

# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC  
Frédéric POTY p.10



p.54

Les terrasses mobiles



p.58

Les couvertures  
immergées

p.28

Le skimmer innove !



p.15

Tendances réseaux !

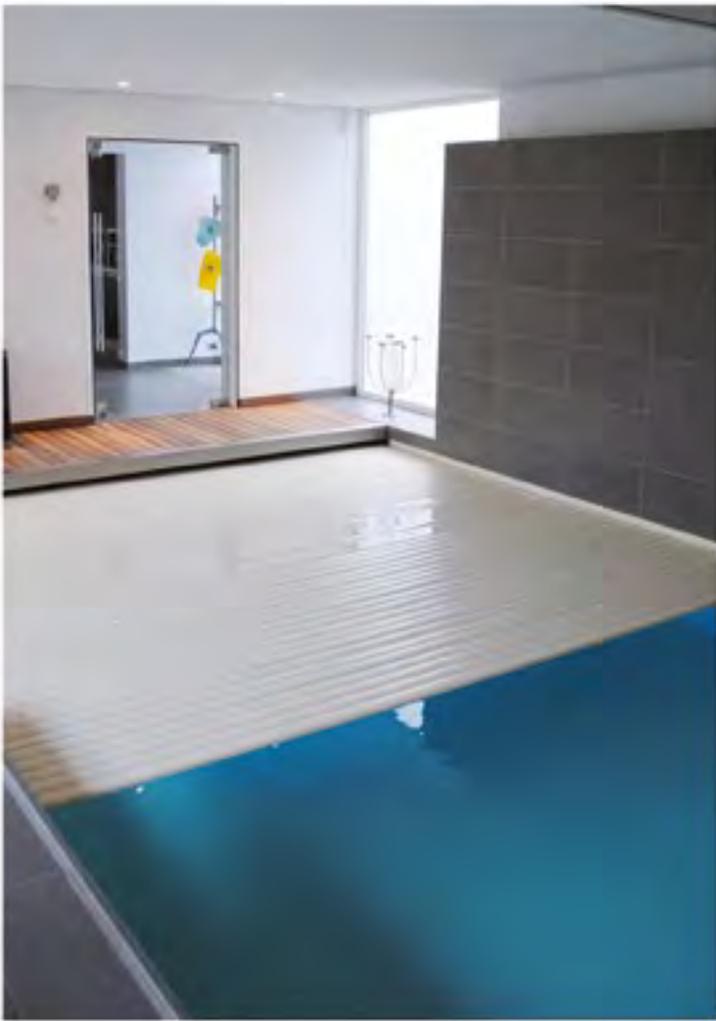


## ENTREPRISES

Actualités, rencontres,  
formations p.68

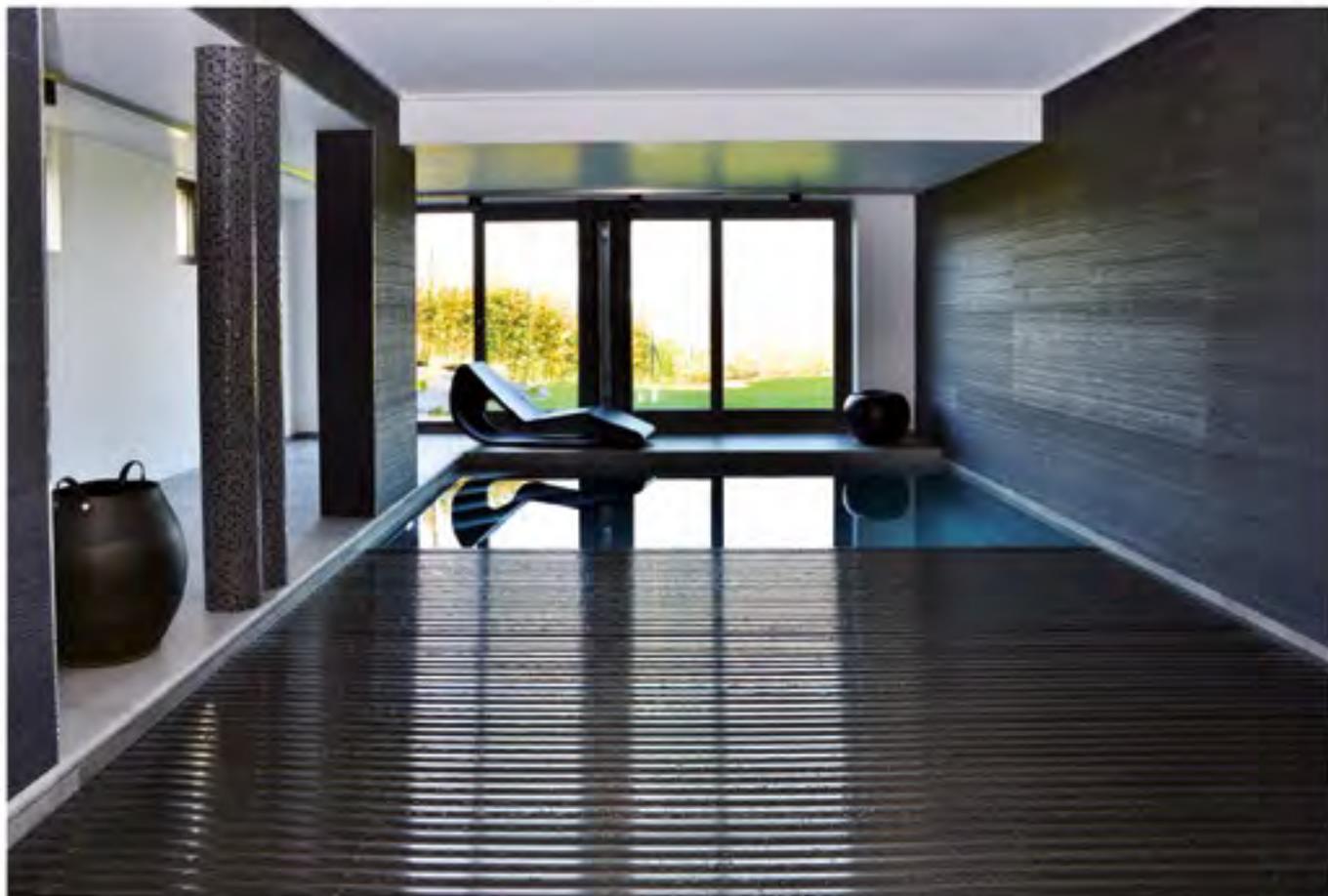
## NOUVEAUTÉS

Innovations, produits,  
équipements p.34



AquaCover   
LE PARTENAIRE SÉCURITÉ  
DE VOTRE PISCINE





# AquaCover.

**AUTOMATIC POOL COVERS**



Chaussée d'Anton, 26 - B-5300 Andenne [Belgique]  
Tél. +32(0) 85 844 770 | Fax. +32(0) 85 846 521  
info@aquacover.com | www.aquacover.com





## Édito

# Pratiquer des bas prix se retourne contre votre entreprise

Le marché de la piscine poursuit son développement. L'année 2017 a été la deuxième année de forte croissance du marché de la piscine familiale. C'est ainsi que la Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP) annonce +12,5 % de piscines construites en 1 an, avec des piscines 2 fois plus petites : 72 m<sup>2</sup> dans les années 80 et 32 m<sup>2</sup> aujourd'hui.

Par contre, nos entreprises constatent que le chiffre d'affaires progresse, grâce à des piscines beaucoup plus équipées, avec des frais plus faibles pour la construction.

Mais, si vous parlez avec des constructeurs réputés et sérieux, ils vous disent combien ces « bradages » de prix par certains confrères (sur même piscine et équipements) les obligent à refuser de se laisser piéger.

En effet, ce n'est pas le chiffre d'affaires qu'il faut rechercher mais la marge. Autrement dit, pour bien gérer votre entreprise, vous devez vous attacher à ne générer que du bon chiffre d'affaires, à bonne marge.

A la récente journée professionnelle de Pierrelatte, des constructeurs m'ont exprimé leur écoœurement face à ces « bricoleurs » qui font tant de mal à la profession. Il en a été de même des experts judiciaires présents, qui rencontrent des cas étonnants d'incompétence. La plupart des clients disposent d'une assurance habitation multirisque et d'une protection juridique ; avec ces mauvais pisciniers, les poursuites sont courantes.

### LA PRATIQUE DE LA PISCINE « LOW COST »

Bien sûr, la piscine présentant beaucoup d'interventions variées, le bricolage volontaire ou dû à de l'incompétence, permet des bas prix dans la filtration, les revêtements, les équipements, etc. Le client non averti, qui recherche un prix, découvrira trop tard que, si les prix étaient attractifs, c'était un piège.

### SOYEZ OBSÉDÉ PAR LA MARGE

Vous ne devez pas vous laisser piéger par le désir d'augmenter à tout prix votre chiffre d'affaires, qui, à première vue, serait la preuve que votre entreprise est dynamique, donc valorisant pour vous. Non, **ce qui doit vous obséder, ce n'est pas votre chiffre d'affaires, mais votre marge.**

Autrement dit, vous devez impérativement vous attacher à ne générer que du chiffre d'affaires à bonne marge. L'avenir de votre entreprise en dépend. C'est ainsi que chez un futur client, si vous ne gagnez pas assez d'argent pour vos prestations, dites-le lui clairement et annoncez-lui que vous ne pouvez pas continuer à travailler chez lui dans ces conditions. S'il refuse de payer plus cher, alors ne tergiversez pas et mettez fin à cet entretien.

### FRÉQUENTEZ VOS CONCURRENTS

Rencontrer des confrères pour échanger, s'aider, n'est pas toujours dans nos gênes !

Et pourtant, qu'ils soient d'un réseau professionnel dont vous faites partie, ou qu'il s'agisse de certains professionnels proches de votre entreprise, cela peut changer l'atmosphère concurrente pour votre activité régionale.

L'expérience m'a maintes fois montré l'intérêt de ce type de relations. Une bonne image de votre entreprise auprès des confrères change souvent leur comportement lorsque vous êtes en concurrence.

Bonne saison 2018.

**Guy Mémin**

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

# e-Pool

LA SOLUTION DE MAINTENANCE  
EN QUELQUES CLICS



POOLSQUAD®



GESTION DE PARC  
GAGNEZ DU TEMPS ET DE L'ARGENT



TÉLÉASSISTANCE  
DES DÉPLACEMENTS SEULEMENT  
S'IL LE FAUT



TABLEAUX DE BORD  
DES INFORMATIONS PRÉCISES  
COMME SI VOUS Y ÉTIEZ



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

Pool  
technologie

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

# Vous aussi Réalisez vos ventes en toute confiance

Devenez distributeur d'une marque reconnue



QUALITÉ & MAÎTRISE  
DEPUIS PLUS DE 30 ANS



LEADER DE LA FABRICATION  
DE COQUE POLYESTER PREMIUM



● UNE OFFRE GLOBALE  
À FORTE RENTABILITÉ

● UNE RÉPONSE AUX EXIGENCES  
DE VOS CLIENTS

● UN RÉSEAU DYNAMIQUE

● UNE QUALITÉ ET UNE FINITION  
IRRÉPROCHABLE

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

## SOMMAIRE

■	<b>ÉDITO</b>	
	Pratiquer des bas prix se retourne contre votre entreprise.....	p.4
■	<b>CHRONIQUE</b>	
	2018 : la croissance est de retour ! .....	p.8
■	<b>RENCONTRE / DIALOGUE</b>	
	Un moment avec... Frédéric POTY.....	p.10
	Entretien avec Matthieu BOUVIER.....	p.70
	Entretien avec Sven FONTENY.....	p.76
	Entretien avec Mathias WERNER .....	p.84
■	<b>DOSSIER TECHNIQUE</b>	
	Questions / Réponses .....	p.24
	Le skimmer, pièce maîtresse de la filtration .....	p.28
	Le skimmer innové.....	p.30
	Les couvertures automatiques immergées .....	p.58
■	<b>TENDANCES</b>	
	Les nouvelles tendances des réseaux ! .....	p.15
	Terrasse mobile - Plateforme 3 en 1.....	p.54
■	<b>NOUVEAUTÉS</b>	p.34
	Pensez-y .....	p.50
■	<b>ENTREPRISES</b>	
	La tribune des fabricants .....	p.66
	L'actualité des entreprises .....	p.68
	Les formations .....	p.85
	Le baromètre .....	p.88
■	<b>RENDEZ-VOUS</b>	
	Foires, salons, congrès .....	p.90
■	<b>VENTE</b>	
	Qui sont les nouveaux consommateurs ?.....	p.93
■	<b>LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS</b>	
	La Piscine de Demain .....	p.96
■	<b>LISTE DES ANNONCEURS</b>	p.98

Retrouvez-nous sur la page facebook :

**Spécial PROS**

Le Magazine des métiers de la piscine et du spa





## Chronique

# 2018 : la croissance est de retour !

*Nous l'attendions depuis 17 ans...*

**Elle est enfin là ! En effet, tous les clignotants de la reprise économique sont au vert.**

Dans tous les domaines, l'activité est repartie, la confiance est revenue ! C'est le moment, soit de racheter vos concurrents, si vous en avez les moyens, soit de vendre votre affaire, si vous arrivez à un âge avancé, ou si vous avez envie de vous reconverter dans une autre activité.

Les taux de crédit sont encore très bas, surtout pour les acquisitions. Cela ne va pas durer, les taux vont augmenter, c'est évident, il faut donc profiter des opportunités présentes.

Le marché de la piscine est aussi en pleine croissance ! Vous avez certainement, vous aussi, un carnet de commandes bien rempli, promettant des marges plus que correctes... C'est du moins ce que j'entends dans mes différentes formations sur le traitement de l'eau et le marketing.

Les banques, très frileuses jusqu' alors pour accompagner les candidats acquéreurs dans le domaine de la piscine, sont maintenant plus qu'intéressées : notre marché est porteur !

La France a passé le cap des 2 millions de bassins fin 2017, demeurant le deuxième marché mondial, juste derrière les Etats-Unis.

Tout ceci représente des milliers de rénovations en perspective, des centaines de groupes de filtration à changer, des régulations automatiques connectées à installer, des tonnes de produits de traitement à vendre...

Dans les années à venir, les piscines consommeront 20 à 30 % de produits en plus, simplement à cause des conditions climatiques à venir : le temps sera plus chaud, plus venteux, plus pluvieux...



Ces conditions extrêmes provoqueront, et c'est déjà le cas aujourd'hui, une consommation de produits plus importante, à cause des variations d'équilibre de l'eau (TAC) et de la prolifération plus importante des microorganismes et des algues.

Ce n'est certainement pas l'apocalypse, mais le réchauffement de la planète, et les effets des vents de plus en plus puissants qui nous viennent d'Amérique du Sud, le fameux phénomène El Niño. Sans oublier les vents de sable du Sahara...

Oui, il fera plus chaud. Nos clients utiliseront donc encore plus leur piscine pour se rafraîchir, pour encore plus de confort et de plaisir. Vous leur installerez des pompes à chaleur pour se baigner plus longtemps dans leur piscine sous abri... Un abri que vous leur fournirez !

Le chiffre d'affaires du piscinier promet sans nul doute de croître pour les nombreuses années à venir.

Les fabricants et grossistes de notre profession ont bien compris le message économique de cette reprise, mutualisant et optimisant les coûts de fabrication et de commercialisation, en se regroupant, ou en rachetant leurs concurrents. Ils misent ainsi sur des synergies, créant plus d'efficacité et surtout plus de marges !

En conclusion, c'est vraiment le moment de penser à votre croissance par acquisition, ou à céder votre entreprise...

Excellente saison 2018 !

**« Dans ce monde,  
la meilleure chose est de savoir distinguer  
ce que l'on doit faire,  
d'agir suivant sa condition. »**

*Proverbe sanskrit - Hitopadésa - IXe siècle.*

C'est un triste record climatique. Les trois dernières années ont été les plus chaudes jamais enregistrées, et le rythme du réchauffement planétaire constaté durant cette période est «exceptionnel», ont averti jeudi 18 janvier les Nations Unies.

« Il est désormais confirmé que les années 2015, 2016 et 2017, qui s'inscrivent clairement dans la tendance au réchauffement sur le long terme causée par l'augmentation des concentrations atmosphériques de gaz à effet de serre, sont les trois années les plus chaudes jamais enregistrées » a annoncé l'Organisation météorologique mondiale (OMM), une agence spécialisée de l'ONU.

**Richard CHOURAQUI**

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

# L'automatisme en toute tranquillité

Un équipement simple et fiable qui automatise le traitement de l'eau de piscine par photocolorimétrie.



**Pas de sonde, pas d'étalonnage !**

Une solution simple et fiable

**Une eau de qualité 24/24, 7/7**

Programmation et ajustement des dosages selon les caractéristiques du bassin

**Gestion sur smartphone**



Une goutte de l'eau de piscine est analysée par photocolorimétrie, le dosage est ajusté en fonction.



**PRIZMA**

Traitement de l'eau

Analyses

**Automatismes et dosages**

Pompes à chaleur

Animation de piscine

Eau domestique

Egalement...  
Retrouvez tout Ocedis sur :  
[www.ocedis.com](http://www.ocedis.com)

**Demandez vos identifiants et accédez à «l'espace pro»**

- Téléchargement de FDS
- Commandes en ligne
- Suivi des commandes etc.

Accédez à  
l'espace pro  
du site !



**Ocedis MelFrance**

Nos conseillers commerciaux à votre écoute !  
[info@ocedis.com](mailto:info@ocedis.com) - 04 74 08 50 50  
[www.ocedis.com](http://www.ocedis.com)



**LE PLAISIR & LA MAITRISE DE L'EAU**

# UN MOMENT AVEC... Frédéric POTY

## Dirigeant de la société AQUA COVER



**Nous avons rendu visite à Andenne, près de Namur, au fabricant belge AQUA COVER, spécialisé dans la fabrication sur mesure de couvertures automatiques pour piscines. Frédéric POTY, Dirigeant de la société depuis une vingtaine d'années, nous y a reçus. Voici l'entretien qu'il nous a accordé.**

### Frédéric POTY, en quelle année a été créée votre société et comment est-elle structurée ?

Aqua Cover a été fondée il y a une vingtaine d'années. Je dirige la société depuis 1994.

L'entreprise est structurée en 4 départements bien distincts, à savoir :

Le département commercial, qui traite les offres de prix, ainsi que les ventes. Le département études et méthodes, dirigé par mon épouse, qui élabore l'étude complète ainsi que les plans techniques pour chaque commande, avant de les transférer à notre département production. Ce dernier distribue et coordonne les différentes étapes de la production. Et enfin, il y a le département administratif et financier. Tout est essentiellement réalisé en interne, sur place, afin de limiter la sous-traitance.



Showroom d'Andenne près de Namur (Belgique)

### « QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Etant le premier arrivé, je m'installe à mon bureau. Je bois un petit café, je lis mes mails puis j'accueille mon personnel quand il arrive.

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

Débriefer les tâches de la journée avec le Responsable de production et le Responsable commercial.

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

Lorsque Gérard, le Financier de la société, me demande de relancer les impayés. Heureusement, il n'y en a pas beaucoup !

#### 4 - Votre qualité n°1 ?

Je suis toujours à l'écoute, honnête, correct et sérieux dans les affaires.

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

La franchise, l'honnêteté.

#### 6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Etre dans l'incapacité d'honorer les commandes.

#### 7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Le premier volet piscine fabriqué dans un garage et installé chez notre premier client. Quelle fierté et quelle joie au moment où nous avons tourné la clé et que la couverture a commencé à s'enrouler. Il faut toujours une première fois.

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

Je ne m'en souviens plus, rien de bien spécial.

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

Je me ressource en famille, avec mon épouse, mon fils Loïc et mes 2 chiens. Nous profitons de notre semaine de ski annuel, nous jouons au golf. Cela me permet de faire le vide total et de profiter pleinement de ce moment familial indispensable pour moi !

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

Honnêtement, cela ne m'a jamais effleuré l'esprit. Etant fils d'indépendant, j'ai toujours eu la fibre d'entreprendre. L'activité de Responsable d'entreprise est tellement vaste que nous avons la chance de toucher à beaucoup de métiers en même temps. C'est ce qui fait la richesse de ce métier.

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

Le fondateur de chez Solvay : Ernest Solvay.

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

L'automatisation et la mécanique.

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

L'électricité.

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

J'ai beaucoup de respect et d'estime pour l'ensemble des acteurs de notre profession.

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

Ecoutez, j'ai encore devant moi 25 ans de carrière au minimum à effectuer et j'espère la finir chez Aqua Cover. Si tel est le cas, j'aimerais entendre : « Patron ce fut une belle histoire ! ».

#### 16 - Votre devise ?

Dans tout ce que tu entreprends ou ce que tu réalises, fais toujours de ton mieux.

### Comment sont commercialisées vos couvertures ?

Nos produits sont exclusivement commercialisés aux professionnels de la piscine. Lorsque des particuliers nous font une demande, ils sont redirigés vers les revendeurs les plus proches. Nos ventes s'effectuent par des installateurs agréés et soigneusement sélectionnés.

