifol



(150/100°) bleu adriatique en parois et vert caraïbes dans le fond. Le bac tampon en bleu adriatique est anti-dérapant comme d'ailleurs le mur de débordement.

Sur la margelle en pierre naturelle de Madagascar court « la tortue étoilée » de Madagascar d'une longévité exceptionnelle (jusqu'à 150 ans !).

Malgré sa température constante (28 à 30°), l'eau est d'une grande cristallinité et le PH (que nous avons vérifié !) est d'environ 7,2.



Du fait des longues et mauvaises routes, une partie de l'approvisionnement des chantiers s'est faite par mer, à partir du port de Tamatave. Pour résoudre la question d'approvisionnement des parpaings, il a fallu les fabriquer sur place.

C'est une toute autre organisation de chantiers qu'il faut mettre en place par rapport à ceux de la France.

Patrick Georges rentrait d'un long séjour professionnel (plusieurs mois) à Sambava (nord-est), à environ 1 000 km de Tananarive, où il a réalisé : une piscine de forme libre de 25 m et un petit bassin de 12 m x 2 m (village de vacances) ainsi que 2 piscines privées de 10 m x 4,5 m et 6 m x 2,8 m.



### Quelques précisions

- à la piscine
  - 4 refoulements (+ fontaine)
  - 2 bondes de fond et 1 skimmer
  - 1 prise balai
  - 2 projecteurs 300 w
- au local technique
  - 1 filtre à sable (Python/Procopi) 30 m<sup>3</sup>/h
  - 1 électropompe (Aqualux) 30 m<sup>3</sup>/h
  - 1 électrolyse de sel (Dynamic/Aqualux)

# LES SALONS

## Beaucoup de changements pour le salon Piscina & Wellness Barcelona 2015



Face à l'augmentation de la demande liée au bien-être, le salon catalan devient Piscina & Wellness Barcelona en 2015 ! Un nouveau nom qui va de pair avec un nouveau logo. Ce dernier intègre 3 gouttes d'eau représentant les secteurs de la piscine, du bien-être et des équipements aquatiques. La date de cette édition est aussi avancée au 13 octobre (jusqu'au 16), au

parc d'exposition Gran Via. Cet avancement des dates, le nouveau logo et le nouveau nom, visent à promouvoir la connexion du salon avec d'autres secteurs demandeurs d'équipements et d'usages de l'eau liés à la santé, aux loisirs et au bien-être. «... Les visiteurs et exposants du salon sont intéressés par le marché espagnol de la piscine – 2<sup>e</sup> en Europe et 4<sup>e</sup> au monde avec 1,2 millions d'unités installées – mais aussi par les possibilités d'accroître les exportations en Méditerranée et en Amérique latine... » affirme Eloi Planes, président du comité organisateur du salon et administrateur délégué de Fluidra. Le salon profitera de la force de l'industrie touristique espagnole – 3<sup>e</sup> au monde – pour présenter aux hôtels, campings, gîtes ruraux, stations balnéaires, centres de bien-être et spas, une large offre en piscines d'hydrothérapie, équipements hydrothermaux, compléments et installations aquatiques récréatives, qui leur permettront de moderniser leur établissement. Outre la programmation de tables rondes d'affaires et de rencontres d'entreprises d'une vingtaine de pays, le salon donnera lieu à différents congrès, conférences et journées (dont Wellness & Spa Experience Event). Une zone « Nouveautés », un espace de démonstrations et une nouvelle aire « Innovation Zone » mettront aussi en avant les innovations technologiques du secteur, célébrées par la remise des Prix Piscina Barcelona.