### Et la pose ?

La pose des couvertures peut être assurée par nos soins, si l'installateur le souhaite, ou par l'installateur professionnel lui-même, formé dans nos ateliers. Nos propres poseurs partent directement de Belgique pour se rendre en France ou dans d'autres pays européens et ce, à la demande de nos clients. Nous proposons un réel service personnalisé. Lorsque nous avons de nouveaux clients professionnels, nous organisons des stages, d'une ou deux journées pour les former. Un nouveau client qui commande sa première couverture est toujours accompagné à la pose. Jamais, il ne l'installera seul !

### Comment commercialisez-vous à l'export ? Et quelle est votre méthode de prospection ?

Nos produits sont vendus par des installateurs professionnels, pisciniers ou distributeurs par pays. Notre démarche commence par une prospection active du service commercial, par des contacts téléphoniques, des visites sur place, des participations aux salons professionnels dédiés à notre secteur d'activité. Dans une seconde phase, les prospects intéressés sont invités à visiter notre showroom ainsi que l'unité de production. Notre showroom nous permet de montrer nos différents produits, ainsi que nos différentes applications techniques.



Moteur tubulaire

Notre gamme est assez diversifiée, avec 2 gammes de moteurs immergés dans l'axe, des couvertures hors-sol, une gamme avec moteur externe étanche.

Ensuite, nous abordons la partie plus technique du produit. Nos clients export effectuent des stages afin de bien comprendre le montage de nos couvertures, les coffrets électriques, sans oublier le SAV.

### Quel est l'historique de votre implantation ?

Nous avons démarré notre activité en Belgique. Je travaillais au départ avec mes parents dans les travaux publics. Puis, nous avons commencé à construire, à rénover des piscines et à installer des volets. Nous avons créé notre propre moteur immergé, que l'on installait sur nos chantiers de piscines. Suite à cela, des pisciniers nous ont contactés pour acheter notre matériel, et nous avons commencé à le vendre à des confrères pisciniers. Nous avons donc dû faire le choix de stopper notre activité piscine pour nous consacrer à la fabrication de volets. La commercialisation a démarré en Belgique, en Flandre et en Wallonie. Puis nous avons exporté dans

les pays limitrophes, comme la France. Ce marché a été le vrai départ de notre rayonnement à l'international. Ensuite nous nous sommes implantés en Espagne, où nous avons commencé à travailler avec Astral/Fluidra, il y a 15 à 20 ans de cela.

Nous exportons aussi en Suède, en République Tchèque, en Russie, Estonie, Suisse, Portugal, Angleterre, Italie.

### Votre produit phare, votre produit spécifique, c'est le moteur tubulaire n'est-ce pas ?

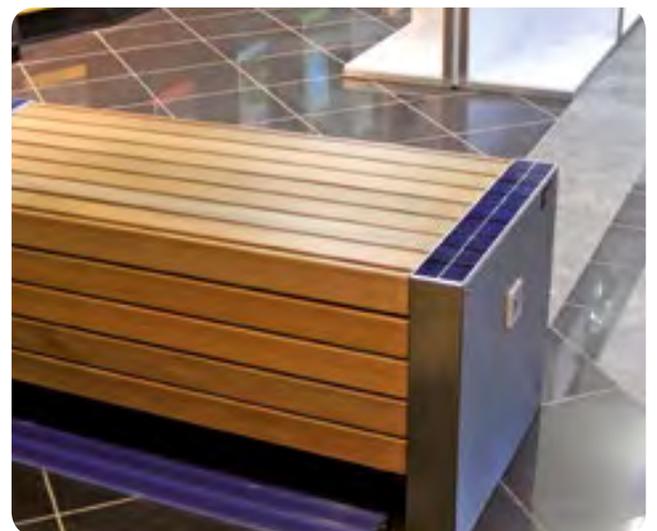
Nous rappelons, avec toute modestie gardée, que nous avons été l'un des premiers fabricants à réaliser des moteurs tubulaires étanches, il y a une vingtaine d'années. C'est ce qui a d'ailleurs fait notre réputation. Garantis 10 ans, les matériaux utilisés sont essentiellement de l'inox 316L pour la partie mécanique, du PVC et du polycarbonate pour les lames.

C'est ce qui a construit notre histoire et nous a permis de nous distinguer jusqu'à une certaine époque. Depuis, nos confrères ont commencé à fabriquer aussi des moteurs tubulaires. Nous avons donc lancé une autre gamme, « la gamme Light », qui n'est pas « light » en qualité, mais en prix, toujours dans le même esprit de qualité que nos produits, mais abordable pour d'autres bourses. Nous avons une très belle clientèle, mais il faut pouvoir offrir nos produits à d'autres personnes recherchant également des produits de qualité et notre savoir-faire « Made in Belgium ».

Cette autre gamme offre donc aussi un moteur tubulaire mais avec une gestion de fin de course électronique. La conception du produit évolue avec le temps, et avec les besoins de nos clients. La gamme Light se décline en volets immergés et volets hors sol.



Hors-sol Exterior Cube IPE



Couverture hors-sol Exterior Cube avec son alimentation solaire

# UN MOMENT AVEC... Frédéric POTY

## Dirigeant de la société AQUA COVER

En parallèle à cela, dans la gamme Light, nous avons développé la gamme Box, avec un moteur extérieur totalement étanche, grâce au couplage du moteur tubulaire étanche sur une boîte de vitesse conventionnelle. L'ensemble de ces gammes utilise la même technologie de fin de course et ainsi la même armoire électrique, ce qui est un gros avantage pour nos clients.



Moteur Box

### Le moteur Box n'est donc pas immergé ?

Non, il est externe, en fosse sèche, mais résistant à l'humidité et aux problèmes habituels d'inondation de la fosse. Le gros avantage de ce moteur est qu'il peut être votre partenaire pour la rénovation et le remplacement de l'ancien moteur, qui lui est justement HS par usure ou à cause d'une inondation. Le diamètre de la queue de sortie est standard et s'adapte donc à une large variété de moteurs concurrents. Nous nous efforçons à faire évoluer nos produits, d'une part en fonction de la demande de nos clients, et d'autre part, suivant la demande du marché. Peu à peu, nous nous sommes donc lancés sur une gamme de couvertures hors-sol adaptées aux plus grandes dimensions, produit que nous ne proposons pas auparavant. Cela nous permet de proposer une seconde gamme ou alternative à la demande pour les grands bassins de piscines publiques, semi-publiques, avec des volets hors-sol adaptés.

### Quelles sont les dimensions de ce que vous appelez les grands bassins ?

Nous travaillons régulièrement pour des collectivités, sur des bassins de 12 m x 25 m, voire plus. Notre dernière réalisation en 2017 a été une couverture immergée pour un centre d'affaires bruxellois, qui reçoit les affiliés et les membres dans une piscine généreuse de 12,50 m de largeur et de 27 m de

longueur. Elle est couverte par deux couvertures de notre gamme RESORT, spécialement dédiée à nos clients recevant du public (Hôtellerie, Centre de Loisirs, Municipalités, etc.).

### Quels sont les produits dont vous êtes les plus fiers ?

Pour commencer, évidemment la gamme Premium, car elle est à la base même de la création de la société Aqua Cover. Dernièrement nous avons développé un système de verrouillage automatique, « Cover Lock », dont nous sommes très fiers et très satisfaits. Cette innovation a nécessité beaucoup d'investissements humains et financiers, beaucoup de temps aussi, et nous sommes fiers du résultat obtenu. Nos clients sont séduits par le produit, surtout au niveau esthétique et sécuritaire, ainsi que dans son utilisation. Nous nous démarquons clairement des autres produits disponibles sur le marché. Ce qui se traduit par de nombreuses demandes.



Cover Lock

Par ailleurs, à la demande de nos clients, nous avons fait évoluer notre système de couverture hors-sol, « Exterior Cube », avec une alimentation solaire. Notre banc hors-sol connaît un grand succès grâce à sa structure entièrement démontable. Cet aspect constitue un énorme avantage par rapport aux volets hors-sol de la concurrence, toujours réalisés en une seule pièce. Dans le cas de volets de 5 ou 6 m cela nécessite des pièces extrêmement lourdes. Alors qu'avec notre système, la logistique et le montage sont facilités.

Nous installons la première joue en inox, la seconde en face, et enfin les panneaux d'habillage en Ipé et puis c'est monté ! Deux personnes suffisent. En plus, le banc est solide, on peut monter dessus, l'utiliser comme

solarium, ou comme plongeur. Nous proposons également de petits accessoires, tels que les bâches de protection. La demande pour ce type de produits émanait de nos clients suisses. Ces produits simples sont destinés à protéger nos bancs



Bâche de protection pour protéger les bancs hors-sol des hivers rigoureux

hors-sol recouvrant la mécanique des couvertures automatiques. Ils les préservent tout l'hiver des saletés, feuilles, etc., de façon efficace. De plus, leurs coloris apportent en hiver de la gaieté à l'environnement de la piscine.



Metal Look

Nous avons aussi lancé une nouvelle lame en polycarbonate, « Metal Look », qui a l'effet du bronze doré. Il s'agit d'une déclinaison de notre lame « Alu Look » très populaire actuellement. Les deux lames possèdent les mêmes caractéristiques, à savoir, qu'elles offrent une grande résistance mécanique (4 fois plus résistantes qu'une lame en PVC), une déformation à la chaleur nettement repoussée et donc une durée de vie accrue. Nous sommes très fiers également de la conformité de nos lames polycarbonates à la norme française.

Enfin, nous avons présenté « Cover Clean », un produit de nettoyage pour les lames permettant d'enlever les algues, le calcaire, qui se forment sur celles-ci. Il est disponible en bidon de 5 litres prêt à l'emploi.



Montage d'un volet sur la piscine existante du dernier étage de l'Hôtel Radisson Blu à Nice



Hôtel Radisson Blu (Nice)



Produit de nettoyage spécifique Cover Clean

### Des projets en cours ?

Comme déjà dit précédemment, nous sommes toujours en développement sur nos produits ainsi que sur l'efficacité de ceux-ci. Nous modernisons au mieux notre outil de production et ce, par l'achat de machines plus performantes, pour être le plus autonome possible et surtout afin de répondre le plus rapidement aux commandes

de nos clients. Dernièrement, nous venons de faire l'acquisition de nouvelles filières pour la production de nos lames en polycarbonate en tri-extrusion, afin de répondre à la demande grandissante de nos clients sur ce produit.

**Si nous faisons maintenant un peu de prospective. Si vous vous projetez dans 5 ans, comment voyez-vous votre évolution et l'évolution du marché ?**

Pour Aqua Cover, notre objectif principal pour les prochaines années est un développement majeur de l'exportation. En ce qui concerne le marché de la piscine dans les 5 années à venir, je ne vois pas vraiment une grande révolution ou de grands bouleversements de l'activité. Des améliorations de produits certainement, mais de grandes nouveautés, je ne pense pas. Nous sommes plus en phase d'évolution que de révolution. Evolution des matériaux

utilisés, comme pour les lames, avec le polycarbonate, par exemple.

**Comment résoudre le problème de la protection des lames contre l'encrassement ?**

Nous avons déjà amélioré nos lames de ce côté-là, grâce à une charnière totalement opaque, noire, et à l'effet « Metal look » qui limite la prolifération des algues. Concernant la charnière, elle ne peut pas être totalement étanche étant donné qu'il y a articulation, donc une partie l'est et l'autre pas.

**Quelle est votre progression sur les 3 dernières années ?**

Nous affichons de très belles progressions et ce, grâce à notre repositionnement sur le marché par le biais de l'entrée des gammes Light, Exterior, Box, Resort, nous permettant d'afficher une croissance à deux chiffres.



Exterior Cube



Double couverture installée au Club Bruxellois sur une piscine de 12,50 x 27 m

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

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



## RESPECT

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

## QUALITE

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

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

## SERVICE

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

Production de votre structure piscine sous une semaine.

**unibéo**  
Piscines

## LES POINTS FORTS

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

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

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

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

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

Unibéo piscines, Parc de Grand Troyes, 3 rue Robert Schuman, 10200 Sainte-Savine / [www.piscines.unibeo.com](http://www.piscines.unibeo.com) tel. 03.25.40.38.01

# A DÉCOUVRIR : Les nouvelles tendances des réseaux !

Troisième et dernier volet de notre enquête (voir Spécial PROS N° 21 et 22).

Après avoir donné la parole aux têtes pensantes des réseaux, recueilli les témoignages de nombreux adhérents, voici les nouvelles tendances suivies par les réseaux.

En effet, loin de se cantonner à leur rôle d'animation de leurs adhérents, les réseaux s'orientent désormais vers des actions différenciantes remarquables. Compétition oblige !

Aujourd'hui, hors de question de continuer à travailler comme cela était encore possible il y a quelques années. On le sait : **ne pas avancer, c'est se diriger assurément vers l'échec**. Même si le marché de la piscine reste porteur, les réseaux ont bien compris qu'il était nécessaire d'innover pour se démarquer. On a pu voir ainsi, très récemment, de nouvelles idées de développement. Étendre les activités, miser sur la communication, optimiser les services, etc. Plusieurs pistes ont été exploitées ou sont en train de l'être. Variées et ingénieuses, elles offrent de nouvelles perspectives d'évolution aux adhérents.

**“ Ne pas avancer,  
c'est se diriger assurément vers l'échec ”**

## ■ CRÉER UNE ANTENNE « PISCINES COLLECTIVES »

Le secteur de la collectivité, qu'il s'agisse de piscines privées (campings, hôtellerie...) ou de piscines publiques, est en plein développement (voir nos hors-série « Spécial COLLECTIVITÉS »). Il offre sans aucun doute un nouveau marché aux pisciniers à condition de savoir s'adapter à ses particularités en respect des exigences réglementaires, d'un dimensionnement atypique et d'équipements spéciaux correspondant à une utilisation intensive, ludique et sportive. **Vouloir s'insérer dans ce marché nécessite donc une formation et un soutien, qu'un réseau est capable d'assumer.**



**DESJOYAUX** accompagne les collectivités dans leur projet sur-mesure via un service complet dédié, qui réalise étude, devis estimatif, déclaration d'ouverture ARS, plans, visites de chantier, mise en route de la piscine et formation du personnel d'exploitation.

C'est le choix qu'a fait **Desjoyaux** (160 concessionnaires en France et une présence dans 80 pays), en gérant des projets d'installation de piscines pour des collectivités, en France et à travers le monde. Ce fabricant a su adapter son procédé (panneaux de coffrage armés en propylène injecté, préassemblés en usine) à l'origine mis au point pour des bassins exclusivement destinés au résidentiel, aux projets collectifs : complexes hôteliers, résidences privées, campings, gîtes, villages vacances, piscines municipales, etc.

Une orientation qui paie puisque l'on remarque la présence de Desjoyaux sur plusieurs salons dédiés à l'hôtellerie de plein air !

## ■ S'ORIENTER « PAYSAGISME »

Indispensable à la profession de piscinier ? En principe oui, même si le terme de « paysagisme » n'est pas (assez) souvent usité... Dans le secteur piscine, il faut bien reconnaître que l'on parle plus simplement d'intégration dans l'environnement. Une notion qui n'est pas suffisamment mise en exergue selon **Piscines de France**, qui a choisi, à l'occasion du développement de son réseau, de s'enrichir de professionnels pisciniers exploitant de vraies compétences de paysagistes. Une orientation qui correspond d'ailleurs pleinement aux visées haut-de-gamme du réseau Piscines de France.



Les membres de **PISCINES DE FRANCE** ont une connaissance développée de leurs régions pour assurer une intégration paysagère parfaite avec l'habitat et le milieu naturel.

L'engouement pour la nature et le jardin est à l'évidence une tendance avec laquelle il faut compter ! Il suffit d'ailleurs de constater le nombre croissant de réseaux de pisciniers exposant au **salon Paysalia** pour s'en convaincre. Ce salon, qui rassemble tous les 2 ans l'ensemble des acteurs de la filière du paysage en France depuis 2009, à Lyon Eurexpo, ne cesse de prendre de l'importance... ainsi que son département « piscine ». Celui-ci ne comptait pas moins de 20 exposants lors de sa dernière édition en 2017 avec notamment les réseaux Magiline, Aquilus, Mondial Piscine, Oasis ou encore SolidPool !



Le salon Paysalia

# A DÉCOUVRIR : Les nouvelles tendances des réseaux !

## ■ VOULOIR PRENDRE DE L'EXPANSION

Obsession des réseaux pendant de nombreuses années, la volonté actuelle est plutôt d'**assurer une progression maîtrisée**. Si le désir d'augmenter le nombre d'adhérents peut facilement (...financièrement) se comprendre pour le réseau, il faut aussi reconnaître que pour les membres, ce développement apporte plus de notoriété et d'impact vis-à-vis de la clientèle finale, tout en offrant la plupart du temps des conditions préférentielles d'achat pour les équipements... l'union faisant la force.

Pour **Magiline**, avec une dynamique positive (hausse du CA de 18 % en 2016) qui s'appuie sur un réseau de distribution en fort développement avec 102 points de vente (+21 depuis 2 ans), la volonté est clairement affichée de couvrir l'intégralité du territoire et donc a été de recruter en 2017 de nouveaux concessionnaires sur les zones libres.

**L'effet couverture totale du territoire est donc aussi à prendre en compte.**

Chez **Everblue**, l'intention de se développer en France est également au cœur des préoccupations. Une forte campagne de recrutement a été lancée en 2017, et ceci alors que le réseau est déjà dense (environ 100 points de ventes). Everblue déclare vouloir renforcer ses positions sur bon nombre de départements où l'enseigne n'est pas encore implantée. 2018 devrait donc donner naissance à un réseau renforcé.

**A noter qu'Everblue investit de manière massive sur la formation du personnel** pour son réseau de concessionnaires. La preuve en 2017 avec la 1<sup>re</sup> promotion d'alternants en partenariat avec l'AFPA de Béziers !



*Le congrès annuel **EVERBLUE** : un événement emblématique qui regroupe l'ensemble des concessionnaires de la marque. La devise de l'année : « Ensemble comme un roc ! ».*

## ■ S'INTERNATIONALISER

Une décision qui n'est pas toujours évidente en raison des contraintes imposées par l'export mais aussi en fonction du procédé constructif représenté par le réseau.

Pour **SolidPool** par exemple, l'export représente à ce jour 20 % de son chiffre d'affaires avec une présence dans le monde entier : en Asie avec un fort potentiel à développer, au Moyen-Orient, en Amérique du Nord et du Sud



*Au national, une trentaine de distributeurs d'équipements piscines se regroupent sous l'enseigne « **TOUT POUR L'EAU** » et une cinquantaine de constructeurs sont agréés « **SOLIDPOOL** », sachant que quelques-uns ont les 2 casquettes.*

et bien sûr en Europe (Suisse, Belgique, Allemagne, Italie, Portugal).

Le marché australien, très compliqué, a même réussi à être investi malgré une clientèle peu encline à faire confiance à des produits et équipements issus d'une provenance autre que les USA. En passant par les États-Unis, SolidPool est toutefois parvenu à s'imposer dans ce marché pour qui la fiabilité est le premier critère de choix ! La marque est donc aussi implantée aux États-Unis... marché pourtant saturé ! Et pourtant SolidPool y prend une place de plus en plus importante grâce à son procédé autorisant la mise en œuvre d'un revêtement de finition polymère particulièrement recherché sur ce territoire. Aujourd'hui, le réseau est présent dans 20 pays répartis sur l'ensemble de la planète, avec environ une trentaine de points de vente. **Son objectif est de consolider l'existant et de mettre en place un réseau de distribution international. Le but étant de parvenir à 1 grossiste ou distributeur par pays.** Cette structure permettra d'avoir un représentant sur place, connaissant parfaitement le marché local afin de s'adapter à ses particularités et de proposer bien sûr, un approvisionnement et une réactivité identique à celle proposée en France.

Chez **Marinal**, fabricant-distributeur de coffrages pour piscines en béton armé monobloc, le développement se poursuit ! Si en 2017 la société française avait bien développé ses marchés en Amérique du Nord et au Moyen Orient, elle ambitionne pour 2018 **l'extension de son réseau de partenaires pisciniers en France et plus largement en Europe.**

Pour **Mondial Piscine**, la volonté de s'internationaliser avec un fort développement à l'export est aussi marquée, en plus de prendre de l'expansion au niveau national. L'objectif est d'atteindre 75 concessionnaires à 2 ans, sachant qu'en 2016, 45 concessionnaires composaient le réseau. Il faut dire qu'avec un nom pareil, le constructeur se devait d'avoir une représentation internationale !

## ■ PROPOSER DES FORMULES D'ADHÉSION « NOUVEAU CONCEPT »

L'exemple le plus parlant est assurément celui de **La Coopérative des Pisciniers** créée en 2016 à l'initiative de Michel Houel (coques Génération Piscine), qui – soit dit en passant – ne profite pas du réseau pour vendre ses coques puisque d'une part sa société n'est pas fournisseur de la coopérative, d'autre part la coopérative accueille d'autres fabricants de coques (ou autres technologies) ! **Le but de ce réseau est totalement atypique puisqu'il s'agit pour les membres de disposer du même état d'esprit, dans la transparence et l'entraide.** Un vain mot ? Certainement pas. La preuve puisque les adhérents sont passés de 6 à 19 en une année seulement, sachant que chaque nouveau venu est coopté et que certains se sont vus refuser l'entrée de la coopérative. Dans ce réseau, tout est surprenant et pourtant cela marche très fort, pourvu que l'on soit en phase avec la mentalité imposée. Tous les corps de métiers (maçons, pisciniers, paysagistes...) peuvent être représentés, il suffit de partager ensemble les mêmes prix fournisseurs ainsi que les expériences vécues. **Ici, l'égalité prime sur le capital.** Un partenariat actif est demandé pour l'ensemble des associés.



Ensemble, plongeons vers l'avenir

Le logo de **LA COOPÉRATIVE DES PISCINIERS** est à son image : simple et efficace.

**Résultat** : aucun frais de fonctionnement, chacun y met du sien et apporte du service.

Michel Houel insiste sur la particularité de ce « réseau » unique en son genre en citant quelques exemples révélateurs et significatifs : « Au début, nous nous étions fixé pour objectif que 70 % des achats des membres passent par notre coopérative (50 % la première année). Aujourd'hui, seulement un peu plus d'1 an après la création, nous en sommes à plus de 80 % avec quelque 5 millions d'euros d'achats. Les plus surpris ont d'ailleurs été les fournisseurs, en principe habitués à jouer le secret des prix et BFA négociés avec les têtes de réseau ! Ils savent désormais que tous les membres de la coopérative sont traités d'égal à égal. Fondée sur des principes démocratiques, la coopérative garantit d'ailleurs à chaque entreprise une voix en assemblée (quelle que soit sa taille), l'équité dans l'accès aux services mutualisés et une cotisation d'adhésion unique et réduite, compte tenu de la quasi absence de frais de structure. Le modèle coopératif est ainsi un véritable état d'esprit et une solution pour préserver l'indépendance des associés au sein d'un réseau qui privilégie l'intelligence collective ».

.../...

Depuis 1979  
**PISCINES**  
DE FRANCE

Rejoignez  
notre réseau !

www.piscines-de-france.fr  

# A DÉCOUVRIR : Les nouvelles tendances des réseaux !

## ■ PROPOSER DES FORMULES D'ADHÉSION « NOUVEAU CONCEPT » (suite)

Autre exemple : celui d'**Oasis**. Voici 6 ans qu'Éric Tissot, Président du groupement Oasis Piscines & Spas, a mis au point une formule atypique dans le monde de la piscine avec un **réseau conçu sur-mesure pour ses adhérents**. Le réseau a la particularité et l'originalité de regrouper des membres aux activités très différentes. Pour parvenir à cet objectif, un seul moyen : un contrat de partenariat ultra-souple, variable grâce à de nombreuses options à tiroirs qui permettent une totale adaptation aux besoins de chaque individu.

Quant à **Unibéo**, le réseau rime avec indépendance ! Le lien qui l'unit avec ses adhérents est souple, sans contrat ni contrainte, afin de profiter du meilleur et de permettre un développement satisfaisant de l'entreprise. **Résultat** : près de 50 adhérents en seulement 7 ans d'existence et un objectif de 90 dans les 5 ans à venir !

Du côté de **Virginia Piscines**, Rachel et Franck George d'Ascomat, déclarent que **le contrat ne doit pas être un carcan**. « Un revendeur Virginia n'a pas d'obligations extrêmes. L'entente qu'il y a entre eux et nous, implique que si l'une des 2 parties n'est plus satisfaite après plusieurs mois de collaboration, l'un ou l'autre peut rompre le contrat. Nous ne fonctionnons pas avec des contrats trop serrés. Nous tentons d'atteindre un équilibre ».

Enfin, pour **EuroPiscine**, même si ce n'est pas nouveau pour ce réseau, on peut rappeler une stratégie collective avec des membres « actionnaires ». Ceux-ci sont tous égaux,



Tout en respectant l'indépendance de ses adhérents, **UNIBÉO** les accompagne techniquement tout au long de leurs projets.

au travers une SARL à capital variable. Ils peuvent décider du développement et de l'avenir de leur enseigne, tout en étant également propriétaires de l'ensemble des structures (sièges, filiales...), des moyens, et notamment de l'enseigne et des marques développées par le réseau. **Ils font leur achat en commun et se partagent les bénéfices de la structure centrale en fin d'année.**

## ■ RECHERCHER UNE NOUVELLE IMAGE

C'est l'année dernière que Thierry d'Auzers, Président d'**Everblue**, a informé son important réseau qu'il fallait **modifier « l'expérience client » dans ses magasins**. Pour ce faire, il a eu recours aux services et compétences de la société Brio Retail, leader en France de l'agencement de magasin. Chaque espace, chaque détail a été vu et revu pour arriver à l'objectif escompté.

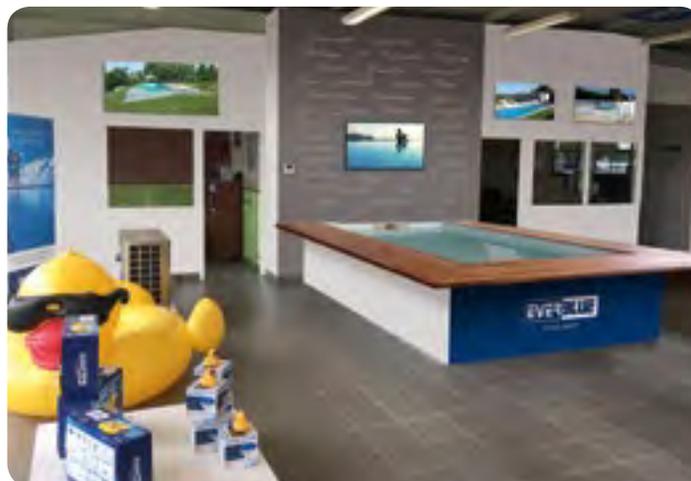
Une première expérience a été menée par le magasin pilote Swim Garden à Quimper Bénodet, pour qui cela a d'ailleurs été un sacré défi. Porter la responsabilité du futur

design des magasins du réseau Everblue, n'est pas si évident ! Mais 2 mois après l'ouverture du nouveau magasin - en pleine saison - le retour client a été significatif puisqu'il a été excellent et a permis de réaliser une très forte croissance du chiffre d'affaires.

Un deuxième magasin (Atoll Piscines à Castelnaud-d'Estrétefonds) a suivi, en enregistrant le même enthousiasme. Aujourd'hui, Everblue sait que ce nouveau concept de magasin est un succès et que l'ensemble du réseau Everblue va pouvoir en bénéficier.



Le premier magasin pilote de Swim Garden, concessionnaire **EVERBLUE** à Quimper Bénodet. Un espace qui réinvente la présentation, l'organisation et l'approche de la clientèle. On remarque des zones très différenciées pour l'accueil, mais aussi pour l'attente et pour les espaces dédiés au laboratoire, au SAV, à la piscine et au spa. Les objectifs ? Un repérage plus clair pour la clientèle, une sensation de bien-être et une simplification de la technique.



Deuxième magasin pilote pour **EVERBLUE** avec Atoll Piscines situé à Castelnaud-d'Estrétefonds près de Toulouse. Le magasin entièrement revisité en mai dernier se développe sur une surface d'exposition de 400 m<sup>2</sup>. Il tient compte des nouvelles « normes » d'agencement du réseau pour offrir une véritable expérience aux clients en leur proposant un espace « séduction ». En identifiant clairement les différents pôles de compétence, l'espace devient différent, plus attractif. Un véritable « outil d'aide à la vente » !

Pour le réseau de pisciniers indépendants **Europiscine** (et non plus Euro Piscine Services), 2017 a également été l'occasion de partir sur une nouvelle image. Nouveau site web, nouvelle identité visuelle et réaffirmation de ses valeurs. **Le Groupe affiche celles-ci clairement, à travers 9 vérités partagées par les adhérents** : la Précision, le Sur-mesure, le Bien-être, la Sécurité, l'Esthétisme, l'Excellence, la Polyvalence, la Transparence et la Disponibilité.



Le logo redessiné d'**EUROPISCINE** : sobre et moderne.

Rappelons par ailleurs une caractéristique essentielle du réseau **Europiscine** : tous les adhérents sont ISO 9001. Cette demande de certification a été initiée dès 2010 afin de mettre en évidence la volonté du réseau de se doter d'une boîte à outils de management de la qualité. Ces outils sont listés dans un document officiel et sont contrôlés par le bureau Veritas. Les membres et par conséquent les clients disposent ainsi de différents clignotants qui peuvent s'allumer suite à des informations ou remontées de la part des enquêtes clients, du personnel, des auditeurs (internes et externes)... ! Un contrôle de l'image poussé à son paroxysme !

Signalons pour finir que du côté du réseau **Virginia**, une toute nouvelle conception et une nouvelle image seront annoncées à l'occasion du prochain salon Piscine Global en novembre prochain.

### ■ VALORISER LES « SERVICES »

Chez **Everblue** encore, le lancement en 2017 de la Garantie de Sérénité Totale® intervient également dans une nouvelle logique de réseau. Il s'agit de la première garantie « Pièces-Main d'œuvre-Déplacement » dans le secteur de la piscine! Comparable à la garantie constructeur que l'on connaît bien dans le domaine automobile, elle propose un véritable « + » pour le concessionnaire. En effet, auparavant, les concessionnaires Everblue intervenaient, à leurs frais, pour assurer la satisfaction et la fidélisation de leurs clients, souvent au détriment de la rentabilité de leur entreprise. C'est maintenant de l'histoire ancienne. **Grâce à cette Garantie de Sérénité Totale®, Everblue offre à tous ses concessionnaires une rémunération sous forme de forfait pour leurs déplacements et leur main d'œuvre, et ceci pour les équipements essentiels de la piscine (pompe, filtre, électrolyseur, coffret électrique).** En contrepartie, les concessionnaires ont certaines obligations, qui sont évidentes, telles que la formation ou l'installation dans les règles de l'art.

Cette nouvelle garantie a un caractère vertueux, car elle favorise l'**amélioration constante de la qualité**, tant pour les fabricants que pour les concessionnaires. De plus, elle va permettre aux concessionnaires Everblue de recruter de nouveaux techniciens, sans avoir la crainte de ne pas amortir leurs interventions.

Un très grand pas en avant, très certainement dû au regard de Thierry d'Auzers qui mène le destin du réseau Everblue. Ne pas venir du monde de la piscine a permis, incontestablement, une nouvelle approche !

.../...



# PISCINES MARINAL

## FABRICANT DISTRIBUTEUR DE COFFRAGES PISCINES

SYSTÈME CONSTRUCTIF BREVETÉ ISSU DU GÉNIE CIVIL

### 100% BÉTON ARMÉ MONOBLOC

- Rapidité et facilité d'exécution.
- Coulage monobloc murs et fond.
- Compatible tous revêtements.
- Coffrages livrés à plat : 1 piscine = 1 palette.
- Direct fabricant, livraison France et étranger

1. Terrassement



2. Coffrage manportable



3. Assemblage rapide



4. Coulage à la pompe



5. Arase



6. Structure monobloc



7. Compatible tous revêtements



8. Résistance du béton armé banché



[www.piscines-marinal.com](http://www.piscines-marinal.com)




# A DÉCOUVRIR : Les nouvelles tendances des réseaux !

## ■ CRÉER UNE MARQUE

Pour Pierre-Antoine Gascioli, désormais à la tête du réseau **Aboral**, l'accent est essentiellement mis sur la **qualité de services et la proximité** assurées aux professionnels du réseau. Et même si les clients finaux ne le voient pas forcément, ils en bénéficient ! C'est donc un choix mûrement réfléchi qui représente une véritable aide à la vente pour les membres du réseau. **Toujours dans l'objectif d'apporter « plus » aux pros, Aboral a choisi tout récemment de créer sa marque Kristal Pool.** Dédiée à la distribution d'accessoires et d'équipements de piscines - auprès des professionnels - elle compte déjà plusieurs centaines de références à son catalogue, dont plusieurs produits exclusifs, tels que les pompes à chaleur Kristal Heat et le filtre à sable Kristal Sand. L'année 2017



*Kristal Pool d'ABORAL. Issue d'une étroite collaboration avec des fabricants de matériels de renommée, les références de la marque ne seront pas disponibles sur les sites web marchands, afin d'assurer une parfaite maîtrise de l'image d'Aboral.*

a donc marqué un tournant dans la croissance d'Aboral Piscines, puisqu'après avoir doublé sa production chaque année depuis 3 ans, la marque de piscines coques polyester a su élargir son champ d'action avec sa propre marque. À terme, son objectif est d'ailleurs d'offrir aux professionnels de la piscine la même variété de produits que les acteurs les plus importants du marché !

Pour le réseau **Unibéo**, le choix s'est porté sur la création d'une seconde marque afin de proposer aux membres de son réseau la possibilité de vendre du kit, en plus des piscines en béton armé.

Avec « **ECOPISCINES** » ([www.ecopiscines.fr](http://www.ecopiscines.fr)) c'est une nouvelle opportunité de vente qui est créée. Le concept a tout prévu : devis en ligne, notices, vidéos et tutoriels explicatifs pour le montage, assistance technique 7j/7 de 9 h à 19 h de la part du siège, intervention optionnelle pour la pose du liner, etc.



*Ecopiscines, la nouvelle marque de piscines en kit mise au point par Benoît Queirel, le fondateur d'UNIBÉO.*

## ■ ELABORER DES ÉQUIPEMENTS DIFFÉRENCIANTS

L'exemple typique ? **Aquilus** avec sa M'Water. D'ailleurs Aquilus ne souhaite pas utiliser le terme de « piscine » mais tout simplement de « **M'Water** » afin de créer un nouveau concept hybride et suréquipé. Le « concept » peut aussi bien s'installer en extérieur qu'en intérieur, en répondant à toutes les attentes des particuliers (aucune formalité administrative, vitesse de réalisation, multifonctionnalités et avec un fonctionnement très économique grâce à sa faible consommation d'eau, d'électricité et de produits d'entretien).

Même chose pour **Piscine Plage** dont la force est de proposer un principe de construction unique sur le marché intégrant une plage immergée. **Le réseau est ici le support à une véritable innovation, 100 % française.**

Les brevets représentent aussi un excellent moyen de se différencier. Le champion en la matière est sans doute **Magiline** avec 87 brevets à son actif !

Pour **Océazur** le placement se fait sur le marché de l'entretien, du dépannage et de la rénovation de piscines. Un marché qui ne cesse de prendre de l'importance, tant chez les particuliers, en piscine résidentielle, qu'en



*La M'Water d'AQUILUS un concept qui s'adresse à un très large spectre de clientèle potentielle.*

piscine collective, auprès des kinés, campings, ou toute autre grosse entité. **Luc Schaegis reconnaît que le réseau mis en place par Océazur a eu l'avantage de créer un vrai métier de professionnel de l'entretien.** « *Nous avons incontestablement une longueur d'avance sur les constructeurs de piscines qui se sont récemment engagés sur ce créneau très porteur. Notre force est également de pouvoir nous positionner sur des projets de grande envergure, en toute légitimité, car la rénovation a toujours été notre métier.* »

Du côté d'**Ascomat**, avec le réseau **Virginia Piscines**, on ne cesse de **valoriser les équipements.** Sur les seules années 2016 et 2017 on a proposé : la Palbox (palette prête à être raccordée au bassin, composée d'un filtre, une pompe, un coffret électrique, un système de traitement d'eau, 2 collecteurs et un bypass pour le chauffage), le coffrage piscine haute résistance Xtrem Bloc (modules en polystyrène expansé haute densité), le local technique en bois modulable Abrifiltre et le mur filtrant Hydromur (rapide à installer, adapté notamment aux structures en polystyrène). Il faut dire que l'activité de distribution d'Ascomat (avec les blocs à bancher, mais aussi les spas, les saunas et les hammams) vient considérablement enrichir Virginia en termes de services, de qualité et de choix de produits !



*Xtrem Bloc d'ASCOMAT se compose de banches reliées par des entretoises en polypropylène pour offrir une résistance hors-pair. La particularité de ce bloc à bancher isolant est son voile béton continu.*



**MARINAL** : un procédé pour construction de piscines en béton armé banché monobloc, y compris en zone à risque sismique. Il est spécialement conçu pour être facile à mettre en oeuvre. MARINAL est présent partout en France à travers son réseau de distributeurs agréés. Mais également en Outre-mer (Réunion, Antilles) et à l'international (Espagne, Italie, Maroc, Canada...).

Pour **Marinal**, dont le procédé se compose d'un double panneau, l'objectif est de vous **faciliter le chantier au maximum** : tout est « manu-portable » et permet un coulage monobloc murs et fond ce qui autorise un large choix de finitions. Par ailleurs, le coffrage est livré en position repliée ce qui facilite l'approvisionnement, le stockage et en diminue les coûts. A titre d'exemple 1 piscine 8 m x 4 m représente une seule palette !

Le **Made in France** est également une offre différenciante avec une portée incontestable sur la clientèle finale. Plusieurs réseaux l'ont bien compris. Citons par exemple **Piscines**



**de France**, qui a par ailleurs bénéficié récemment d'une véritable petite révolution dans son organisation et dans son déploiement (voir nos précédents numéros). Pour ce réseau au nom évocateur, le « Made in France » se devait d'être mis en exergue. C'est chose faite puisque la très grande majorité de ses équipements sont produits sur notre territoire.

Même politique pour **Unibéo** qui annonce la couleur dès la home page de son site internet. Avec des structures 100 % françaises, fabriquées près de Troyes (selon un système breveté) pour la réalisation de ses bassins en béton armé.

.../...



**PISCINES DUGAIN**  
Piscines d'excellence

Depuis plus 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'abeilles, sans aucune alvéole creuse, PISCINES DUGAIN construit des bassins 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 partout en France métropolitaine et Antilles, en Belgique et au Luxembourg.

PISCINES DUGAIN  
**30 ans**  
1985 - 2016



PISCINES DUGAIN  
Palme d'Or de la FPP  
pour ses 30 ans d'activité

rejoignez le réseau **PISCINES DUGAIN !**

- ✓ une structure unique brevetée exclusive
- ✓ des secteurs exclusifs
- ✓ une communication nationale soutenue
- ✓ des contacts qualifiés via internet
- ✓ un réseau convivial
- ✓ des innovations "gain de temps" : bloc de filtration intégré SKIM'BLOC



03 25 74 18 06

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

[jf.mocquery@piscinesdugain.com](mailto:jf.mocquery@piscinesdugain.com) - 06 11 26 11 81

STRUCTURE  
AUTORAIDISSANTE

GARANTIE  
**20 ANS**

100%  
BÉTON PLEIN



FABRICATION  
FRANÇAISE

# A DÉCOUVRIR : Les nouvelles tendances des réseaux !

## ■ MISER SUR LA NOTORIÉTÉ

La championne olympique Laure Manaudou pour **Mondial Piscine**, le club de football de l'Estac Troyes pour **Dugain**, le pilote français de MotoCross Jeremy Joly pour **Alliance Piscines**, David Douillet présent aux portes ouvertes **Virginia**... Autant de grands noms qui attirent invariablement les foules ! Les ambassadeurs et égéries des réseaux restent logiquement – pour l'instant – des sportifs, mais qui sait... Toujours est-il que cette tendance s'amplifie, y compris vis-à-vis des blogueurs. Même s'il ne s'agit pas d'un réseau, on se souvient, pour **Poolstar** avec Waterflex, de l'intervention de la blogueuse Lucile Woodward !



Le nouveau showroom de Piscines Sérénité a été inauguré officiellement à Creysse (24), en octobre dernier, en présence de Michel Morin, Président de **MONDIAL PISCINE**, et de la Triple Médaille Olympique Laure Manaudou, ambassadrice et égérie de la marque de piscines depuis 2014.

**“ Les ambassadeurs et égéries des réseaux restent logiquement – pour l'instant – des sportifs, mais qui sait...”**



Grâce à la continuité de ses investissements en communication avec ce club, le fabricant de **PISCINES DUGAIN** poursuit son développement local, régional et national et continue de faire progresser sa notoriété.



Waterflex, fabricant d'équipements d'aquafitness, a choisi pour ambassadrice Lucile Woodward, Coach préférée des français et référence dans le domaine du fitness.

## Les réseaux sociaux entrent en piste également.

**Magiline** annonce une très forte notoriété de marque de piscine sur les réseaux sociaux avec presque 100 000 fans sur Facebook. Le réseau a également mis sur les spots télé en 2017 diffusés sur TF1, France 2, France 3, France 5 et BFM. Son slogan : « *Votre piscine comme par magie... comme par Magiline !* » La notoriété passe aussi par l'engagement sociétal comme a su, encore une fois, le faire Magiline. Pour la quatrième année consécutive, la marque soutient donc **Solidarités International**, une association d'aide humanitaire engagée depuis plus de 35 ans sur le terrain des conflits et des catastrophes naturelles, qui vise notamment à **aider les communautés affectées à restaurer ou améliorer l'accès à l'eau potable, à l'assainissement, et à l'hygiène**. Le lien avec l'eau est donc bien présent ! Le don annuel de Magiline à Solidarités International est équivalent à la construction de 15 puits au Bangladesh par an, soit un accès durable à l'eau potable pour 5 350 personnes.