[piscina@firabcn.es](mailto:piscina@firabcn.es) / [www.salonpiscina.com](http://www.salonpiscina.com)

## Le secteur de l'HPA en constante progression, ne ratez pas son salon !



Les 3, 4 et 5 novembre 2015, le SETT, Salon européen des Equipements et Techniques du Tourisme, se prépare à recevoir plus de 500 exposants et plus de 13 000 visiteurs professionnels au Parc des Expositions de Montpellier, pour sa 37<sup>e</sup> édition. Sept secteurs de l'Hôtellerie de Plein Air seront représentés, facilement repérables par une signalisation claire, sur une

surface d'exposition de 55 000 m<sup>2</sup> répartie en 10 Halls. La Fédération Limousin se joindra cette année aux Fédérations de l'Hôtellerie de Plein Air organisatrices, Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes, Auvergne et Corse. Ce salon, leader européen du secteur, accueille plus de 70 % de gérants de campings français, ainsi que l'ensemble de leurs fournisseurs de matériels et services. Il est soutenu par un partenariat avec le SIPAC, Salon International et Professionnel des Equipements de Camping, qui aura lieu les 18 et 19 novembre 2015 à Padoue, en Italie. Rappelons que l'Hôtellerie de Plein Air en France est le 1<sup>er</sup> hébergement touristique, représenté par 8 381 campings, sur le 2<sup>e</sup> parc mondial de campings après les Etats-Unis, générant un chiffre d'affaires de 2,2 milliards d'euros en 2013.

[salonsett@code-events.net](mailto:salonsett@code-events.net) / [www.salonsett.com](http://www.salonsett.com)

Groupe FIJA  
**CEC** 40 ANS  
UN PARTENAIRE À VOS CÔTÉS

**PROFITEZ  
DES OFFRES  
ANNIVERSAIRE  
CEC**

**DU 27 MARS  
AU 26 JUIN 2015**

**CONTACTEZ-NOUS**  
Tél : 04 74 95 41 51  
Email : [contact@cec.fija-group.com](mailto:contact@cec.fija-group.com)

## Le bloc de coffrage béton polystyrène Une solution pour augmenter vos ventes

Y avez-vous pensé ?

Il a tout pour satisfaire votre entreprise et votre client.

Ce concept a maintenant 25 ans d'expérience, car lancé en 1991 par la société ASCOMAT, dirigée aujourd'hui par Franck GEORGE et Rachel CHAMBERT.

### Pour la construction

Voyons tout d'abord ce qu'il apporte de plus. Comparativement aux agglos béton à bancher classiques, le bloc polystyrène c'est :

- **La simplicité**, car l'assemblage des modules ultra légers est très simple et assure une facilité de travail incomparable. Tout le monde peut le faire. L'emboîtement à sec se fait grâce à une double rangée de tenons et mortaises existants. Mise en place de 2 fers tors de Ø 8 à chaque rang de bloc.  
Pose d'un profil hung (accrochage liner ou membrane armée) avant le coulage du béton.  
Pas d'enduit ciment à projeter sur les murs.
- **La maniabilité** grâce à sa légèreté, c'est une très grande souplesse et facilité de travail. Les découpes des pièces se font rapidement à l'aide d'une scie égoïne.

- **La rapidité**, car après l'exécution du radier béton (et la mise en place d'armatures verticales tous les 25cm), le montage et le coulage de cette structure polystyrène sont réalisés en 1 jour, donc coût réduit de la main d'œuvre.
- **La solidité**, puisqu'on obtient ainsi des parois de piscine en **béton armé isothermique** d'une épaisseur de 15 cm. Isothermique car, selon une étude réalisée récemment par un bureau d'études ingénierie (NEW-TEC), une piscine sans couverture par exemple, réalisée en parpaings, c'est : 1,69°C de perte par rapport aux blocs polystyrène d'ASCOMAT et 2,64°C de perte par rapport à une piscine béton banchée. Cette étude très importante a été publiée dans notre magazine Spécial PROS n°4 de septembre 2013 (p. 52).



Présentation en magasin de blocs coffrage béton avec à l'arrière feutre et pilier béton + armature pour stabiliser la plage piscine



Découpe d'un bloc à la scie égoïne toujours sur une entretoise



Démonstration d'une mise en place de blocs qui présentent une parfaite planimétrie lisse de la paroi d'une piscine

### Pour vous

La mise en œuvre de ces blocs (montage, suppression d'un enduit ciment, moins de béton : 129 litres à 132 litres par m<sup>2</sup> de mur selon les types de blocs), représente un gain de temps considérable et permet éventuellement la réalisation par une main d'œuvre non qualifiée en maçonnerie.