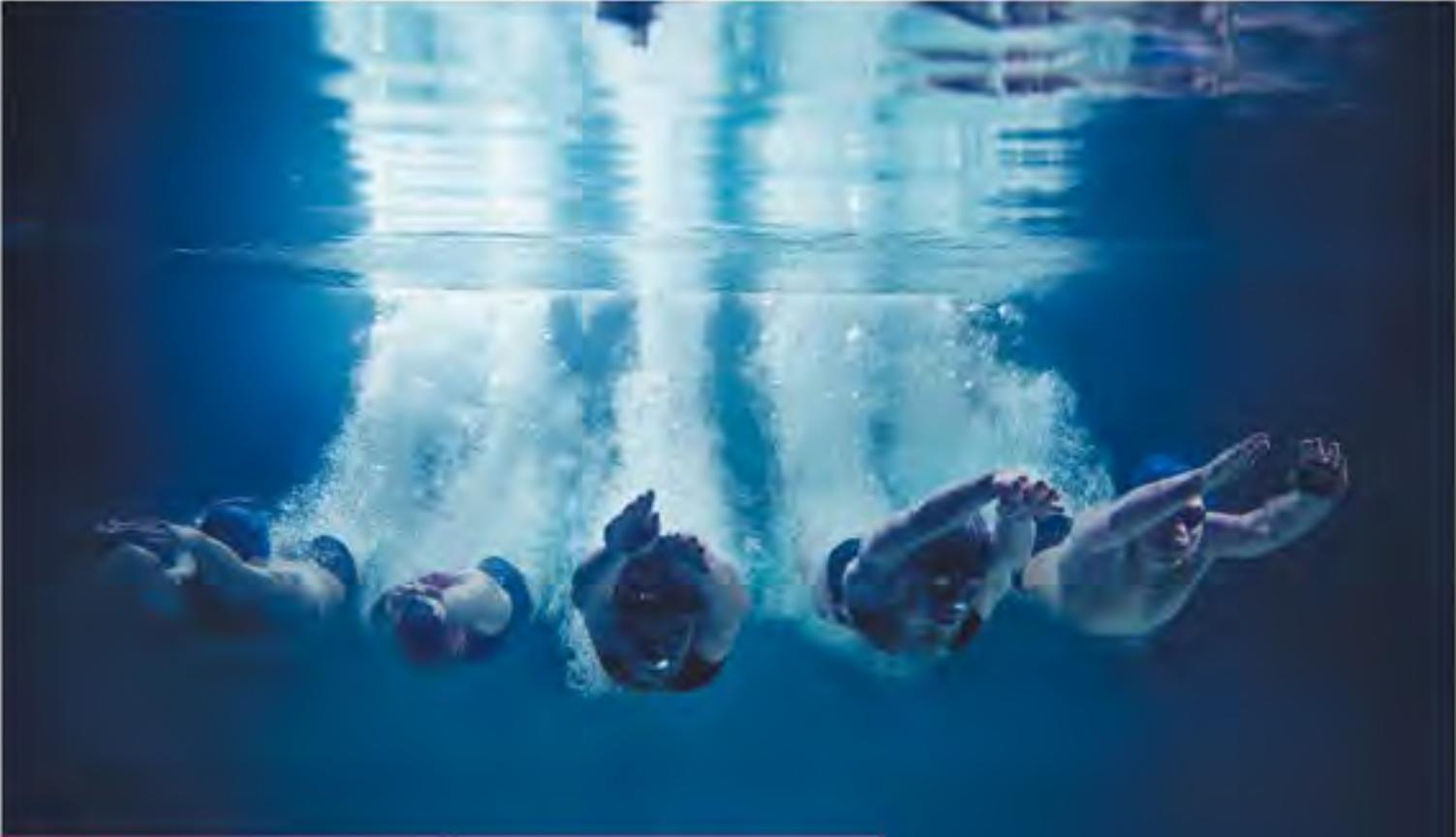
Pour **Piscines de France** un vaste programme de refonte a été entamé l'année dernière sur la partie « Communication » afin d'assurer une meilleure visibilité du réseau : mise en place d'un nouveau logo, refonte du site internet, présence soutenue sur les réseaux sociaux avec une consultation possible sur smartphone...



**Résultats** : le référencement n'a cessé de monter en puissance ce qui a permis de multiplier les contacts.

Pour **Europiscine** enfin : une nouveauté 2018 ! Dans le cadre de sa nouvelle politique de communication, le réseau vient de conclure un **partenariat « bien-être »** avec la Fédération Française de Golf et compte bien bénéficier de la surexposition médiatique qu'apportera la « Ryder Cup 2018 » (événement majeur dans le monde du golf que l'on peut apparenter à une véritable Coupe du monde) pour accroître sa notoriété auprès d'un public ciblé par le groupe.

Pour le **Groupe Léa Composites** (Alliance Piscines, Piscines Prestige Polyester...), une forte campagne de communication, notamment télévisée, a été annoncée lors du dernier Congrès cannois du Groupe au moment où nous mettons sous presse. Tout sera relaté dès notre prochain numéro !



# ENSEMBLE PLONGEONS VERS L'AVENIR



**BIENVENUE AU SEIN D'UN RÉSEAU QUI MUTUALISE LES ÉNERGIES DE TOUS ET LES EXPÉRIENCES DE CHACUN**

**1 GAGNEZ EN RENTABILITÉ**  
en optimisant les **volumes d'achat**  
et les **conditions fournisseurs**.

**2 GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ**  
en intégrant un groupe dirigé  
par un réel **esprit d'équipe**.

**3 GAGNEZ EN EFFICACITÉ**  
en **partageant votre savoir-faire**  
avec des professionnels  
qui vous ressemblent.

**4 GAGNER EN DISPONIBILITÉ**  
en utilisant un **service d'achat dédié**.



**VOUS ÊTES PISCINIER INDÉPENDANT  
ET VOUS SOUHAITEZ LE RESTER ?**

**REJOIGNEZ-NOUS !**

Tout savoir sur  
La Coopérative des Pisciniers

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

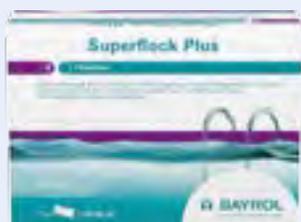
Oui, dans nos métiers de la piscine, que de questions se présentent pour construire, rénover ou entretenir. À nouveau, voici quelques réponses à des « POURQUOI » que vous et vos clients se posent.

Guy Mémin

## Pourquoi un produit flocculant améliore la filtration et la clarté de l'eau ?

On sait que la finesse d'une filtration à sable est de l'ordre de 30 à 40 microns. Aussi, pour améliorer sa performance, l'usage d'un flocculant cartouche en comprimé permet d'augmenter la finesse filtrante à environ 10 microns.

Ces cartouches sont placées dans le panier d'un skimmer (ou celui d'un pré-filtre) : 1 cartouche pour 25-30 m<sup>3</sup> d'eau.



Superflock Plus (Bayrol)

Ce flocculant forme un « floc » (ou flocculat) en surface du filtre à sable. Dès que le manomètre présente une augmentation de colmatage de 300 à 400 g, procéder au lavage du filtre et renouveler le flocculant. Pour obtenir une excellente efficacité, il est nécessaire que l'eau présente un bon pH (7 à 7,4). Sinon, la formation du floc sera trop lente (lenteur de l'hydrolyse) et risque de ne plus se faire dans le filtre mais dans la piscine. L'eau se trouble car le flocculant reste en suspension dans l'eau sans arriver à agglomérer les particules polluantes. Ne pas utiliser ce produit avec un filtre à diatomée qui serait très rapidement colmaté. Pour les filtres à cartouche il existe un flocculant spécial.

Les flocculants liquides sont réservés au traitement sur le plan d'eau (par arrosoir). Ils concernent une eau trouble, laiteuse, chargée. Pour cela, sur une eau dormante (filtration arrêtée) appliquer plusieurs arrosoirs (+pompe) de flocculant liquide. Plus il sera dilué et bien réparti sur l'eau, plus cette opération sera efficace. La réaction va créer un précipité gris floconneux au fond du bassin. Le lendemain, une fois que tout a été déposé, évacuer ces impuretés avec le balai aspirateur (sans brosse) en rejetant directement à l'égout sans passer par le filtre. Remonter le niveau d'eau.

## Pourquoi remplacer le sable du filtre par du verre recyclé ?

Derniers nés des médias filtrants, les granulés ou billes de verre recyclé et poli filtreraient beaucoup plus finement que le sable et auraient une durée de vie plus longue. Ils empêcheraient également la formation d'un biofilm présent dans un filtre à sable qui agglomère les grains et les bactéries existantes et crée un film gluant, réduisant les performances et favorisant l'apparition de chloramines.

Dans l'eau, le chlore réagit avec les déchets organiques apportés par les baigneurs. Par réaction chimique, il y a formation de mono, di- et surtout trichloramines (irritations, odeurs...).



Granulés de verre GARO® filtre (Gaches Chimie)

Très écologiques, car les billes de verre permettraient de diminuer la consommation en eau du fait qu'il y ait moins de lavages du filtre et aussi réduction des produits de traitement.

Passer du sable au verre ne change pas le filtre d'origine. Seul le volume des médias filtrants change : pour un sac de 25 kg de sable, compter un sac de 20 kg de granulés de verre.



Avant de remettre un média filtrant bien vérifier l'état des crépines du filtre

Une fois le filtre vidé, le nettoyer avec précaution et vérifier l'état de l'installation (crépines, tuyaux d'eau...). Le remplir d'eau jusqu'à 10 cm au-dessus des crépines pour les protéger lors du remplissage avec les billes de verre. Verser doucement dans le filtre en commençant par les billes les plus grosses (qui remplacent le gravier) puis les plus petites (qui remplacent l'ancien sable). La performance de filtration est d'environ 15 microns. Si l'on emploie un flocculant (compatible avec le verre) on augmente encore cette performance jusqu'à 1 à 5 microns (comparable à un filtre à diatomée).

Avant la nouvelle mise en route au printemps prochain, s'il est nécessaire de remplacer le sable du filtre, pourquoi ne pas en profiter pour passer au verre recyclé ? Certes le budget sera un peu plus élevé. On trouve ce média chez beaucoup de vos fournisseurs : Bayrol, Astral/Fluidra, SCP, Gaches Chimie, APF...

## Pourquoi l'information du client est obligatoire sur la sécurité d'une piscine ?

L'attrance des enfants par le milieu aquatique est évidente. C'est pourquoi depuis la loi du 3 janvier 2003 et les décrets d'application qui ont suivi pour les piscines enterrées (ou semi enterrées) des piscines familiales et celles des collectivités privées de plein air, elles doivent être pourvues d'un des 4 dispositifs de protection normalisés : alarme, couverture, abri, barrières. On parle de « protection passive » qui vient en complément de cette « protection active » toujours indispensable pour la sécurité des jeunes enfants.

Parlons de cette « protection passive » dont la responsabilité du choix de l'équipement concerne le client.



Précisio (Maytronics)

En tant que constructeur ou installateur de la piscine vous avez l'obligation de fournir (au plus tard lors de la réception de l'ouvrage en eau) une note technique correspondant au dispositif retenu par le client (dit « maître d'ouvrage »). Elle doit préciser les caractéristiques, les conditions de fonctionnement. Elle informe également le client sur les risques de

noyade et les mesures générales de prévention. Si votre client refuse de sécuriser son bassin à la mise en route, vous devez lui écrire pour rappeler ses obligations et lui demander quel dispositif il retient. Sans réponse, on peut considérer que vous êtes alors déchargé de votre responsabilité.

### Quelques éléments concernant les normes de ces 4 dispositifs

**1- l'alarme**, par immersion ou par détection périmétrique, doit :

- détecter la chute d'un enfant d'un poids égal ou supérieur à 6 kg ;
- déclencher dans un délai de 12 secondes le système d'alerte sonore ;
- fonctionner 24h/24h et ne pas se déclencher de façon intempestive ;
- avoir des commandes inaccessibles aux enfants de moins de 5 ans ;

**2- la couverture** : volet roulant automatique, couverture à barres reposant sur margelles ou plage, couverture de sécurité ou filet tendu au-dessus des margelles, fond mobile et tout autre produit conforme aux normes techniques.

- la sécurité n'est assurée qu'avec la couverture fermée, installée selon les instructions du fabricant ;



Couverture immergée (Wood)

- vérifier régulièrement l'état des lames d'un volet roulant ;
- la couverture thermique (dite « à bulles ») n'a rien d'une couverture de sécurité.

**3- l'abri**, structure fixe ou mobile

- Une fois fermé, il doit rendre la piscine inaccessible aux enfants de moins de 5 ans sur tout le périmètre, y compris les parties adossées lorsqu'il y en a.



Abriwell (Fluidra)

**4- la barrière**, le moyen d'accès à la piscine doit systématiquement se refermer et le déverrouillage être impossible aux enfants de moins de 5 ans ou de façon non intentionnelle.

- la hauteur minimale entre 2 points d'appui est de 1,10 m ;
- installer la barrière à 1 m au moins du plan d'eau ;
- divers matériaux : bois, métaux, verre, plastique, textiles, grillage...

# POURQUOI ?

## Pourquoi une eau reste verte alors que l'on ajoute à fortes doses du chlore stabilisé ?



Avant



48 heures après

Les chlores stabilisés trichloro et dichloro (chlore lent en galets, chlore rapide en pastilles, chlore choc en granulés) contiennent de l'acide cyanurique (dit « stabilisant ») destiné à les protéger de la dégradation par les UV du soleil, la chaleur et prolonger ainsi leur action désinfectante et algicide dans l'eau. Malheureusement, contrairement au chlore, ce produit stabilisant ne se dégrade pas et s'accumule dans l'eau à la suite de traitements répétés. Aussi, lorsqu'il dépasse un taux de 75 mg/l, l'effet du chlore est retardé puis bloqué. L'eau n'est donc plus protégée.

Pour réduire cette concentration de stabilisant dans l'eau, il n'y a donc plus qu'à remplacer une partie de cette eau par une nouvelle eau.

Autre solution en pleine saison, alors que l'eau est enfin chaude : traiter avec un oxygène actif liquide, le peroxyde d'hydrogène, insensible au stabilisant du chlore.



Oxygène choc

Mais il existe également un chlore non stabilisé : l'hypochlorite de calcium (HTH, PCH, Chlorite, Reva Klorit, Hypo, etc.). Le tandem chlore stabilisé (en galets = longue durée) et un granulé hypochlorite de calcium en choc, est une solution astucieuse pour éviter qu'une eau présente un excès de stabilisant.

Au printemps, à la mise en route, baisser le niveau d'eau en passant le balai aspirateur raccordé à l'égout. Ainsi, en évacuant les déchets déposés au fond du bassin, on déconcentre en même temps l'eau de la piscine en remplaçant au moins 30% par une eau neuve.

## Pourquoi 2 méthodes d'hivernage : passif ou actif ?

Il est raisonnable d'hiverner la piscine lorsque la température de l'eau est descendue à 15°C, mieux 10 à 12°C. Au printemps prochain, une remise en route précoce (dès après Pâques) est toujours une bonne décision. Auparavant, vous conservez une eau en bon état, sans algues et claire grâce à un traitement approprié. Vous avez alors plus ou moins le choix, selon la région, de procéder à un hivernage passif ou actif, sachant qu'en France métropolitaine (et non aux Antilles, à la Réunion ou dans le sud de la France) les risques de gelées importantes et longues nécessitent de mettre le circuit de la filtration hors gel par un hivernage passif.



Bouchons pour les bouches de refoulement et gizzmos pour protéger les skimmers.

### L'HIVERNAGE PASSIF

C'est « la mise en sommeil » du bassin, donc : vidange complète des canalisations et du groupe de filtration y compris le système de désinfection. Le niveau d'eau sera alors baissé sous les refoulements. Des bouchons d'hivernage et des « gizzmos » dans les skimmers seront mis en place. Bien évidemment on en profitera auparavant pour procéder à un bon lavage du filtre. L'eau sera protégée par un produit d'hivernage (algicide, stabilisant calcaire). Bien sûr, il ne s'agit pas d'un antigel comme cela est dit parfois ! Si l'eau est traitée au chlore (ou au brome), la mise en place d'un diffuseur flottant avec galet rémanent de chlore est toujours souhaitable.

### L'HIVERNAGE ACTIF

Il ne convient que lorsque l'on a le risque de petites gelées de courte durée (cas de la zone littorale de la Côte d'Azur). En effet, même en résidence principale, où cette solution pourrait être adoptée, il y a en hiver en campagne (où se trouvent beaucoup de ces résidences) de nombreuses longues coupures de courant. Si le propriétaire est longtemps absent (travail, ski...), le gel peut être destructeur de l'installation maintenue en « hivernage actif ».

La solution « hivernage actif » est certes la plus simple pour hiverner et pour procéder à la remise en route l'an prochain, puisque l'ensemble de la filtration est maintenu (2 à 3 heures par jour en général). Le fait de laisser tourner la filtration empêche l'eau de geler dans la pompe et les tuyauteries. L'installation d'un coffret antigel est recommandée car il permet de faire fonctionner ce système de filtration en fonction de la température de l'eau et vous évite ainsi de surveiller cette température durant tout l'hiver. Si toutefois les risques de conditions gélives s'avèrent plus sévères que prévu, vous pouvez toujours vite passer à un vrai « hivernage passif ».

# Aquareva

by PROCOPi

CONSTRUCTION & RENOVATION

## SKIMMER MIROIR

# IL RELÈVE LE NIVEAU !

Le skimmer miroir AQUAREVA,  
une EXCLUSIVITÉ PROCOPi !

Sa conception lui permet une intégration des plus discrète, tout en rapprochant le niveau d'eau à seulement 5 cm de la margelle.



5 cm

5 cm



### LE CHOIX PARMi 12 COLORIS



Bleu clair Bleu gris Bleu France Outremer Menthe Blanc Sable Gris Taupe Argile Gris anthracite Noir

procopi.com

10 ANS  
GARANTIE  
PROTECTOR



TROPHÉE DE LA PISCINE 2011  
Médaille d'argent dans  
la catégorie Innovation accessoires

PROCOPi  
Equipements pour Piscine & Spa

# LE SKIMMER,

## la pièce maîtresse de la filtration

Il est très important de faire le point sur cet équipement de la filtration. En effet, combien en négligent le rôle, combien ne lui permettent pas de faire bénéficier la piscine de son efficacité essentielle ?

Nos amis Canadiens français, n'aimant pas employer les mots anglais, l'appelaient « l'écumoire de surface ». Excellente traduction, car c'est exactement sa fonction : aspirer à la surface de l'eau les quelques millimètres où se situe l'essentiel de la pollution. Si son efficacité est réduite, il y a précipité progressif des déchets au fond de la piscine, rapidement l'eau se trouble et vous en connaissez les suites !

Avant les années 60, lorsque le skimmer n'existait pas, il y avait une « filtration » par débordement périphérique grossier (avec évacuation de l'eau vers l'égout !) et par une grille d'aspiration en fond du bassin.



Maintenir un bon niveau d'eau au skimmer (SCP)

Le résultat était : une eau croupissante nécessitant son renouvellement important plusieurs fois en saison et dès la fin d'utilisation (très courte), une vidange totale du bassin en hiver, jusqu'à la saison suivante. Combien de piscines s'en trouvaient dégradées. D'où une mauvaise réputation pour le piscinier, conduisant à peu de concrétisations de futurs projets.

Guy Mémin

### LE SKIMMER :

- réduit le coût de la construction, le concept d'un débordement filtrant n'étant alors pas indispensable.
- permet un « écrémage » efficace de l'ensemble du plan d'eau.
- assure une bonne filtration de la piscine, sans que celle-ci ne soit dépendante du niveau de l'eau, les skimmers pouvant accepter des hauteurs d'eau différentes. (voir pages suivantes « le skimmer innové »)
- récupère également les gros déchets flottants, grâce à l'existence d'un panier, réduisant ainsi le colmatage rapide du préfiltre, de la pompe et du filtre.
- est conçu pour tous les types de revêtement du bassin, des brides d'étanchéité sur le cadre du skimmer permettant l'usage des revêtements, liners, membranes armées, polyester stratifié.

- évite la dégradation du gaz carbonique présent dans l'eau (indispensable à la stabilité de l'eau et du pH) du fait de l'absence d'une filtration brutale par débordement.



Le skimmer A800 de WELTICO est disponible avec une meurtrière en version ABS ou inox. Compatible avec tous les types de piscines, il dispose d'une sortie latérale pour la connexion d'un régulateur de niveau.

### LE FONCTIONNEMENT D'UN SKIMMER

Pour assurer un écrémage efficace du plan d'eau, encore faut-il respecter diverses obligations.

La toute première concerne la fonction basique du volet sur le skimmer, car c'est lui qui assure l'aspiration de la « lame d'eau » de surface (sur quelques centimètres). Il permet

cette fonction d'écrémage même si le niveau d'eau varie un peu du fait de l'évaporation et des baigneurs.

Aujourd'hui, sont également proposés des skimmers à très grande meurtrière, dit « miroirs », avec une hauteur d'eau très réduite. (voir pages suivantes « le skimmer innové »)

### LA DISPOSITION DES SKIMMERS

L'efficacité de cet équipement de filtration est également liée à son emplacement dans le bassin, généralement placé face aux vents dominants, pour faciliter son action d'aspiration. Les refoulements seront alors placés à l'opposé.

Dans d'autres régions, où le vent est tournant, on installe parfois skimmers et refoulements à des points qui faciliteront la circulation de l'eau. On tient compte aussi de la forme du bassin, d'éventuelles zones mortes, du circuit hydraulique.

Un skimmer écrème en moyenne 25 m<sup>2</sup> de surface d'eau. Le débit est d'environ 7 m<sup>3</sup>/h, avec une sortie hydraulique en 1" 1/2 (Ø50) et 10-11 m<sup>3</sup>/h avec une sortie hydraulique en 2" (Ø63).

Si la piscine est équipée de plusieurs skimmers, il est conseillé de raccorder chacun des skimmers individuellement au circuit de filtration, plutôt que de les raccorder en série. On obtient une meilleure homogénéité et une meilleure performance de l'aspiration globale.

Quant aux refoulements, le débit est d'environ 6 m<sup>3</sup>/h avec jets variables (et canalisation 1" 1/2) et de 10 m<sup>3</sup>/h sans jets orientables. Ainsi, pour une piscine avec 2 skimmers, on disposera 3 refoulements ou une filtration de l'ordre de 15 m<sup>3</sup>/h.

Il est impératif que les descentes hydrauliques des skimmers et refoulements soient réalisées en tuyau PVC rigide jusqu'au fond de fouille.

### ■ LE NOMBRE DE SKIMMERS

Un nombre élevé de skimmers n'est pas obligatoirement synonyme d'une meilleure filtration.

En effet, juger la qualité d'un projet de construction en fonction du nombre de skimmers ne répond à rien, car tout cela dépend des performances de la filtration : circuit hydraulique, filtre et pompe, profil du bassin.

C'est ainsi qu'un débit de filtration prévu de 14 m<sup>3</sup>/h ne filtrera en pratique bien souvent que 10 ou 12 m<sup>3</sup>/h, du fait des pertes de charge (distance, courbes, diamètre des canalisations, état d'encrassement du filtre).

Pour être performant, un skimmer a besoin d'au minimum 6 à 7 m<sup>3</sup>/h, avec un maximum situé entre 10 et 12 m<sup>3</sup>/h.

Pour une piscine familiale, il est courant de prévoir un skimmer pour 25 m<sup>2</sup>, 30 m<sup>2</sup> de plan d'eau. En piscine collective, pour un bassin jusqu'à 200 m<sup>2</sup>, la réglementation impose 1 skimmer minimum par 25 m<sup>2</sup> (couramment 1 par 20-22 m<sup>2</sup>). Au-delà, la goulotte périphérique est obligatoire.

### ■ LE NIVEAU DE L'EAU DANS LA PISCINE

Si la plupart des skimmers tolèrent pour fonctionner une certaine variation de l'eau, il faut rappeler que :

- lorsque le niveau d'eau est trop bas, le circuit hydraulique absorbera de l'air pouvant entraîner un désamorçage de la pompe et son usure prématurée par échauffement.
- lorsque le niveau d'eau est trop haut, c'est-à-dire à la limite ou au-dessus de la partie supérieure du skimmer, l'aspiration du film superficiel est supprimée et le skimmer ne joue plus son rôle.

Vérifier également le fonctionnement du volet : bloqué, cassé, déboîté. Il convient d'intervenir immédiatement pour redonner au skimmer toute sa fonctionnalité.

### ■ L'ÉQUILIBRE D'ASPIRATION DES SKIMMERS PRÉSENTS

C'est indispensable et pour cela : équilibrer le circuit hydraulique d'aspiration pour que l'alimentation soit identique à tous les skimmers.

Pour cela, l'obturateur (petite languette) en fond du skimmer (sous le panier) permet d'établir l'équilibre d'aspiration lorsque plusieurs skimmers sont installés.

### ■ LE PANIER DU SKIMMER

Son existence est indispensable. Aussi doit-il être immédiatement remplacé s'il est détérioré, car rappelons que :

- Il récupère les plus gros déchets, évitant d'obstruer le panier de la pompe.
- Il empêche que le préfiltre de la pompe et le filtre ne soient colmatés trop rapidement.



# toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

**NOUVEAU**

## LA PLV SOL



# toucan

Entretien des piscines et des spas



**Pratique et attractive !**

Disponible chez votre distributeur

**toucan-fr.com**



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

# LE SKIMMER INNOVE !

*Le skimmer est passé du stade de la pièce à sceller purement technique à celui, beaucoup plus enviable, d'un équipement capable d'assurer également un rôle important dans l'esthétique du bassin. Histoire d'un « détail » qui fait tout...*

Virginie Bettati

## ■ PAROLE AU LEADER !

Leader incontesté sur le marché des pièces à sceller, **PROCOPI** évoque un marché qui se porte plutôt bien, avec une progression de **+ 20 % pour toutes les pièces à sceller et de + 25 % pour les pièces à sceller de couleur**. Christophe Durand indique que ces chiffres ne concernent certes que Procopi mais il est incontestable que le skimmer reste un élément essentiel du bassin et qu'il progresse donc logiquement avec le marché de la piscine.

Avec quelque 40 000 bassins fabriqués par an – à raison de 2 skimmers par piscine dans la plupart des réalisations – et la plupart des grosses rénovations effectuées nécessitant un changement de cette pièce à sceller essentielle, on peut donc tabler sur 250 000 à 300 000 skimmers vendus par an.

Chez Procopi, l'offre est considérable, puisque la **gamme répond à tous les cas de figures** : skimmers pour bassins en maçonnerie liner, en béton, à panneaux et pour les coques et piscines bois. Le fabricant a également été pionnier en ce qui concerne la finition « couleur ». On remarque effectivement une richesse de couleurs unique sur le marché, avec pas moins de 12 coloris (richesse qui concerne d'ailleurs l'ensemble des pièces à sceller) afin d'assortir liner, skimmer, refoulement, couverture automatique, prise balai, projecteur, bonde de fond...

Si le gros du marché reste le skimmer de dimension classique, il ne faut pas oublier son adaptation à la tendance actuelle, qui veut que le niveau d'eau affleure presque la margelle. Chez Procopi, pour répondre à cette orientation, on a mis au point le « skimmer miroir » breveté. Sa conception lui permet une intégration des plus discrètes, tout en rapprochant le niveau d'eau à seulement 5 cm de la margelle ! Une exclusivité qui vient compléter la gamme Aquareva et qui se décline également en 12 coloris, ainsi que leur sur-meurtrière permettant de transformer un skimmer blanc en skimmer couleur et de lui donner une seconde jeunesse.

Efficacité technique, fiabilité, accord des tonalités et suivi des tendances. Rien n'a donc été laissé au hasard chez ce fabricant !

Et pour finir, même si Procopi propose le Soliflow, les ensembles skimmer + cartouche restent, selon Christophe Durand, anecdotiques sur le marché français.



Le skimmer extra large de **POOL'S** pour réaliser un haut niveau d'eau : une constitution ABS et un système anti-bruit intégré. Il est disponible en blanc ou en noir.



**HAYWARD®** accorde la plus grande importance à la résistance de ses skimmers, sans cesse sollicités, que ce soit en tant que bouches d'aspiration, ou du fait de leur exposition au soleil et aux produits de traitements.

Disponibles en blanc, sable, gris clair et gris foncé, les skimmers se distinguent également par leur silence de fonctionnement grâce à un amortisseur situé en haut de la meurtrière.

À noter également chez Hayward : la forme arrondie de la version Design, pour un nettoyage facile et le couvercle vissable du modèle Auto-Skim, pour limiter l'accès au panier !



Fabriqués en France, les skimmers **AQUAREVA** de bénéficient des dernières innovations technologiques, pour une garantie de qualité et de fiabilité hors-pair. Composés d'ABS traité anti-UV, ils offrent également : des joints autocollants en élastomère, une visserie entièrement en inox, adaptée à chaque type de bassin, des protections adhésives de chantier, un trop plein sécable.

À noter que les vis des skimmers sont les mêmes pour les refoulements, les bondes de fond et les projecteurs.



*Skim+ chez **SCP** : Booster l'aspiration avec des skimmers à grandes meurtrières. Cet astucieux système destiné à accélérer le nettoyage de surface des piscines se positionne très simplement, sans adaptation particulière, devant le skimmer, pour créer un effet cascade qui entraîne en permanence toutes les impuretés de surface, jusqu'au micro-particules, à une vitesse surmultipliée. Et le procédé permet également d'élever encore le niveau d'eau de la piscine en haut du skimmer !*

## ■ NORMES EUROPÉENNES : ça va changer quoi ?

Frédéric Capuano, Directeur Qualité chez Procopi et à ce titre au fait de tout l'aspect normatif, nous évoque les apports de la **norme NF EN 16713-2 d'avril 2016**, concernant les exigences et méthodes d'essais des systèmes de circulation (introduction et/ou extraction) des piscines piscines privées à usage familial. **S'agissant des skimmers, cette norme rappelle tout d'abord, dans sa section « Généralités », les fondamentaux du fonctionnement d'un bassin :** « La majorité de la pollution présente dans une piscine se situe dans la couche superficielle de l'eau du bassin et, de ce fait, un bon écumage de l'eau de surface pendant le fonctionnement de la piscine est impératif pour une filtration et un traitement de l'eau efficaces. D'autres systèmes peuvent également être utilisés pour améliorer l'efficacité de l'évacuation du volume d'eau (par exemple drain principal, etc.) ».

**Jusque-là, pas de problème. La norme s'intéresse ensuite à proprement parler au fonctionnement du skimmer en indiquant :** « Un skimmer a pour fonction de retirer l'eau d'un ou plusieurs emplacements du bassin. Le nombre des skimmers dépend des facteurs suivants, mais sans s'y limiter : la surface, la forme du bassin, la taille de l'ouverture du skimmer et le débit nominal ». La norme indique ensuite qu'il est « recommandé » d'adopter un rapport de débit d'environ 2/3 à travers les skimmers et d'environ 1/3 à travers le(s) bonde(s) de fond ou les sorties supplémentaires (en aspiration par les parois par exemple). Elle précise également qu'il est nécessaire de tenir compte des dangers liés à l'aspiration du ou des drain(s) principaux.



Le spécialiste suédois des équipements piscine, **PAHLÉN**, a lancé un nouveau skimmer pour les piscines résidentielles : le **Classic Wide 385**. Fabriqué en acier inox AISI 316 L, avec façade polie et compatible avec les liners, il dispose : d'un collier ajustable verticalement 30-70 mm, d'un déversoir en acier inoxydable, d'un raccord pour régulateur de niveau d'eau Ø 13 mm et d'un grand panier de filtration, haute capacité.



Le skimmer **Ocean® M5 deluxe High** de **PERAQUA** pour niveau d'eau élevé, avec couvercle carré V4A (25 x 25 cm), est proposé en noir ou blanc avec une largeur d'aspiration de 390 x 79 mm ou de 666 x 85 mm.

**FILTRINOV**

### FILTRATION MONOBLOC TOUT EN UN !

- Esthétique
- Simple
- Economique
- Efficace

 S'adapte à tous types de structures

**FB 12**

**MX18 & 25**

**GS14**

**JL**

**Fabrication française**

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

**www.filtrinov.com**

# LE SKIMMER INNOVE !

Pour sa mise en œuvre, ensuite, la norme prévoit : une installation de façon à assurer un écoulement individuel équilibré et un positionnement face aux vents.

Enfin, s'agissant de la structure même de l'équipement, la norme apporte cette fois des précisions intéressantes puisqu'elle exige :

- Une constitution pour le couvercle capable de résister à la charge d'une personne. Il doit donc être possible de marcher sur le couvercle, sans détérioration de celui-ci. Cependant la norme ne prévoit ni méthode d'essai, ni charge maximale.
- Une conception du couvercle autorisant une fermeture empêchant tout retrait involontaire. On comprend ici que la sécurité est avant tout recherchée. Cette exigence devrait éviter tout contact entre un enfant et un galet de chlore... Même s'il n'est pas préconisé de placer le chlore dans les paniers de skimmer, la norme envisage avec lucidité que l'usage est de le faire.
- Une fabrication intégrant une prise d'air à l'aide d'ouvertures pratiquées dans le couvercle ou par le biais d'un tube de prise d'air séparé.

Bref, si avec cette norme, le fonctionnement et l'installation d'un skimmer ne font pas l'objet de différences ou même de simples variations avec la pratique actuelle, en revanche la conception des fabricants peut être très légèrement modifiée en ce qui concerne le couvercle, comme nous venons de le voir.

Rappelons toutefois qu'une norme comporte à la fois des exigences et des recommandations. Si les premières sont obligatoires, les secondes peuvent être suivies ou ne pas l'être, sans que cela ne remette en cause, pour un fabricant, la conformité de son équipement avec la norme concernée.

Aquareva de **PROCOPI**, des pièces à sceller disponibles en 12 coloris : Blanc, Bleu clair, Bleu gris, Bleu France, Outremer, Menthe, Sable, Taupe, Argile, Gris, Gris anthracite et Noir. Aucune matière recyclée n'est utilisée dans la fabrication de ces pièces à sceller. Elles sont garanties 10 ans.



L'Hydromur d'**ASCOMAT** est un mur filtrant qui permet soit d'adapter un Skimfiltre (jusqu'à 20 m<sup>3</sup>/h), soit un skimmer à grande meurtrière.



Les blocs filtrants **FILTRINOV** sont proposés en 3 versions pour répondre aux besoins des bassins de 45 à 110 m<sup>3</sup>. Leur skimmer est doté de deux ouvertures pour assurer l'aspiration d'eau. Plusieurs options sont proposées : bypass (pour dérivation vers le chauffage par exemple), électrolyseur, régulateur pH, nage à contre-courant, projecteur Led couleurs.

## À CONSEILLER SYSTÉMATIQUEMENT À VOS CLIENTS !

Un skimmer bouché ou mal nettoyé n'alerte pas forcément vos clients sur les risques encourus. Une filtration défaillante, et par conséquent, un bassin sale, sera souvent attribué à un défaut technique mais pas à leur manque d'assiduité au vidage des paniers de skimmers de leur piscine !

Pour parer à ces problèmes, proposez-leur d'utiliser le préfiltre universel Net'Skim®. La conception de ce préfiltre jetable a été une innovation extraordinaire.

Très facile à placer dans le panier de skimmer, il permet une évacuation hygiénique des déchets « emballés ».

On obtient une remarquable protection vis-à-vis des très fines pollutions, qui n'iront pas vers le groupe de filtration.

Le préfiltre « chaussette » doit être changé avant d'être totalement colmaté, au risque de laisser le panier se dégrader. Ce colmatage du préfiltre peut notamment subvenir après de fortes et fines pollutions dues à un vent dominant (pollen au printemps...). L'efficacité du Net'Skim est telle, qu'il peut devenir ultra colmaté, pouvant conduire à la rupture du panier (voir photo).

On peut d'ailleurs recommander d'avoir toujours en stock un panier supplémentaire, au cas où.

En plus de laisser le panier de skimmer étincelant, il permettra de réduire la fréquence de nettoyage du filtre principal, et de façon générale, l'entretien du bassin.



Idéal pour la construction de piscines en blocs polystyrène, blocs à bancher béton ou parpaings, ce mur filtrant **FILTRINOV** avec cartouche et pompe intégrées permet d'assurer la filtration des bassins jusqu'à 8 x 4 x 1,5 m. On remarque son skimmer à grande meurtrière, ses 2 buses de refoulement orientables et son projecteur Led couleurs (avec télécommande).

## ■ UN MARCHÉ TRÈS TENDANCE SUR L'EXTRALARGE ET LE FILTRE INTÉGRÉ

Pour Mikaël Lie d'Acis, la récente acquisition de Weltico a permis de développer les ventes sur des équipements orientés haut de gamme.

Sur la niche de marché très tendance du skimmer extraplat à large meurtrière, les ventes ont été multipliées par 4 la dernière saison avec le skimmer A800. Face à ce succès, c'est le skimmer A600 en version Design et Élégance, (toujours conçu pour offrir un haut niveau d'eau) qui a été proposé en début d'année. Cela n'empêche pas la marque Weltico de répondre à l'essentiel de la demande du marché qui reste situé sur le skimmer classique avec ses versions 400.

Toujours pour parler tendance, la finition est aussi proposée, puisque chez ce fabricant, ces pièces à sceller peuvent se décliner en 4 couleurs, mais aussi s'équiper de meurtrières inox, et s'adaptent à tout type de constructions et d'étanchéité : béton, béton/liner, panneaux/liner.

Quant au célèbre Skimfiltre à cartouche intégrée, il répond à un marché spécifique qui tend à se développer de plus en plus. Chez ce fabricant, il a la particularité d'être totalement personnalisable. On peut choisir sa hauteur de cartouche, le positionnement de sortie des tubes de raccordement, etc. Bien sûr, ils sont aussi disponibles avec toutes les versions de skimmer, en couleurs et avec finition inox.



La gamme Skimfiltre de **WELTICO** combine un écumeur à grande ouverture et un filtre à cartouche très performant. La gamme se décline avec 5 tailles de cartouches disponibles pour des piscines de 25 m<sup>2</sup> à 80 m<sup>2</sup>.

### EN RÉSUMÉ, QUOI DE NEUF ?

Les grandes nouveautés skimmers résident dans leur déclinaison de couleurs. Côté matières, rien d'exceptionnel, on reste majoritairement sur de l'ABS, même si certains modèles sont proposés en inox sur le marché. S'agissant des dimensions, les petites largeurs sont logiquement destinées aux petits bassins et l'apparition des larges meurtrières aux bassins privilégiant un haut niveau d'eau.

**GOA**<sup>®</sup>  
pool products

## GOA PAC Inverter

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

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

\*données constructeur à 27°

**valimport**

info@valimport.com  
www.valimport.com **05 56 21 99 87**

## MAYTRONICS FRANCE

### Une nouvelle ligne de couvertures d'exception

MAYTRONICS France lance une **nouvelle ligne de couvertures de piscine hors-sol et immergées, tournée vers une clientèle haut de gamme**. Fabriquées sur-mesure, comme l'ensemble de sa gamme de couvertures, elles font partie du **nouveau concept MAYTRONICS COVER**, alliant innovation, design, esthétique et sécurité.

Le nouveau modèle hors-sol de la gamme, présentée en première mondiale lors du dernier salon Piscine Global et commercialisé depuis février, arbore une découpe de lames parfaite, réalisée sur-mesure afin d'épouser au mieux les contours du bassin. La fabrication soignée, grâce à un savoir-faire de plus de 30 ans, apporte une finition et une intégration parfaites à la couverture dans son environnement, ainsi qu'une isolation thermique au bassin. Pour un design encore plus abouti, des **plots de support nouvelle génération**, aux lignes épurées très modernes, s'exposent au côté de la couverture, pour un ensemble très stylé.

**Deux finitions, blanc laqué ou inox poli**, viendront s'harmoniser avec les plages de piscine au look contemporain.

Afin de procurer un véritable confort à l'utilisateur, Maytronics a associé cette couverture hors-sol à **un système de télécommande simple et intuitif**.



Positionnée sur son support mural, la télécommande se détache par une simple pression (système Push and Pool) et permet de contrôler la couverture par 2 boutons seulement.

Quant au nouveau modèle de couverture immergée proposé dans cette nouvelle ligne, il n'est pas en reste côté esthétique, avec des finitions de structure variées, des lames PVC, des caillebotis en bois exotiques, ou PVC à draper, pour un grand choix de personnalisation. Les lames sont à choisir entre Classic Line (lames creuses), à finitions ailettes ou équerre disponibles en 5 coloris, et Smart Line (lames pleines) proposées en 4 couleurs différentes. Le montage du volet immergé est possible avec une cloison de séparation (en option) ou un mur maçonné. Pour l'actionner, un seul tour de clé est nécessaire et le mécanisme fait remonter les lames à la surface, le tablier recouvrant la piscine. Lorsque le volet est ouvert, le caillebotis immergé devient un espace de bain de soleil convivial pour profiter de 100 % du bassin !

Pour la sécurité les attaches Easy Clip sont également assorties au revêtement de la piscine et à la couleur du tablier, avec un choix entre Blanc, Sable et Gris.

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

## POLYTROPIC

### Une pompe à chaleur très discrète

En exclusivité chez POLYTROPIC, la **PAC INDOOR offre un niveau sonore de fonctionnement extrêmement bas pour une discrétion maximale**. La pompe à chaleur n'encombre plus le jardin puisqu'elle s'installe dans le local technique, qui fait office d'isolant phonique ! Elle est de fait isolée du gel et ne subit plus les aléas de la météo. Son ventilateur, couplé à une sonde de pression, assure un débit d'air auto-adaptatif. Ils permettent de conserver toujours le niveau sonore le plus bas possible tout en fournissant une puissance de chauffage suffisante. Le débit s'adapte automatiquement en fonction des conditions météo, mais aussi selon les spécificités de l'installation, ou en cas de pertes de charges (si nécessité d'une grille spécifique, une gaine supplémentaire...).

Avec des dimensions inférieures à 80 cm, adaptées aux portes standards, elle s'installe aisément dans un local technique existant en cas de rénovation.

De plus, les différents kits fournis par le fabricant, facilitent sa mise en place quelles que soient les contraintes. L'aspiration d'air se fait sur un mur du local, tandis que la sortie peut être située en toiture ou sur un mur du Pool house. De même, plusieurs entrées et sorties d'eau ont été prévues sur la face et sur le côté, pour une adaptation universelle à la configuration du Pool House.