Ainsi, **c'est un produit parfaitement adapté à la vente d'une piscine en kit (avec assistance)** et représente pour vous une économie budgétaire par rapport au prix de vente d'une piscine classique / béton.



Il y a au catalogue Ascomat plusieurs types de blocs. Ici les modèles Styropro et Styrobloc gris ou blanc (pièce de 1,25m ou 1m de long). Ils permettent une épaisseur de béton de 16cm



*Stockage imposant au dépôt Ascomat*

### Pour la gestion de votre entreprise

C'est proposer à votre client une solution qui rassemble beaucoup d'avantages : coût, rapidité et propreté du chantier, isolation des parois (que personne d'autre ne peut proposer), économie de chauffage et confort de baignade grâce à un gain calorifique de plusieurs degrés, pour une saison prolongée.

Contrairement aux agglomérés béton, ce concept d'ASCOMAT autorise une grande liberté des formes du bassin, grâce à l'existence de blocs courbes, précintrés...



*Découpe parfaite et rapide avec cet appareil « fil chaud »*

### Votre formation

Récemment, en février 2015, une nouvelle formation d'une journée a été organisée au siège de l'entreprise, à Apprieu (38). Etant présents, nous avons pu observer l'intérêt évident des participants et constater la simplicité de mise en œuvre d'un tel procédé.

Cette journée était animée par Serge Gaudry. Il assume l'appui technique et commercial qu'il partage sur la France avec Thierry Schneider. Serge nous a étonné par la maîtrise pratique du sujet, fournissant maintes astuces de chantier tellement son expérience est grande.



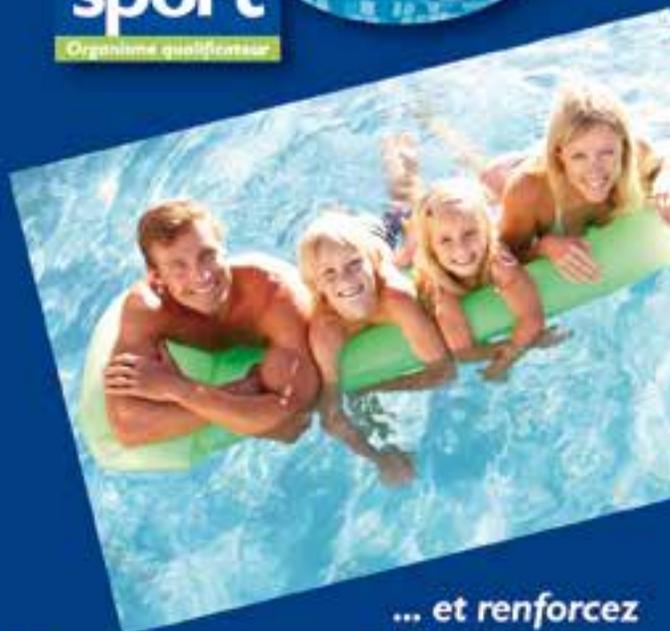
*Serge Gaudry commente les nombreuses étapes d'un chantier en blocs polystyrène Ascomat*

# Aucune qualification Piscine sans Qualisport-Piscine!

## En vrai "Pro" affichez clairement votre spécialité Qualisport-Piscine

**Quali  
sport**  
Organisme certificateur

**PISCINE QUALITÉ  
VALIDÉE**



■ **Valorisez  
fortement votre  
compétence  
technique avec  
la qualification  
spécialisée  
Qualisport-  
Piscine**



**... et renforcez  
la confiance  
de vos clients  
en vous  
démarquant !**

**Quali  
sport**

Tél. 01 53 33 84 90

**www.qualisport.com**

Entreprises Qualisport sur toute la France

# **PUBLICATION JUDICIAIRE**

**en faveur de la société PROCOPI**

**Par jugement prononcé le 6 septembre 2012, le Tribunal de Grande Instance de Marseille a fait interdiction à la société INTERPLAST - CIDEP demeurant 2 rue de la Lùjerneta à Monaco (98000), de faire fabriquer, vendre ou faire vendre des modèles de filtres à sable contrefaisants revêtus de la marque RTM appartenant à la société PROCOPI et ce, sous astreinte.**