La mise en place de la PAC est encore facilitée grâce aux

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



grilles, sorties toiture et autres gaines proposées en option.

Pour une gestion simplifiée, la PAC INDOOR se connecte à l'**application pour smartphone Polyconnect Lite, pour se contrôler à distance** (disponible sous iOS sur l'App Store et sous Android sur Google Play).

Quatre modèles préconisés pour plusieurs dimensions de bassin sont proposés : **Indoor S** (bassin jusqu'à 50 m<sup>3</sup>), **Indoor XM** (bassin jusqu'à 90 m<sup>3</sup>), **Indoor M** (bassin jusqu'à 85 m<sup>3</sup>) et **Indoor XM Mono ou Triphasé** (bassin jusqu'à 90 m<sup>3</sup>).

## ELBTAL PLASTICS

### Succès d'élite®, nouvelle membrane ELBE blue line®

La nouvelle membrane pour piscine elite®, de la marque **ELBE blue Line®**, connaît un grand succès depuis son lancement sur le marché.

Sa formule est prévue pour empêcher l'incrustation des taches et salissures (crèmes solaires, cosmétiques, produits chimiques) particulièrement sous l'effet des rayons UV, l'une des principales causes de détérioration de la surface des membranes piscine. Sa composition la rend également plus résistante face aux attaques du chlore, des autres substances chimiques et de la décoloration qu'ils entraînent, en particulier dans les piscines publiques très fréquentées. Ses garanties sur la résistance aux taches et au chlore sont de 5 ans.

En outre, grâce à des matières premières de grande qualité, la **nouvelle membrane elite®** bénéficie, tout comme l'ensemble de la gamme de la marque, d'une **garantie sur l'imperméabilité de 15 ans**. Sa surface spécifique, lisse et non poreuse, offre aussi un nettoyage facilité à ses utilisateurs.

Du côté des professionnels, la membrane est également appréciée par les poseurs, qui constatent l'absence de fumées lors de la soudure, leur apportant un confort de travail appréciable.

Son fabricant, le producteur allemand de revêtements PVC **ELBTAL PLASTICS**, avait permis d'établir un nouveau standard, en lançant sur le salon Piscine Global en 2016 une membrane plus saine, sans phtalate. L'entreprise, située à Dresde,

a en effet acquis un solide savoir-faire, puisqu'elle fabrique des membranes d'étanchéité depuis plus de 50 ans. Elle fait partie du Groupe KAP, dont les racines dans l'industrie chimique remontent à 1837.



[sales@elbtal-plastics.de](mailto:sales@elbtal-plastics.de) / [www.ELBEpools.com](http://www.ELBEpools.com)

# METEOR

LE PILOTE AUTOMATIQUE DE LA PISCINE



**Avec Meteor**, programmez le fonctionnement **des éléments essentiels** de la piscine (pompe, éclairage, traitement) et laissez votre coffret gérer votre piscine automatiquement.

Pour **plus de confort**, ajoutez l'option Zenit à votre coffret et contrôlez votre Meteor **avec votre smartphone**.

Avec le **Meteor**, passez moins de temps dans le local technique et **plus dans la piscine**.

-  Application smartphone disponible sur iOS et Google Play
-  Contrôle à distance de l'éclairage et autres fonctions
-  Affichage de la température et de l'état du Meteor

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

**Fabricant d'équipements innovants**  
pour la piscine **depuis 1973**



## ASCOMAT

Distribution exclusive de la gamme Star Brite



Bénéficiant de 40 ans d'expérience dans l'entretien des bateaux de plaisance, la marque **Star Brite** est spécialisée dans les **produits d'entretien pour les équipements d'extérieur de piscine et de jardin**. Bien plus que des détergents, adaptés à chaque support,

ces produits ont été spécialement étudiés et conçus pour l'entretien des éléments les plus sollicités et les plus exposés aux conditions climatiques. C'est sur ce gage de qualité que la société **ASCOMAT**, grossiste et spécialiste en vente de matériels pour piscine et équipements outdoor, s'est appuyée, pour en devenir le distributeur exclusif.

Cette distribution réunit toute une gamme de produits de très haute qualité d'une marque reconnue par les professionnels, destinés à entretenir aussi bien le bois, le composite, l'inox, que la pierre, le PVC, le polyéthylène ou encore d'autres matières plastiques, tissus, et bien d'autres matériaux utilisés en extérieur.

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

Qualité supérieure, réservée aux professionnels

Pour les Pro, qui savent faire la différence

## MASTIC-COLLE PROFLEX

N°1 depuis 1995 en qualité et services

MULTI-UTILISATION EN MILIEU HUMIDE ET SEC

Fixer, Réparer, Coller, Jointer, Décorer **DANS L'EAU**

EXCELLENTE ADHÉRENCE SUR TOUS SUPPORTS PROPRES, SECS, HUMIDES ET PEINTS

	Blanc
	Gris
	Noir
	Transparent
	Sable
	Bleu

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

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

Excellente adhérence sur : Aluminium, Zinc, Acier, Laiton, Cuivre, Inox, Bois, Miror, Verre, Céramique, Béton, Marbre, Faïence, Briques, Plâtre, P.V.C., Polyester, Résine époxyde, Polystyrène, ABS, Polycarbonate, Toile, Bâche, etc.

AFG Europe SAS  
10, parc du Millénaire - 3025, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER  
Tel. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 29 - [alg2europe@gmail.com](mailto:alg2europe@gmail.com)

## BAYROL

Piscine parfaitement propre et eau étincelante

Afin d'aider les possesseurs de piscine à conserver un bassin et une eau propres toute la saison, **BAYROL a développé un produit de traitement 2 en 1, destiné à protéger à la fois les parois et les skimmers de l'encrassement et à clarifier l'eau**. Protect & Shine possède un pouvoir anti-redéposition et procure à la piscine une eau étincelante de clarté. Un bidon de 2 litres suffit pour obtenir une eau clarifiée plus transparente durant toute la saison. Sa formulation contient des agents actifs spécifiques qui ralentissent l'encrassement de la ligne d'eau et des skimmers, dû aux dépôts de résidus des produits cosmétiques et des huiles solaires, ainsi qu'aux impuretés. La formule liquide du produit est compatible avec tous les systèmes de filtration (cartouche, sable), sans risque de colmatage du filtre, ainsi qu'avec tous les traitements d'eau de piscine (chlore, oxygène actif, brome).

L'arrivée de Protect & Shine en magasin sera accompagnée d'outils d'aide à la vente et d'un box de mise en avant (offre soumise à conditions).

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



## FELI

Advanced et Yoyo, deux robots intelligents

La société FELI s'est spécialisée dans la commercialisation et le service après-vente de robots de nettoyage de piscine depuis 20 ans. A ce titre elle bénéficie d'un stock de pièces détachées important, lui permettant de répondre aux nombreuses demandes de ses clients en cas de pannes.

Ses 2 produits phares sont le robot Advanced et le robot Yoyo. **Le robot Squirrel Advanced est préconisé pour les piscines de forme libre, ou avec plage californienne.** Il s'adapte aux dimensions du bassin (jusqu'à 20 x 10 m) et opère intelligemment en détectant la surface et les obstacles éventuels sur son trajet. Avec ses 3 moteurs et ses sacs de filtration 50 microns, il nettoie de façon efficace le fond et les parois de la piscine. Il est livré avec sa télécommande pour le piloter et gérer les paramètres à distance.

Quant au **robot Yoyo**, de la famille des robots Scorpi, parmi les dernières évolutions de la gamme, il mesure les paramètres du bassin automatiquement, avec son mode autodétermination, facilitant le nettoyage du fond et des parois jusqu'à 15 x 7 m (câble flottant de 16 mètres). Il est pourvu de 3 moteurs 24 Volts et deux grands sacs de filtration pour un nettoyage efficace.

Ces deux robots sont garantis 2 ans, hors pièces d'usure telles que mousses, brosses, sacs, courroies, chenilles et câble d'alimentation.

[felisar@aol.com](mailto:felisar@aol.com) / [www.piscine-feli.com](http://www.piscine-feli.com)



## ASTRALPOOL

### Abris sur-mesure Abridays

Hauts, mi-hauts ou bas, la **gamme Abridays se décline en de nombreuses versions** pour convenir à tous les projets de vos clients. Conformés à la norme NF P90-309, leurs structures sont proposées en **6 coloris** (Blanc Pur, Blanc Crème, Gris Platine, Gris Anthracite, Brun Sépia et Vert Anglais) et en 2 finitions « bois » (cerisier et pin foncé).



Abridays bas

Les versions **basses et mi-hautes**, autoportantes et télescopiques sur rails, peuvent recevoir une ou deux portes à la française en façade de 0,90 cm, selon le modèle.



Abridays haut gris anthracite

Les versions **hautes** peuvent être fixes ou télescopiques, adossées à un mur et asymétriques. On remarque le choix proposé de série entre différents types de portes : porte coulissante simple ou double en façade, porte coulissante latérale, porte accordéon et façade basculante ! Et selon les conditions climatiques de la région où ils sont installés, plusieurs structures sont conseillées (CLASSIC, SELECT ou PREMIUM) afin de résister aux situations extrêmes !

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

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



**POLYTROPIC**  
Le chauffage de piscine

FAITES  
**DISPARAÎTRE**  
VOTRE INSTALLATION !

Gamme **INDOOR**

UNE SOLUTION ÉLÉGANTE ET DISCRÈTE !  
Une gamme de **pompes à chaleur piscine** spécialement conçue pour être installée directement à l'intérieur du pool house\*

- + SILENCIEUSE
- + ESTHÉTIQUE
- + HIVERNAGE SIMPLIFIÉ

\*Plusieurs configurations disponibles sur demande.

**HOTLINE**  
04 78 56 93 96

+33(0)4 78 56 93 90 / [polytropic@polytropic.fr](mailto:polytropic@polytropic.fr)  
[www.polytropic.fr](http://www.polytropic.fr)

© Invention de la - Conception - Vente et Service Client - 2018

## PROCOPI

### Le bassin reste propre même en hiver !

Le nouveau système WinterClean P-F, breveté par PROCOPI, est un accessoire astucieux qui va vite devenir l'indispensable des propriétaires de piscine équipée d'une couverture.



Ce dispositif pratique permet d'empêcher feuilles et impuretés de se glisser par l'interstice entre l'extrémité des lames et la paroi du bassin, pendant la saison d'hivernage.

Le système, très simple, est constitué de segments de polyéthylène de haute densité, mesurant un mètre, qui

se clipsent sur toutes les lames de 10 à 20 mm d'épaisseur, obturant ainsi cet espace entre lames et paroi. Souples et déformables, les segments se recoupent également au couteur pour s'adapter parfaitement au périmètre du bassin, aux obstacles et accroches de sécurité du volet.

WinterClean P-F se pose et se retire facilement et rapidement, sans effort. Quand l'hivernage se termine, le système, léger, se stocke aisément durant tout l'été. Deux coloris, gris et sable, sont disponibles, pour une adaptation discrète et une esthétique préservée de tous les bassins.

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

## VALIMPORT

### Islandicus Prima2 et Islandicus Prima First2 : Plus de performances, moins d'encombrement

VALIMPORT apporte une nouvelle carrosserie et de nombreuses évolutions technologiques à ses gammes de pompes à chaleur Islandicus Prima et Islandicus Prima First, améliorant ainsi leurs performances générales :

- un ventilateur à deux vitesses pour améliorer le rendement immédiat et repousser au plus loin le givrage du système d'échange ;
- un détendeur électronique pour optimiser le flux de la condensation vers l'évaporation ;
- un échangeur double flux pour maximiser les calories rendues à l'eau de la piscine ;
- enfin, un évaporateur à la surface d'échange plus performant pour capter plus de calories au cm<sup>2</sup>.

La gamme Islandicus Prima2, dédiées aux bassins de 35, 50, 75, 90m<sup>3</sup> en monophasé et 75 ou 90m<sup>3</sup> en triphasé, offre un dégivrage par inversion de cycle et un encombrement diminué.



La gamme Islandicus Prima First2, destinée aux bassins de 35, 50 ou 75m<sup>3</sup> permet quant à elle un dégivrage par ventilation forcée.

VALIMPORT propose également des études thermiques préalables afin de dimensionner et de choisir au mieux la pompe à chaleur adaptée dans sa gamme GOA Inverter.

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

## PISCINES DUGAIN

### Le couloir de nage SPORTING

Comme son nom l'indique si bien, SPORTING permet de s'entraîner à la nage de façon sportive, grâce à ses dimensions impressionnantes et presque sans limites, 25 mètres de longueur, voire plus... pour une largeur de 2,50 (1 couloir) à 4,50 mètres (2 couloirs).

Ce couloir de nage est construit selon la technique de construction de PISCINES DUGAIN, 100% béton plein. Brevetée, la structure est fabriquée industriellement en France et garantie 20 ans.



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

**NOUVEAU chez féli**

### SQUIRREL ADVANCED le robot intelligent

- Auto programmation
- Robot de nouvelle génération
- S'adapte aux dimensions de la piscine
- Temps de nettoyage optimal
- Efficacité redoutable
- Détecte la surface ainsi que les obstacles
- Radiocommandé
- Fonctionne dans des bassins jusqu'à 20 m x 10 m

FELI Sarl. 1046 Route de Nîmes  
30560 St Hilaire de Brethmas  
Tél. 04 66 55 79 73 - Fax : 04 66 55 72 20  
[felisarl@aol.com](mailto:felisarl@aol.com) - [www.piscine-feli.com](http://www.piscine-feli.com)

# ASC MAT

assistance conseil matériel

Distributeur & fabricant

Hammam  
Piscine  
Sauna Spa

STOCK  
permanent

LIVRAISON  
rapide

SAV  
et pièces  
détachées

ASSISTANCE  
téléphonique

FORMATION  
assurée

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

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

Partenaire des  
grandes marques

## TOUCAN

### Le kit indispensable pour le début de saison

Pour la future saison, TOUCAN relance la commercialisation de son **kit d'ouverture**, intégrant **2 Net'Skim**®, **2 Water Lily**® et **1 Pool'Gom**®. Son objectif est de faire connaître aux utilisateurs avec un prix attractif l'utilité et la complémentarité des 3 produits. Pour rappel, le **Net'Skim**® est un préfiltre universel jetable, appelée aussi « chaussette jetable » destiné au panier du skimmer et permettant de protéger le filtre en récoltant les principales impuretés (feuilles, insectes, pétales de fleurs...). Il permet aussi d'économiser sur le nettoyage du filtre et l'entretien du bassin. Les fleurs **Water-Lily**® absorbent quant à elles les corps gras résiduels dans le bassin. Tandis que la « gomme magique » **Pool'Gom**® est spécialement conçue pour nettoyer la ligne d'eau et le matériel en plastique de l'environnement piscine et spa.

Le packaging du kit a été allégé et simplifié par rapport à la version précédente.

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



## VALIMPORT

### Jusqu'à 180 m³ chauffés en Full Inverter monphasé !

La gamme de pompes à chaleur Goa Inverter propose déjà 3 modèles horizontaux dotés de la technologie Full Inverter®, Goa Inverter Mono 60H, 80H et 100H. Ils couvrent les besoins en chauffage des bassins de 60, 80 et 100 m³. Bénéficiant de cette technologie, **trois nouveaux modèles verticaux viendront enrichir la gamme dès le mois d'avril prochain.**

Pour rappel, la technologie Inverter permet de faire varier la vitesse du ou des ventilateurs, celle du compresseur, ainsi que le taux de détente du gaz nécessaire à l'optimisation des surfaces d'échanges. Il en résulte une belle économie d'énergie (vitesse minimum en cas de seul maintien de température), mais aussi une très faible pression acoustique. Les seules « limites » de cette technologie sont cependant que l'utilisateur doit choisir lui-même la vitesse de fonctionnement adéquate, selon les conditions météo.

C'est là que la **technologie Full Inverter**® permet d'aller encore plus loin ! Avec cette avancée, la PAC est conçue pour analyser de façon autonome ces conditions, adaptant ensuite sa vitesse pour un rendement optimal. Seul le mode « silence » peut être imposé par l'utilisateur.

**Les 3 nouveaux modèles mono 60V, 100V et 180V** (« V » pour « vertical ») offrent respectivement des puissances maximales restituées de 9,7 kW, 16,2 kW et 23,4 kW. Leur fabricant annonce que les COP, déjà supérieurs à 3 à -7°C, peuvent aller au-delà de 12 à 28°C pendant la pleine saison de baignade, pour un maintien en température. Soit, 1 kW consommé, pour 12 kW restitués ! Cette pompe à chaleur est annoncée comme l'une des rares capables de restituer plus de 20 kW en monphasé.

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



## PROCOPI

### Présentoir de comptoir pour projecteur No(t)mad de Seamaid

Les professionnels peuvent se procurer auprès de PROCOPI No(t)mad, le projecteur à LED qui « éclaire ici et là », sous l'eau et dans les piscines. **Ce projecteur malin, nomade, est rechargeable (port USB) et économique**, fonctionnant sans pile avec une batterie Lithium-ion à témoin de charge. Cette dernière permet 300 à 400 cycles de charge et une autonomie de 4-5h à pleine charge. Une simple pression sur le bouton central du projecteur permet de l'allumer/éteindre, ou de changer les couleurs. No(t)mad se fixe quasiment partout grâce à sa base magnétique avec platine métal. Pour un éclairage subaquatique,



**FILTRINOV** EXCLU SCP

**NOUVEAUTÉ 2018**

**PALETTE QUICK FILTER**

- Pompe filtration
- Coffret de commande
- Filtre cartouche
- By pass
- Option Regul PH et électrolyseur

S'adapte sur les piscines de 50m³ max.

**Fabrication française**

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

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

## SALINS

### Un sac AquaSwim Acti+ moins lourd avec poignée !

Afin de s'adapter à l'évolution de la demande du marché de la piscine, Les Salins du Midi lancent un nouveau conditionnement du sel AquaSwim Acti+ pour électrolyse en piscine.

Un **nouveau sac de 18 kg, moins lourd, avec poignée donc plus pratique à transporter et à manipuler**, est disponible à la vente depuis février. Sa formule reste la même, à savoir, une pastille de sel additivé 4 en 1, répondant aux besoins de traitement de l'eau de piscine par électrochloration.

Un sel d'une très grande pureté (99,9 % de NaCl), conforme à la norme EN16401-Qualité, lui permet de remplir sa première fonction : procurer à la piscine une eau claire, saine et sans odeur de chlore. La pastille possède également des propriétés de stabilisant, protégeant le chlore produit des effets des rayons UV. L'électrolyseur est ainsi moins sollicité et sa durée de vie allongée. AquaSwim Acti+ revêt aussi une fonction anticalcaire, séquestrant 95 % des ions calcium dans l'eau, pour conserver une piscine plus propre et plus facile à entretenir.

Enfin, sa 4<sup>e</sup> fonction est anticorrosive, en séquestrant les ions ferreux de l'eau. L'emploi de la pastille 4 en 1 limite ainsi les phénomènes de corrosion sur les parties métalliques de la piscine.

**Autre ajout utile sur le nouveau conditionnement du produit** : un QR code, qui permet au consommateur d'un simple flash directement sur le sac, de savoir combien de sacs sont nécessaires au traitement de son bassin !

[aqua@salins.com](mailto:aqua@salins.com) / <http://piscine.experts-eau.com>



le petit projecteur s'installe sans travaux sur une buse de refoulement 1,5" sans entraver son fonctionnement. Il est proposé en 3 couleurs, blanc, bleu ciel, gris anthracite, pour s'accorder avec les pièces à sceller du bassin, avec un éclairage lumière blanche (200 lumens / 2 W) ou couleurs (100 lumens / 4 W), incluant 7 couleurs et 3 programmes automatiques.

Afin de mettre le projecteur en avant sur les points de vente, un **présentoir en carton imprimé quadri-couleurs**, fabriqué par SeaMAID, accueille 6 projecteurs, 1 display de comptoir et 1 projecteur spécial démo.



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

ELBE blue® LINE

Membrane armée pour piscine

elite STRONG, HEALTHY, STAIN FREE. MADE IN GERMANY  
Superior pools



Imperméabilité garantie 15 ans

RÉSISTANCE AUX TACHES\*

5 ANS Garantie

La meilleure résistance aux taches

RÉSISTANCE AU CHLORE\*

5 ANS Garantie

La meilleure résistance à la décoloration

SANS PHTALATE  
Le revêtement le plus sain du marché



Absence de fumées nocives au moment du soudage



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

\* Consultez notre garantie et notre guide d'entretien.

## CCEI

### Système de surveillance de la piscine connectée

Depuis plusieurs années, CCEI fabrique des appareils de contrôle fiables et automatiques pour la piscine. Cependant, ces appareils nécessitent la plupart du temps que l'utilisateur et l'installateur soient à proximité de la piscine ou du local technique pour s'assurer que tout va bien. La domotique appliquée à la piscine permet désormais un réel confort en la matière.

Dans ce domaine, le **nouveau système de contrôle Vigipool** de CCEI, présenté notamment dans l'espace IoT du salon de Barcelone, permet de **surveiller l'état de la piscine à distance**, sur tout type d'écran.



Antenne Bluetooth



L'appareil, relié à un simple émetteur radio connecté au réseau Sigfox, reçoit les informations de la piscine, telles que le pH, la température de l'eau, l'état des projecteurs, sont envoyées dans le Cloud, sur le serveur Vigipool. Ces informations (messages d'alertes, erreurs de mesure, informations de la piscine, historique des données récoltées par le système) sont ensuite accessibles sur l'interface web **Vigipool.com**, avec différents niveaux d'accès simultanés : installateur de la piscine, utilisateur, et même réseau de pisciniers.

Le professionnel a aussi accès sur son tableau de bord à une vue d'ensemble de son parc de piscines, avec les éventuelles erreurs très visibles à l'écran, afin de réagir immédiatement.

Sans un tel système, l'installateur, contacté par exemple pour un problème de traitement d'eau, devrait se déplacer une première fois pour constater le problème, puis une seconde fois pour y remédier. **Avec Vigipool, il peut directement détecter une défaillance avant même l'appel de son client, grâce aux alertes mail, et éviter ainsi un déplacement inutile.**

**Autre exemple pratique :** en cas d'un liner endommagé, l'historique permet de repérer une chute de pH qui pourrait être la cause du souci.

L'antenne est déjà compatible avec les appareils de dernière génération CCEI tels que le combiné de régulation pH et **ORP Orpheo**, l'électrolyseur de sel intelligent **Limpido XC** et le coffret multifonctions **Meteor**.

[contact@ccei.fr](mailto:contact@ccei.fr) / <http://vigipool.com>

## SCP

### Nouveau contrôleur tactile pour la Garden PAC InverTech

En 2018, la pompe à chaleur Garden PAC InverTech est présentée dans le catalogue SCP dotée d'un **nouveau contrôleur tactile**.

Intégrant la technologie Full-Inverter®, cette pompe à chaleur pour piscine peut atteindre un COP allant jusqu'à 15 (Air 26 °C/Eau 26 °C/ Humidité 80 %). Pendant la saison des baignades, le COP moyen sera de 11, avec les mêmes conditions.

Un autre de ses avantages est qu'elle est 10 fois plus silencieuse qu'un modèle On/Off normal, pour un meilleur confort pour le voisinage.

Le compresseur et l'échangeur de chaleur en titane ont une garantie de 7 ans.



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

## EC CREATION

### L'abri piscine élégant mi-haut

EC Creation, spécialiste des abris pour piscines, terrasses mobiles et abris de spas, propose un **nouveau modèle mi-haut télescopique, AERYS "Le 180"**. Ses lignes fluides et arrondies sans usinage apparent procurent à son propriétaire un espace de vie supplémentaire agréable et élégant, autour de la piscine toute l'année. Sa structure mobile télescopique en aluminium est conçue pour être manipulée facilement par une seule personne, à condition bien entendu que l'abri soit installé sur un support le plus plat possible. Les modules de l'abri coulissent les uns sous les autres, pour, une fois repliés, atteindre un encombrement de 2,80 m. Les vitrages sont en polycarbonate alvéolaire de 8 mm d'épaisseur pour la toiture, et en polycarbonate plein transparent de 2,5 mm sur les côtés et extrémités. L'AERYS « Le 180 » est pourvu d'un joint EPDM de propreté de 10 cm en bas de chaque façade et d'un verrouillage sécurisé à ses extrémités.



Pour personnaliser l'abri, il est possible d'ajouter un accès par trappe coulissante sur l'un des petits éléments, ainsi qu'une grande façade avec ouverture coulissante. Chaque abri est réalisé sur mesure et le coloris peut être choisi entre gris clair (RAL 7042) et gris foncé (RAL 7016).

[commercial@eccreation.fr](mailto:commercial@eccreation.fr) / [www.abris-eccreation.fr](http://www.abris-eccreation.fr)

## POOLSTAR

### Une offre complète qui ne manque pas d'air !

En 2018, Poolstar s'allie à Jilong, acteur majeur du "gonflable", pour proposer une gamme complète de piscines hors-sol et jouets gonflables, adaptée à la demande du marché français. L'offre regroupe des **piscines tubulaires, autoportées, hybrides, de 2 à 21 m<sup>3</sup>, clé-en-main**. Elles sont vendues en pack, avec pompe de filtration, filtres, échelle, couverture au sol et bâche et ne nécessitent que de 10 mn à 1 heure pour leur installation. Dans l'offre figurent aussi des piscines dédiées aux familles avec enfants, à l'image d'un animal (Tortue, Baleine bleue, Baleine joyeuse, Grenouille), à installer en quelques minutes seulement. Leur structure, digne des piscines de grand format, avec leur **bouée supérieure gonflable** et leur **liner en PVC renforcé triple couche**, en font des piscines stables et résistantes. En plus de leur structure auto-portante, ces piscines sont équipées d'un raccord d'eau et d'un système de fontaine.

Pour répondre également à la demande de ses revendeurs, plusieurs offres de **jouets gonflables** sont proposées, incluant des présentoirs imprimés, pour faciliter l'implantation en magasin. Licornes, cactus et frites gonflables, tapis et bouées, piscines pour enfants, sont livrés avec leur présentoir compact et attractif, pour une mise en avant en boutique. Poolstar propose aussi des bouées gonflables de piscine aux formes originales et de grandes dimensions, en vinyle d'épaisseur 0,25 mm et compartimentées. Elles répondent toutes à la norme européenne EU15649.



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

## CONTRÔLEZ VOTRE POMPE À CHALEUR

OÙ QUE VOUS SOYEZ

### BOITIER DE CONTRÔLE WIFI

- Contrôlez votre PAC, où que vous soyez -
- Installation & configuration simple -
- Pilotage de votre PAC depuis votre smartphone -
- Retour d'informations en temps réel -
- Gain de temps et économies -

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

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

## LOGYLINE

### dévoile son nouveau site web

La société Logyline commence l'année en dévoilant son nouveau site web corporate, **logyline.com**. Entièrement repensé, ce nouveau site internet met en avant le savoir-faire et les services de l'entreprise, ainsi que ses logiciels historiques. Le plus connu d'entre eux, le logiciel de conception 3D dédié aux pisciniers, a d'ailleurs eu droit aussi, il y a quelques mois, à un remaniement, intégrant de nouvelles fonctionnalités sur **logyconcept3d.com**. Mais Logyline est aussi à l'origine, depuis 2006, de plusieurs logiciels dans le secteur de la piscine. Ces logiciels s'adressent aux professionnels de ce domaine, que ce soit pour la fabrication de bâches, sur « **logybâche** », de liners avec « **logyliner** », ou de volets piscine avec « **logyvolet** ».



Leur objectif est évidemment un gain en productivité, ainsi qu'une simplification et une fiabilisation des processus de production. **Des services sur-mesure en informatique sont aussi proposés aux professionnels.**

Logyline est également très active sur les réseaux sociaux, par le biais de Facebook, Twitter et Linked-In, où circulent régulièrement ses actualités et nouveautés.

Quant au logiciel **logyconcept3d**, il évolue encore pour ce début d'année, notamment dans le design de ses éléments 3D. Un réalisme qui, déjà bien présent, s'améliorera encore lors d'une mise à jour gratuite pour les utilisateurs, prévue durant ce premier trimestre 2018.

L'entreprise a profité de sa présence aux Assises de la FPP le 6 février pour exposer et présenter sa gamme de logiciels.

[contact@logyline.com](mailto:contact@logyline.com)  
[www.logyline.com](http://www.logyline.com) / [www.logyconcept3d.com](http://www.logyconcept3d.com)

## POOLSTAR

### La POOLEX NANO pour réchauffer les petits bassins

La POOLEX NANO, nouvelle pompe à chaleur de Poolstar, vise les plus petits bassins. « NANO », en référence à l'encombrement très réduit qu'elle impose, puisqu'elle mesure moins de 40 cm de largeur et de hauteur et ne pèse que 18 kg ! Même si son design est ultra compact, ses composants sont dignes d'une PAC grand format, lui permettant d'afficher un COP semblable aux modèles haut de gamme : supérieur à 5.3 (Air 26° / Eau 26°). En effet, cette pompe à chaleur petits bassins est équipée d'un compresseur hautes performances Toshiba et développe une capacité de 2.8 kW. Elle fonctionne à partir d'une température extérieure de 7°C, de façon très silencieuse, puisque son volume sonore ne dépasse pas les 28 dB à 10 mètres. Elle se branche simplement sur une prise électrique standard et se met en service tout aussi facilement en moins de 5 mn, pour réchauffer les bassins jusqu'à 20m<sup>3</sup> en quelques heures. La PAC est livrée avec des connecteurs de diamètres 32/38 et un câble d'alimentation de 5 mètres avec protection différentielle 10 mA.



**Non seulement la POOLEX NANO est ultra compacte, mais elle propose aussi des coloris variés pour s'adapter à chaque piscine :** silver, anthracite, ou bleu.

Poolstar offre une garantie de 2 ans sur la PAC, 5 ans sur le compresseur et 10 ans sur le serpentin en titane (contre la corrosion).

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

## APF

### AUTOFIX® 2.0, le dispositif breveté de verrouillage et déverrouillage totalement automatique

APF présente une nouvelle version de l'Autofix® qui allie déjà innovation et esthétique en termes de sécurité pour la piscine : Autofix® 2.0.

Primé au salon Piscine Global, ce système breveté rend la couverture de piscine 100 % automatisée.

Simple d'installation et d'utilisation, l'Autofix® permet de verrouiller et déverrouiller la couverture sans aucune action manuelle.

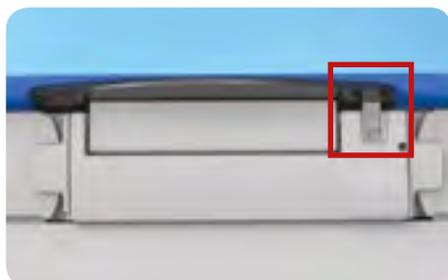
Le verrouillage est assuré par un dispositif équipé d'aimants sur la lame d'extrémité et de récepteurs magnétiques fixés contre le mur du bassin. Il suffit d'enclencher l'ouverture pour

déverrouiller automatiquement la couverture. Les récepteurs magnétiques peuvent être fixés derrière les revêtements de type liner ou membrane armée, devenant ainsi parfaitement invisibles.

Conforme à la norme NF P 90-308, utilisable en construction comme en rénovation, cette nouvelle version s'intègre parfaitement dans l'épaisseur d'une lame. Son installation est encore simplifiée, les sangles de déverrouillage sont raccourcies et le curseur de verrouillage est réglable. En outre, Autofix® 2.0 s'adapte au niveau d'eau haut et caillebotis immergés.



Récepteurs magnétiques



Témoin de verrouillage



Position verrouillée

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

## AZENCO

### Des nouveautés pour la protection de la piscine

AZENCO présente cette année plusieurs nouveautés dans le domaine des aménagements extérieurs. Dévoilé lors du dernier salon Piscine & Bien-Être de Paris, l'**abri télescopique Néo Slim ultra-bas**, combine esthétique, discrétion et facilité de déploiement. Il se décline aussi dans une **série limitée chromée Néo Smart**. Cet abri télescopique se compose de modules de largeurs différentes, s'emboitant les uns sous les autres. La piscine peut ainsi être découverte au gré des envies et de la météo, module par module ou en totalité en bout de bassin. L'abri se déploie sans rail au sol, posé sur la plage de la piscine, pour une installation plus discrète et un dégagement optimal du bassin. Quatre hauteurs sont disponibles : 18, 50, 30 et ultra-bas.

Les profilés sont composés de plaques en polycarbonate alvéolaire (8 mm), traitées anti-UV double face pour la toiture, en polycarbonate transparent 4 mm sur les côtés, et d'aluminium thermolaqué label Qualicoat QualiMarine pour la structure. Ils comportent un canal de ventilation pour une évacuation facilitée de la condensation des plaques. Les joints EPDM entre les profilés et les plaques sont garantis d'une excellente étanchéité.

Dans la famille des volets de piscine, le fabricant et installateur présentait également un **nouveau volet intégré**. **Sa particularité** : il est contenu dans un bloc situé quelques centimètres sous la surface de l'eau, ce qui permet de le transformer en escalier, tout en limitant considérablement l'encombrement du bassin.



Abri Néo Smart



Volet lames polycarbonates

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

## PRÉPAREZ LA SAISON DÈS MAINTENANT



Multipliez vos ventes additionnelles avec nos

### JOUETS GONFLABLES POUR PISCINE



Présentoirs imprimés  
livrés sur palette

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

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

**Poolstar.**

## ZODIAC

### Deux Trophées récompensent les innovations Zodiac

Zodiac vient de remporter deux trophées pour deux de ses dernières nouveautés, réunissant les innovations du fabricant. La pompe à chaleur Z700 Duo a reçu le Trophée d'or et le robot RV5480 iQ le Trophée d'argent, décernés par les 12<sup>e</sup> Trophées de la Piscine et du Spa de la FFP, dont le jury était constitué de journalistes grand public.



Z700 DUO

La pompe à chaleur Z700 Duo permet à la fois de chauffer l'eau du bassin et de réchauffer le hall où se trouve la piscine. Il n'est donc pas nécessaire d'ajouter un système de chauffage additionnel à la PAC, ce qui permet d'économiser de la place dans le local technique et de faire des économies. Si l'on choisit de combiner cette PAC 2 en 1 à une centrale de déshumidification Zodiac, elle représente alors une solution complète de chauffage et déshumidification de la piscine. La Z700 Duo capte l'énergie de l'air extérieur, ce qui lui permet de fournir 4 à 5 fois plus de puissance qu'elle n'en consomme. Le COP de chauffage du bassin est de 4,8 à 4,9 selon le modèle de la PAC, tandis que le COP de chauffage de l'air est de 2,8 à 2,85.



Quant au robot nettoyeur RV5480 iQ, il réunit toutes les innovations de Zodiac en matière de nettoyage des piscines. Son processus de nettoyage peut être lancé depuis n'importe où sur le smartphone du propriétaire de la piscine, pour, par exemple, préparer la piscine à la baignade avant même de rentrer au domicile.

Ce robot possède tous les avantages de la série VORTEX PRO 4WD de Zodiac, à savoir en premier lieu la technologie d'aspiration cyclonique très puissante et constante, diminuant le colmatage du filtre afin de conserver une performance de nettoyage optimale durant tout le travail du robot. Il est aussi équipé de 4 roues motrices, pour une adhérence optimale aux parois du bassin, quel que soit le revêtement de la piscine.

Son Lift System permet de le sortir de l'eau plus facilement, grâce à son puissant jet d'eau arrière qui évacue l'eau dès la sortie du bassin.

Son câble anti-emmêlement (System Swivel) réduit au minimum la torsion lorsque le robot est en fonction.

Sur l'interface de l'appli de contrôle sur smartphone, l'utilisateur peut lancer/arrêter le cycle de nettoyage, vérifier le mode de nettoyage sélectionné, augmenter ou réduire le cycle de 30 mn, contrôler l'état d'encrassement du filtre, déclencher le Lift System, etc., et surtout piloter comme avec un joystick le robot dans le bassin.

Des récompenses dont Zodiac se félicite, prouvant son engagement à proposer des produits toujours plus innovants, venant répondre aux attentes des consommateurs.

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

## FILTRINOV

### Palette pré équipée compacte pour la filtration

Spécialiste de la filtration piscine sans canalisation enterrée, Filtrinov propose pour la nouvelle saison une palette compacte et économique avec système de filtration mono cartouche, commercialisée en exclusivité par SCP. La palette QUICK FILTRE, de 80 x 60 cm, comprend en équipements standards une pompe Pentair Freeflo (0,75 kW – 1 cv), un filtre à cartouche Pentair Clean & Clear (CC100 – 9,3 m<sup>3</sup>), un coffret de commandes pour la filtration et l'éclairage de la piscine, 3 aspirations avec vanne de fermeture (skimmer, bonde de fond et prise balai), 1 refoulement avec vanne de fermeture et 1 by-pass, prévu pour l'ajout ultérieur d'une pompe à chaleur par exemple. Le coffret de commandes intègre une horloge pour la programmation, une protection moteur et un transformateur 100 VA pour projecteur.



Deux autres variantes sont proposées : palette avec électrolyseur au sel fonctionnant avec la cellule Zelia Zlt 50 (CCEI) ou palette avec électrolyseur au sel et régulateur de pH Limpido Z2 et Zelia pod avec chambre de mesure et d'injection compacte (CCEI).

Cette palette offre un encombrement réduit pour l'installation de la filtration en local technique et permet aux pisciniers de gagner du temps pour la mise en œuvre de la filtration, tout en offrant des équipements soigneusement sélectionnés.



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

**T&A**

**Nouveau coloris tendance pour Aquaguard**

Pour répondre à la tendance, la couverture de sécurité 4 saisons Aquaguard présente désormais un 7<sup>e</sup> coloris, le gris foncé, s'intégrant parfaitement à l'environnement extérieur. Discrète sur la piscine, elle procure une protection quasi hermétique au bassin, empêchant saletés, poussières et feuilles de s'y glisser lorsqu'elle est fermée. Cette couverture **bloque également les UV**, grâce à sa membrane renforcée de 580 g/m<sup>2</sup>, limitant ainsi le développement des algues dans la piscine. Conçue principalement pour sécuriser la piscine, elle **supporte le poids de plusieurs adultes**. Facile et rapide à manipuler (en moins de 40 secondes pour une piscine de 8 x 4 m), **Aquaguard fonctionne sans fins de courses et se verrouille automatiquement** sans manipulation de sangles ni autres verrouillages contraignants et inesthétiques. Lorsqu'elle est intégrée lors de la construction de la piscine, ses rails sont dissimulés sous les margelles et elle disparaît complètement sous le caillebotis pour une discrétion optimale. Sa technologie **Mono-DRIVE**, son mécanisme en acier inoxydable et ses drisses de traction à composants Kevlar font de cette couverture automatique un système fiable et de haute qualité nécessitant peu d'entretien, adapté à des bassins jusqu'à 140 m<sup>2</sup>. T&A assure un **accompagnement** dans l'élaboration de l'offre et du dossier technique faite aux clients, ainsi que la **formation** des techniciens à l'installation de la couverture sur chantier.

L'entreprise poursuit actuellement le développement de son réseau de revendeurs. Écrivez à Fabien Ulpat, Responsable commercial France : [fabien@aquatop.be](mailto:fabien@aquatop.be)

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



Réalisation David G. Paysagiste (69)



Réalisation Reynaud Piscine (84)

Élegance & douceur

SAUNA VAPEUR

VENETIAN

---

Epicéa du canada

---

GARANTIE 2 ANS 10 ANS GARANTIE BOISERIE

---

3 dimensions disponibles





Plus d'informations sur [www.holls.fr](http://www.holls.fr)



HOLL'S  
COMFORT DESIGN SAUNAS



EXCLUSIVITE  
MAGASIN

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

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

Poolstar.

## NEXTPOOL

### Le label Hydra Système s'est refait une beauté !

En 2018, ça bouge chez NextPool ! Outre un renfort de ses troupes pour affronter la nouvelle saison, le Groupe vient de revisiter la charte graphique de son label Hydra Système.

De **nouveaux outils de communication haut de gamme** et sur-mesure sont à disposition des professionnels et des particuliers afin de valoriser ces équipements premium. **L'objectif** : venir soutenir l'argumentation de vente des professionnels, face à une clientèle exigeante.

En amont, le site web [www.hydrasysteme.com](http://www.hydrasysteme.com) offre aux particuliers une nouvelle vitrine au design moderne, mettant en avant les points forts de la gamme. Clair, épuré, ce site présente des informations simples et de belles photos, aidant le client à faire son choix parmi modèles et coloris de la gamme d'excellence, depuis les liners, couvertures à barres et d'hivernage, ou volets automatiques, jusqu'au traitement automatique de l'eau.

A l'attention des pisciniers, un **nouveau présentoir luxueux** permet de mettre en valeur les équipements labellisés exclusifs en magasin. Le dispositif, très facile à installer, est conçu pour laisser le professionnel libre de référencer tout ou partie de l'offre.



L'ensemble de la documentation commerciale et le catalogue ont aussi été mis à jour, aux nouvelles couleurs de la charte graphique, créant une **uniformité pour cet univers d'excellence**. De nombreuses photos, ainsi qu'une mise en page claire et aérée, offrent un support de promotion à la hauteur de la gamme premium. Le professionnel peut choisir de présenter le catalogue complet et/ou des documentations de produits unitaires à ses clients.

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

# PoolCOP Evolution

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

**Le marché est en évolution, la piscine aussi...**

Supervisez en temps réel  
Contrôlez piscines, clients, équipes  
Valorisez et développez votre activité

Piscine GLOBAL

www.poolcop.com

## PROCOPI

### Les PAC passent au Full Inverter®

Pionnier mondial de l'intégration de la technologie Inverter® dans les pompes à chaleur piscine, PROCOPI franchit un nouveau cap dans le domaine du réchauffement des bassins. **L'ensemble de ses gammes professionnelles et Proswell passent désormais en effet à la technologie du Full Inverter®.** Une avancée technologique permettant à la PAC l'adaptation automatique et autonome des vitesses de fonctionnement de son ou ses ventilateurs et de son compresseur, pour un rendement encore plus optimal, plus d'économies et plus de confort pour l'utilisateur. Grâce à son partenariat avec Mitsubishi, Procopi avait développé les PAC Inverter Climixel Mitsubishi Power Inverter et Mitsubishi Zubadan Inverter. La base (climatisation) de ces nouvelles PAC avait été vendue à plus de 100 millions d'exemplaires dans le monde. Ces véritables pompes à chaleur 4 saisons, capables de fonctionner jusqu'à une température extérieure de -15°C, figurent parmi les produits les plus fiables et efficaces du marché mondial.