**Ce même jugement a ordonné au profit de la société PROCOPI la confiscation aux fins de destruction des filtres à sable contrefaisants et faisant référence à la marque RTM de cette société, en quelque lieu qu'ils soient trouvés et a condamné la société INTERPLAST - SAM CIDEP à payer à la société PROCOPI la somme de 30 000 € de dommages et intérêts en réparation du préjudice subi du fait des actes de contrefaçon commis à son encontre.**

**Par arrêt en date du 20 novembre 2014,  
la 2<sup>ème</sup> Chambre de la Cour d'Appel  
d'Aix-en-Provence :**

- **Confirme le jugement du 6 septembre 2012 et en outre, ordonne la publication de l'arrêt aux frais de la SAM CIDEP dans trois journaux au choix de la société PROCOPi sans que le coût de chaque publication ne puisse excéder la somme HT de 6 000 €.**
- **Condamne en outre la SAM CIDEP à payer à la Sas PROCOPi une indemnité de 6 000 € au titre des frais irrépétibles d'appel.**
- **Rejette toutes autres demandes.**
- **Condamne la SAM CIDEP aux dépens d'appel avec application de l'article 699 du Code de Procédure Civile.**

**Pour extraits**

**La Selarl BONNAFFONS & ANDRE,  
Avocats au Barreau de Marseille**

## AVEC LE PRINTEMPS LES FOIRES REVIENNENT



Patrick SANCHEZ

**E**t voilà c'est reparti... ! Il est temps de ranger bâtons et skis, pour ceux qui ont choisi la glisse, de quitter les sables chauds, pour ceux qui ont préféré le soleil, sans oublier les privilégiés qui ont pu s'offrir les deux !

Reprenons nos stylos et continuons à garnir les carnets de commandes.

J'ai choisi, en ce début de saison, de vous parler des Foires et Salons qui ouvrent leurs portes.

Beaucoup d'entre vous y participent et ils ont bien raison. N'oublions pas que ces manifestations peuvent générer un important chiffre d'affaires, à condition bien entendu d'y travailler de façon professionnelle. Les gens qui me connaissent savent que les foires sont ma spécialité... En effet, j'y ai transpiré pendant plus de 40 ans et, dans plus de 15 pays différents !

A ce sujet, j'en profite pour informer mes fidèles lecteurs et stagiaires sur l'achèvement en cours de mon livre dédié aux Foires et Salons. J'y passerai en revue toutes les clefs à connaître pour réussir sur une foire, les façons de bien se préparer, choisir sa stratégie, organiser son stand, structurer ses plans de ventes, les erreurs à éviter... enfin, tout ce qu'il faut savoir pour éviter d'y perdre son temps et aussi ses deniers !

Il ne faut surtout pas tomber dans la morosité ambiante et répéter cette phrase trop souvent entendue et pourtant totalement injustifiée : « Les foires, ça ne marche plus ». Pour la petite histoire, sachez que j'ai entendu cette phrase tout au long de ma carrière et si nous avions additionné les chutes de C.A. annoncées d'années en années, nous serions dans le gouffre.

Les foires ont toujours du succès, mais elles fonctionnent différemment. Admettons une bonne fois pour toute que le monde change et qu'il suffit de s'y adapter, les foires et salons n'échappent pas à cette règle.

**Les foires suivent la même tendance que les autres techniques de vente :** elles se professionnalisent. Le temps des amateurs, terminant les foires au bout de la nuit par des repas sans fin... enfin, ce qui donnait au mot « foire » son autre acception, n'est plus d'actualité. **Les exposants sont dans l'obligation d'un professionnalisme sans faille.**

Une foire ou un salon sont des magasins ou des showrooms éphémères. Les règles de leur bon fonctionnement sont quasiment les mêmes, avec en plus, la proximité agressive de la concurrence, des chaland non identifiés, un environnement parfois anxigène, etc.

**Il faut donc mettre en place des stratégies adaptées à ces différentes caractéristiques.**

- Pour qu'un magasin fonctionne, il faut qu'il soit installé sur un **passage bien fréquenté**,... tout comme un stand de foire, l'emplacement est donc fondamental !

- Pour qu'un magasin fonctionne, il faut que sa **vitrine attire et donne envie d'entrer**,... tout comme pour un stand de foire !

- Pour qu'un magasin fonctionne, il faut que son **offre soit pertinente et lisible**,... sur un stand de foire aussi !

- Pour qu'un magasin fonctionne, il faut que son **personnel soit ultra professionnel**,... sur un stand de foire aussi !

- Pour qu'un magasin fonctionne, il faut **segmenter sa clientèle**,... pour un stand de foire aussi. Cela s'appelle le **filtrage**.

**“Un stand doit être réalisé par des PROS, managé par des PROS, boosté par des PROS, tenu par des PROS !”**

**La vente sur une foire sera donc identique à celle réalisée par les autres canaux, à la seule différence qu'il faut être plus rapide, plus incisif et totalement percutant.**

Il faut donc laisser à la maison les copains-copines qui viennent donner un coup de main sans rien connaître du métier... et arrêter de distribuer des milliers de catalogues en espérant que cela produise des retombées un jour. Ce temps est révolu ! Il existe profusion de moyens actuellement pour effectuer ce travail de prospection, de façon tellement moins onéreuse et mille fois plus performante.

**Un stand doit être réalisé par des PROS, managé par des PROS, boosté par des PROS, tenu par des PROS !**

### PREMIERE PHASE SUR UNE FOIRE : LE FILTRAGE

Aujourd'hui, je vous parlerai de la **première des phases** du processus de la vente sur une foire, celle que nous appelons **le FILTRAGE**. C'est de loin la plus importante, car c'est celle qui diffère des pratiques habituelles et constitue le propre de la foire.

**“Parler trop longtemps à un visiteur non segmenté représente un véritable péril.”**

En effet, lorsqu'un prospect pousse la porte de votre magasin, il montre ainsi qu'il a déjà entamé un processus d'achat.

**ATTENTION !** Sur une foire, les allées sont remplies de chalands qui n'ont sur eux aucun signe de leurs intentions d'achat. **Il faut donc mettre en place une stratégie d'approche qui permette de segmenter les prospects.**

**ATTENTION !** Parler trop longtemps à un visiteur non segmenté représente un véritable péril. **Des milliers d'heures et de commandes se sont envolées dans des discours stériles et dispensés à des chalands « HORS CADRES ».**

**Alors comment faire me direz-vous ?**

Dans les stages que je délivre sur ce sujet, je veille à travailler cette phase dont dépendra le succès ou l'échec d'une foire.

Comme le « dressing code » a disparu, on ne peut plus se fier à ses règles. Il faut donc opérer un **questionnement ferme et dirigé**, puis, suivant les réponses, poursuivre l'entretien, pour le faire entrer dans sa deuxième phase, où l'on **ABANDONNE** purement et simplement le chaland. Certes, avec politesse, mais avec **détermination**.

Suivant l'offre que l'on propose, le questionnement porte suivant les cas sur :

### Où ? / Quoi ? / Pourquoi ? / Quand ? / Combien ?

Si le **Filtrage** est positif, l'on passe à la **deuxième phase**, durant laquelle le « **plan de vente** » démarre. Puis, on choisit la suite de sa stratégie, le **One-Shot**, ou, dans certains cas le **rendez-vous de foire**, pour lequel il faut procéder en 48 heures.

**Attention à ce sujet** : amasser des adresses pour « après », ne sert plus à rien et c'est perdre son temps et son argent que d'agir encore de la sorte.

Et pour ceux qui font le choix d'être présents sur les foires dans le seul but de « **se faire connaître** », je leur conseille, grâce à une simple règle de trois, de calculer, d'une part, le coût d'un « prospect de foire » et mieux (ou pire !), la rentabilité d'une telle commande

**“Amasser des adresses pour « après »,  
ne sert plus à rien  
et c'est perdre son temps et son argent  
que d'agir encore de la sorte.”**

### QUE VIENNENT CHERCHER LES VISITEURS ?

Le nombre de visiteurs n'est pas en baisse, comme semblent le dire les pessimistes. **Par contre, il faut se poser la question de ce que viennent chercher ces visiteurs ?**

J'entends souvent que : « c'est plus difficile », que « les prospects sont volatiles », etc.

De tout temps, le but des foires a été de faire découvrir des nouveautés. Il y a encore peu de temps, c'était vrai. L'extraordinaire avancée des médias rend ce phénomène de découverte obsolète certes, mais n'oublions jamais que cette découverte, si elle ne se fait plus sur les produits ou les services, continue de s'y faire par la rencontre sur le terrain d'hommes et de femmes qui proposent ces produits et services, et c'est un atout de premier choix !

**Il faut donc à présent revoir les fondamentaux de la tenue d'un stand et apprendre à utiliser ce que les Anglo-Saxons maîtrisent déjà brillamment : LE STORY TELLING.**

*(Voir Spécial PROS n°10 – Page 18 « Réussir son point de vente »)*

Arrêtez les messages vides éclairés de mille néons, les accroches racoleuses usées « jusqu'à la corde »...

**Les gens ont besoin qu'on leur parle d'eux, et encore d'eux... qu'on les rencontre !**

**“Les gens ont besoin qu'on leur parle d'eux,  
et encore d'eux...  
qu'on les rencontre !”**

Il y a tellement de choses à dire sur le sujet et cela donne tellement de clefs extraordinaires ! NON, les foires ne sont pas mortes... bien au contraire ! Et je vous propose de continuer d'en parler dans ma prochaine Chronique.

**NB** : N'hésitez pas à me consulter, pour la préparation et le coaching de Foire.

**Patrick SANCHEZ**  
Consultant / Formateur  
Action Vente  
actionvente@wanadoo.fr

**MOPPER** FABRIQUE EN FRANCE

- Utilisation en eau froide
- Efficacité de nettoyage grâce à 2 moteurs indépendants

**Nouvelles fonctions**

- Télécommande radio
- Option grand bassin (Programmation de 6h)
- Retour automatique sur ligne d'eau pour une récupération facile et sans effort

**Nouveau coffret de commande SORTIE PRÉVUE courant PRINTEMPS 2015**

**MMP**  
3 rue Jean Rouquette - Z.I. du Terroir II  
31140 Saint Alban  
Tél. +33 (0)5 61 35 70 79  
Fax : +33 (0)5 61 09 54 59  
sav-mopper@mmp31.fr / www.mopper.eu

# LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS

## De l'importance de... la déchloramination

### Première partie : Les réactions du chlore dans l'eau

Seconde partie (prochain numéro de Spécial PROS) : Empêcher la formation et limiter le taux de chloramines

**D**epuis 1981 la réglementation impose aux piscines de proposer une eau belle et saine aux baigneurs : « une eau filtrée, désinfectée et désinfectante ».

**Le traitement mécanique, « la filtration », est le préalable indispensable pour un traitement chimique de qualité : aucun produit ne pourra se substituer à un recyclage insuffisant ni à une filtration inefficace.**

La chimie n'est là que pour garantir une eau sans germes

susceptibles de nuire à la santé du baigneur à son arrivée dans le bassin et capable de détruire les microbes apportés dans le bassin (essentiellement par les baigneurs).

Les produits de traitement de l'eau des piscines doivent être agréés et figurent sur une liste validée par le Ministère de la Santé.

À l'heure actuelle, s'il existe des procédés et des produits alternatifs au chlore pour rendre l'eau désinfectée, seuls les produits chlorés sont autorisés pour rendre l'eau désinfectante : en effet, seul le chlore a les capacités rémanentes pour aller détruire les germes au fur et à mesure de leur introduction dans l'eau.

### Les différents chlores et leur réaction dans l'eau

Pour s'assurer d'un taux de chlore suffisant, la réglementation demande de le mesurer au moins 2 fois par jour et une fois avant ouverture au public.

À noter qu'en bassin à usage collectif, seule la mesure colorimétrique au photomètre ou comparateur optique est autorisée : ce que vous obtenez avec les pastilles de DPD1.



Photomètre PC 03 (Ocedis)

Quel que soit le type de chlore choisi (gazeux, solide ou liquide), stabilisé ou non, organique ou inorganique, il agit en détruisant la matière organique (toutes les pollutions issues du monde vivant).

Cette réaction produit un dérivé chloré, contenu dans l'eau, le monochlorure d'azote, ou monochloramine. Et c'est bien ce qu'on cherche à obtenir, puisque c'est le résultat de la destruction de la matière organique ; c'est l'assurance que les microbes seront tués et rendus inoffensifs. Le souci, c'est qu'en présence de matières organiques trop nombreuses, ou lors d'une insuffisance de chlore dans l'eau, se produit une réaction en chaîne qui recombine l'azote, pour former du dichlorure d'azote, ou dichloramine. Ces deux dérivés du chlore se retrouvent dans l'eau en tant que chlore combiné. Ils peuvent alors être mesurés par la soustraction :

**chlore total (à l'aide de la pastille DPD3,**

**ajoutée à la DPD1 selon les trousse) moins chlore libre (mesuré avec la pastille de DPD1).**

La réglementation datant de 1981 a fixé à **0,6 mg/l la teneur maximale du chlore combiné dans l'eau.**

**Cette valeur, relativement arbitraire, est différente selon les pays européens :** 0,4 mg/l en Allemagne, 0,9 mg/l en Grande-Bretagne par exemple...

En fait, il s'agit de limiter la troisième étape de la réaction (dont on ne maîtrise pas le seuil ni le moment exact...) qui va recombinaison le chlore à l'azote de la matière organique. Ceci se produit lorsque la teneur en chlore n'est



pas suffisante ou si la pollution est trop importante, ou selon les conditions atmosphériques (ensoleillement, évaporation, condensation, dégazages, présence d'un film superficiel, etc.) Cette recombinaison « trichlorure d'azote », ou trichloramine, donne alors un gaz très soluble dans l'eau, très volatil dans la salle du bassin, malodorant (responsable de l'odeur de « javel »), lacrymogène et irritant, et **reconnu depuis 2003 comme étant responsable de maladies professionnelles** (asthme, allergies ORL) auprès des personnels exposés.

La réglementation française, **obso-lète**, ne valide que la qualité des eaux. Pourtant le rapport de l'AFSSET (juin 2010) recommande de ne pas dépasser 0,3 mg/m<sup>3</sup> air. Le Code du travail impose aussi à l'employeur de prévenir les risques professionnels qu'il fait courir à ses employés.

**Enfin, nous verrons que des procédés complémentaires, comme un déchloramineur (UV), imposent un suivi et un contrôle de la qualité de l'air (depuis 2008).**

À l'heure actuelle, des trousse permettent une mesure fiable des taux de trichloramines dans l'air, sans recours à un laboratoire extérieur.

Pour satisfaire à toutes ces exigences, assurer une eau et une atmosphère agréables aux baigneurs, protéger les employés des risques professionnels (MNS, techniciens, caissières, vestiaires, cabiniers, etc.), il est impératif de prévenir la formation de trichloramine, sinon de la limiter ou de la supprimer.

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



# ONE by WOOD

**Le meilleur rapport qualité/coût**



OU



Service commercial  
Tél: + 33 1 64 95 19 18  
fax: + 33 1 64 95 17 46  
ZI de la gaudrée  
15, rue Marie Poussepin  
91410 DOURDAN

info@wood.fr

www.wood.fr

	p. 85	ABORAL
	p. 32	AFG Europe SAS
	p. 46 et 47	APF (Annonay Productions France)
	p. 13	ASCOMAT / VIRGINIA PISCINES
Sur-couverture, p.2 et 3		AZENCO
	p. 57	BE SPA
	p. 23	CCEI
	p. 91	CEC / GROUPE FIJA
	p. 67	CTX / FLUIDRA COMMERCIAL France
	p. 55	DANTHERM
	p. 45	DLW DELIFOL
	p. 33	DREAMCOVER / NO LIMIT
p. 30 et 31		EVERBLUE
	p. 22	FAVARETTI / CRISTALBALL
	p. 21	G.M.C MÄDER / MATCOSOL
	p. 28	GENERATION PISCINE / ODALIA
3 <sup>e</sup> de couverture		GRIFFON
	p. 41	HAYWARD
	p. 87	HEXAGONE
	p. 79	HORNERXPRESS WORLDWIDE
	p. 44	HYDRA SYSTÈME / ZITA
	p. 71	LA GLORIETTE
	p. 55	LABORATOIRES CAMYLLE
	p. 73	MAYTRONICS
	p. 97	MMP / MOPPER
	p. 42	MONDIAL PISCINE
	p. 75	OZONEX
	p. 35	PISCINES DUGAIN
p. 6 et 7		PISCINES IBIZA
	p. 39	POLYTROPIC
	p. 9	POOL TECHNOLOGIE
	p. 36	POOLCOP
p. 25, 27 et 29		POOLSTAR
	p. 94 et 95	PROCOPI
	p. 93	QUALISPORT
p. 40 et 63		SALINS DU MIDI
	p. 17	SCP France
	p. 5	SEAMAID
	p. 81	SOFATEC
	p. 38	SWIT PISCINES
	p. 26	T&A
	p. 83	TOUCAN
	p. 51	VALIMPORT
	p. 15	VEGAMETAL
	p. 59	VOLITION SPAS
	p. 34	WARMAC / WARMPOOL
	p. 43	WATERCHEM / BD Pool
	p. 99	WOOD
	p. 37	WOOD-LINE DESMET
4 <sup>e</sup> de couverture		ZODIAC

## Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°12

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

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

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

**Directeur de la publication** : 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** :

Mabis Consulting, Virginie Bettati

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

© 2015 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de la rédaction.



Une édition d'[EuroSpaPoolNews.com](http://EuroSpaPoolNews.com)

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE**  
**MAI/JUIN 2015**



## WDF-05 POUR UN ASSEMBLAGE PARFAIT

Colle PVC thixotrope bleue à prise très rapide pour encoller des tuyaux (flexibles), des conduites, des manchons et des raccords.

- Dans des installations sous pression et des systèmes d'évacuation
- Convient tout particulièrement à des applications en conditions humides, piscines et jacuzzi
- Convient à des tuyaux flexibles et rigides
- Pour ajustages serrés et plus larges (bouche les fissures)
- Tolérances : serrage max. 0,2 mm / jeu max 0,8 mm (tuyaux flexibles max. 0,3 mm)
- Convient pour des diamètres  $\leq$  160 mm
- Maximum 16 bar (PN 16)



**WRAS**

**EN 14814**

**EN 14680**

**CE**

**Griffon.**

Raccordements professionnels.

Griffon est une marque de Bison International.

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



La température idéale.  
Comme toujours.

A better life - une vie meilleure - © Cédric photos - Eyedea - ZODIAC® is a registered trademark of Zodiac International, S.A.S.U., used under license - www.fr-ZI



#### ÉVIDEMMENT. LA TECHNOLOGIE DE NOS POMPES À CHALEUR S'ADAPTE À TOUS VOS DÉSIRES.

Silencieuses, performantes et fiables, les pompes à chaleur Zodiac® garantissent la température de vos rêves quels que soient les caprices de la météo. Et avec la nouvelle ZS 500 à technologie Heatselect®, pour la première fois vous pouvez choisir vous-même votre mode de chauffage : EcoSilence, Smart ou Boost, selon vos besoins. De quoi réaliser de substantielles économies d'énergie. Et régner en maître sur le chauffage de votre piscine.

Retrouvez nos gammes de pompes à chaleur chez votre distributeur Zodiac® ou sur [www.zodiac-poolcare.fr](http://www.zodiac-poolcare.fr)



**ZODIAC®**

*a better life®*