Cette année, plusieurs gammes de pompes à chaleur pour piscines viennent aussi garnir l'offre de PROCOPI aux professionnels, avec notamment les nouvelles **Climixel Pioneer Inverter et Proswell Comfortline Inverter.** Toutes deux dotées de la technologie Full Inverter®, disposent d'un compresseur d'une puissance variant entre 25 et 100 % de sa puissance, contrairement à une PAC traditionnelle On/Off (100 %). Ces deux pompes à chaleur fonctionnent à des températures d'air entre 0°C et 35 °C (en fonction de l'humidité).

La gamme Climixel Pioneer Inverter offre un large choix de puissance pour réchauffer



Contrôleur digital



PAC Climixel Pioneer Inverter

des bassins de 18 à 95 m<sup>3</sup>.

Elle permet d'obtenir un COP moyen de 9 aux conditions Air/26°C, Eau/26°C et humidité 80 %.

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

Les deux pompes à chaleur intègrent un échangeur en titane. Leurs contrôleurs de haute et basse pressions, la sécurité de manque d'eau (flow switch), le système de dégivrage par inversion de cycle et les 5 sondes de température, sont commandés par un régulateur numérique, assurant une protection optimale de la PAC et un contrôle précis de la température du bassin.



PAC Proswell Comfortline Inverter

Leur carrosserie est en acier galvanisé, revêtu d'une protection polymère, anti-corrosion.

Pour un design élégant, la visserie en inox est montée de façon invisible.

Ces PAC s'installent et s'entretiennent très facilement.

[marketing@procopi.com](mailto:marketing@procopi.com)

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



Faites briller vos ventes  
avec BAYROL

★  
*Protect & Shine*



Le 1<sup>er</sup> produit 2-en-1 qui rend l'eau cristalline, brillante et évite les dépôts sur la ligne d'eau et dans les skimmers grâce à son pouvoir anti-redéposition.



**100%**

DES POSSEURS DE PISCINE  
équipés d'un système de filtration



**UNIVERSEL**

S'UTILISE AVEC TOUS  
LES SYSTEMES DE FILTRATION



**COMPATIBLE**

AVEC TOUS LES AUTRES  
TRAITEMENTS

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

BAYROL France SAS  
RCS de Lyon 306 979 420

**BAYROL**  
your pool's best water friend

## OCEDIS

### Les outils d'aide à la vente

Afin d'accompagner les professionnels dans leurs ventes auprès des clients finaux, Ocedis met à leur disposition un éventail d'outils marketing.

Il est possible tout d'abord de **personnaliser les produits avec logo et identité visuelle** afin de se démarquer de la concurrence, valoriser sa marque et fidéliser sa clientèle. L'entreprise propose par ailleurs des **kakémonos** aux couleurs définies et claires, permettant d'identifier rapidement les familles de produits en magasin (pompes à chaleur, eau domestique, etc.). Le professionnel peut aussi bénéficier d'**éléments de signalétique**, aidant à la mise en valeur et à l'identification en rayon des différentes familles de produits de traitement d'eau de piscine (équilibre, désinfection, protection, entretien...), avec un panneau guide sur les étapes dans le traitement de l'eau.

Un **pichet doseur** est proposé pour un dosage des produits facilité pour ses clients finaux. Ce pichet peut même être personnalisé à son image.

Sur le web, en accès libre, des **fiches techniques** claires sont disponibles, pour s'informer sur l'emploi, la composition et le dosage des produits.

L'un des outils-phares d'Ocedis, le **logiciel OCEDICIEL**, permet au piscinier de proposer à ses clients en magasin une ordonnance précise de traitement de l'eau, à partir des paramètres de l'eau de piscine de l'analyse. Le piscinier fournit ainsi un service complet et efficace en matière de conseils sur le traitement de l'eau à ses clients.

Enfin, destiné au consommateur final, le **Guide de Traitement de l'Eau Ocedis**, vient appuyer le discours du piscinier dans ses conseils sur le traitement de l'eau, fournissant des explications claires et préconisant actions et produits, selon les problèmes rencontrés dans l'eau de la piscine. Ce dépliant est personnalisable aux couleurs de l'enseigne du professionnel.

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



Logiciel Ocediciel



Signalétique des linéaires en magasin

**Un robot MOPPER en panne ? ne vous en débarrassez pas !**

**Spécialiste SAV  
Réparation  
Robot Mopper**

**sos-mopper.fr**

## DUGAIN

### Un procédé de construction unique et breveté

Grâce à son procédé de construction industriel breveté, **PISCINES DUGAIN construit des piscines sur-mesure de toute dimension**, depuis le modèle SPACIUM, inférieur à 10 m<sup>2</sup>, jusqu'au couloir de nage SPORTING (voir notre article *Nouveauté p.38*) de 25 mètres de long et plus, avec le choix de l'escalier. Constituées de panneaux droits et courbes, d'angles et de poteaux, ces piscines offrent une forme rectangulaire ou libre, selon les envies ! Ces panneaux, en PVC vierge, extrudés en une seule pièce sans soudure ni clipsage, s'assemblent par coulissement vertical sur queue d'aronde intégrée.

En outre, ce matériau technique est insensible aux UV et aux agressions extérieures (eau, terres acides, etc.). Le concept de double queue d'aronde inversée, innovation du constructeur, permet aux panneaux d'être autoraidissants.

Ce concept s'adapte parfaitement à la vente de piscine en kit, permettant aux plus bricoleurs de construire eux-mêmes leur piscine, avec l'assistance et les conseils du distributeur local agréé par PISCINES DUGAIN. Ce procédé, 100 % béton plein en coffrage perdu, est fabriqué en France, avec une garantie de structure de 20 ans sur la structure. Il est exclusivement proposé par les professionnels du réseau de concessionnaires de la marque de piscines.



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

PENSEZ-Y !

## AFG EUROPE

### La colle-joint PROFLEX, outil indispensable des pisciniers

La colle-joint PROFLEX continue d'être l'alliée des pisciniers sur les chantiers et pour la revente aux particuliers dans leur showroom. Encore et toujours plus évoluée dans la 6e génération hybride de sa composition. En 2018, les professionnels peuvent s'approvisionner chez les distributeurs spécialisés suivants : SCP, Interplast, APF, Aqua Product Europe.



Commercialisée depuis 1995 exclusivement par les professionnels, cette colle-joint permet de réparer sous l'eau les fissures dans les liners, skimmers, escaliers en polyester, béton ou PVC, coques ou margelles, étancher un presse-étoupe de projecteur défectueux, fixer des ornements, coller des frises de carrelage, etc. Elle peut être peinte avant ou après application, ou appliquée directement dans un coloris blanc, bleu, transparent, gris, noir ou sable. Conditionnée en cartouche de 310ml/505g, la colle-joint est réutilisable après ouverture.

PROFLEX est formulée sans silicone, sans solvant, sans iso-cyanates et sans odeurs et classée depuis 2013 Eco-DDS et A+ depuis 1998, au regard du respect de l'environnement.

Elle s'utilise sans solvant, ni primaire d'adhésion, et peut s'enlever fraîche des mains et supports, à l'aide d'un simple chiffon sec.

Le fabricant propose aux professionnels de la piscine de distribuer ou d'importer PROFLEX. Pour cela, il leur suffit de se rapprocher d'AFG Europe afin d'obtenir la liste des Distributeurs Généralistes Piscine, qui leur feront une offre de prix et de conditions sur mesure.

Des kakemonos, roll-up, cartons et cartouches vides factices sont également mis à leur disposition gratuitement pour la mise en avant du produit en showroom.

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

## MONETTA

### AQUACYCLONIC : une canne aspirante pour assèchement complet

L'inventeur de l'aspirateur TYPHON à effet Venturi, Pierre MONETTA, revient avec une nouvelle pompe Venturi à étages. Conçue par Monetta Cyclone Typhon, cette canne aspirante Aquacyclonic, robuste, légère et peu encombrante permet de vider piscines, spas, fontaines, locaux techniques, caves inondées..., de façon à les assécher complètement.

Elle s'avère très pratique pour le nettoyage des fonds de bassin ou plans d'eau, en aspirant de façon radicale l'eau chargée de saletés.

On utilise l'eau du jardin, avec une pression à partir de 3,5 kg (sans détendeur), obtenant entre 3 et 4 m<sup>3</sup> de débit et une hauteur de levage d'1,30 m à 4 m, pour travailler en toute sécurité.

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

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



# algarine

POUR ÊTRE MIEUX DANS SON EAU

Une seule pincée de produit à ajouter une fois par semaine dans la piscine

#### CLARIFIE L'EAU

Une eau cristalline et sans odeur.

#### STABILISE LE PH

Un pH stable tout au long de l'année, quelles que soient les conditions, optimise le traitement désinfectant de l'eau..

#### ELIMINE LES ALGUES

Et empêche leur croissance.

#### ECONOMISE LE PRODUIT DESINFECTANT

Utilisé régulièrement, ALAGRINE procure une eau limpide et sans algues et réduit la quantité de produit oxydant (-50%)

#### Usage hebdomadaire 20 g / 10 m<sup>2</sup> d'eau

Ex : Un pot de 2 kg d'ALAGRINE permettent d'entretenir une piscine de 40 m<sup>2</sup> pendant 25 semaines.



Compatible avec tous les revêtements de piscines et les traitements (chlore, brome, oxygène, électrolyse).  
Respectueux de l'environnement : sans phosphate ni cuivre.

BP DISTRIBUTION  
1283 C Les Pradels - 83310 LA MOLE  
[contact@bpdistribution.fr](mailto:contact@bpdistribution.fr)  
Tél. 06 23 62 04 99

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

## VEGAMETAL

### Innovation, esthétique et confort pour des abris de grandes tailles

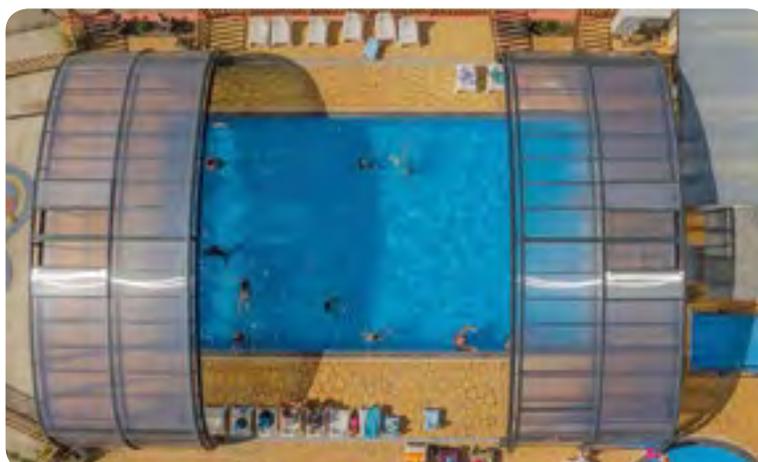
VEGAMETAL France SAS est devenue une référence sur le marché des abris piscine, grâce à son offre de produits, répondant de façon pointue, aux besoins des professionnels de l'HPA qui souhaitent optimiser l'usage de leur espace aquatique. Sise à Caluire-et-Cuire (69) et filiale de l'entreprise VEGAMETAL, laquelle bénéficie de plus de 40 ans d'expertise dans l'aluminium et 30 ans dans le cintrage, elle poursuit son développement sur le marché des abris de piscines de grandes largeurs.

Forte d'une maîtrise des process, d'une mise en œuvre de qualité et d'un savoir-faire reconnu, respectant les réglementations européennes, l'entreprise familiale s'engage à fabriquer et fournir des produits élégants, solides et durables. Elle bénéficie d'ailleurs de ses propres

équipes et œuvre sans sous-traitance, de manière à assurer les meilleures prestations pour ses abris de grandes dimensions.

Axée sur l'innovation et soucieuse d'un maximum de confort d'utilisation pour ses clients, **VEGAMETAL France SAS propose des options élaborées, telles que portes coulissantes latérales, ouvertures motorisées en toiture ou éclairage à leds intégré, pratiques et faciles à manipuler.**

Des atouts conjugués d'investissements continus en R&D, de service personnalisé à ses clients, de produits à la qualité irréprochable, ainsi qu'un soin apporté à la gestion de ses ressources humaines, en font un **partenaire de confiance pour les professionnels.**



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

## ALGARINE

### L'économiseur de désinfectant, pour la piscine et le spa !

Anti-algue, désinfectant et clarifiant, ALGARINE convient au traitement de l'eau des piscines comme des spas ! Fabriqué et éprouvé depuis des décennies au Canada, ce produit utilisé en complément des produits de traitement habituels, procure une eau cristalline et sûre, sans aucune odeur.

**Une simple pincée de produit à ajouter une fois par semaine (20 g / 10 m<sup>3</sup>), dans la piscine, permet de :**

- Clarifier l'eau
- Stabiliser le pH
- Contrôler les algues
- Economiser le produit désinfectant : son utilisation régulière procure une eau limpide et sans algues, en complément du produit oxydant dosé en moindre quantité (-50%).

Ce produit est **compatible avec tous les revêtements de piscines**, PVC, polyester, carrelage, peinture, etc., **et les traitements à base de chlore, brome, oxygène, électrolyse de sel ou de magnésium.** Il est toutefois incompatible avec l'emploi du PHMB.

Et pour les eaux plus chaudes des spas, sa formule ALGARINE SPA optimise le système de filtration en retardant l'apparition de mousse.

La vente d'Algarine permet aux professionnels de la piscine et du spa, d'augmenter leurs marges, du fait d'un SAV réduit, et de fidéliser le client. Ce dernier est satisfait, car



il réalise des économies en produits de traitement et voit la corvée de l'entretien facilitée par l'ajout hebdomadaire du produit.

Facile à utiliser, que ce soit en début de saison (en complément d'un traitement choc par exemple, dont il augmentera l'efficacité), ou tout au long de la saison de baignades (une fois par semaine après rinçage à contre-courant du filtre), un dosage pour chaque cas de figure est indiqué précisément. Sur le site web Algarine, un **calculateur de dosage** (système impérial ou système métrique) est mis à disposition de ses utilisateurs afin d'employer la dose exacte et précise de produit. Il se place directement dans le skimmer après rinçage à contre-courant du filtre. En cas d'utilisation de filtres à cartouche, le produit est à diluer dans un seau d'eau tiède et à verser devant les buses de refoulement du bassin.

**Respectueux de l'environnement**, il ne contient ni phosphate ni cuivre. Son emballage est fait de plastique PETE, l'un des plus recyclables.

Fort d'une expérience de 47 ans dans l'entretien et la construction de piscines autour du Golfe de Saint Tropez avec la SARL MONSIEUR PISCINE, Bruno Paravey distribue en exclusivité Algarine auprès des pisciniers, sur toute la France et l'Europe, avec la société BP DISTRIBUTION.

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



La température idéale.  
Comme toujours.



### LA TECHNOLOGIE DE NOS POMPES À CHALEUR RÉPOND À TOUS LES DÉSIRS.

Silencieuses, performantes et fiables, les pompes à chaleur Zodiac® garantissent la température idéale.

Avec la ZS500 à technologie Inverter, pour la première fois, le choix du mode de chauffage est possible : EcoSilence, Smart ou Boost. Un chauffage intelligent pour réaliser des économies d'énergie et contrôler entièrement le chauffage de la piscine.

Retrouvez nos gammes de pompes à chaleur sur [www.zodiac.com](http://www.zodiac.com)

# TERRASSE MOBILE

## Plateforme 3 en 1



©FLUIDRA - Deckwell

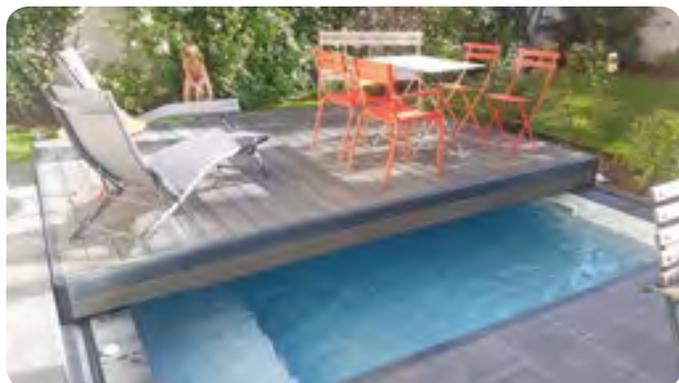
*Si la terrasse mobile a émergé à ses débuts dans le but d'offrir une protection à de petites piscines et dans des espaces restreints, elle a désormais acquis ses lettres de noblesse en tant que réalisation esthétique et devient même très tendance. Plusieurs fabricants proposent des modèles en apparence assez similaires, où la technicité, la qualité des matériaux et les finitions viennent faire la différence.*

Le concept est assez ingénieux il faut le reconnaître : une plateforme mobile couvrant et découvrant la piscine pour se transformer, au gré des envies, des saisons et du besoin d'espace, en terrasse entièrement sécurisée. Et c'est bien là la clé de son succès : une modularité permettant à son propriétaire de bénéficier d'un espace multi-activités. Ses fonctions sont aussi multiples, puisqu'elle sert à la fois, de couverture de sécurité (NF P90-308) en position fermée et sécurisée, protégeant la piscine des chutes accidentelles et de la pollution, et de protection contre l'évaporation de l'eau la nuit. A la façon d'une couverture de piscine,

elle évite également la déperdition calorifique. Elle remplit tous les rôles d'une couverture de sécurité, ajoutant l'esthétique d'un habillage bois ou aspect bois très contemporain et parfaitement intégré au paysage, ainsi qu'un bonus fonctionnel appréciable lorsqu'elle est fermée. Du reste, lorsqu'elle est ouverte aussi, puisqu'elle se transforme alors en plage de piscine, accueillant les bains de soleil. Le plus étant évidemment que ce n'est pas le mobilier qui se déplace, mais bien la terrasse, avec tout ce qui s'y trouve (elles supportent en moyenne entre 150 et 250 kg / m<sup>2</sup>).

### SA COMPOSITION

La terrasse mobile est constituée de un, deux, voire quatre éléments mobiles ou plus, selon la taille du bassin à couvrir, se refermant pour couvrir le bassin, soit en son centre, dans le cas de plusieurs plateaux, soit en venant se positionner sur le bassin exactement pour le recouvrir en une fois lorsqu'il n'y a qu'un élément unique. Les deux parties peuvent aussi être asymétriques, comme pour le modèle Eclipse de Wood qui offre cette possibilité, pour des bassins jusqu'à 5 m de large max. Elles peuvent se distribuer à la façon d'un abri



Pooldeck d'AZENCO – s'adapte à toutes les tailles de piscines.  
Motorisation solaire possible.



Stilys d'EC Creation – Fabriquée sur mesure. Manipulation par une seule personne.

télescopique s'empilant 2 par 2, voire 3 par 3. Un minimum d'espace est donc requis en périphérie pour accueillir les éléments de la plage.

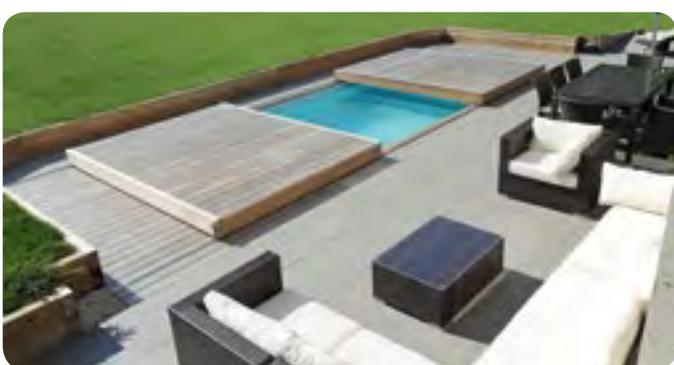
La plupart des structures sont en aluminium, thermolaqué Qualicoat Sea Side pour le Deckwell d'AstralPool et les modules sont préassemblés en usine. Toutefois Piscinelle, misant sur une fabrication durable, a lancé sur le marché après un travail de R&D de deux ans, un modèle à ossature et caillebotis en bois d'Ipé, le Rolling Deck.

Les plateaux, appelé le «deck» (plateforme), généralement synthétique (sauf le Rolling Deck, en bois), sont ensuite habillés de bois ou en composite. Mélèze de Sibérie pour le Walu Deck de Walter Piscine, synthétique disponible en miel, gris ou sable pour le Deckwell d'AstralPool, habillage composite gris foncé, gris clair, marron foncé ou marron clair pour le Pooldeck d'Azenco, ou panneaux stratifiés avec revêtement antidérapant traités anti UV, d'aspect bois ou pierre naturelle, pour la terrasse mobile Stilys, de EC Creation.

### LA MOBILITÉ EN QUESTION

La structure vient reposer sur un rail en aluminium fixé de chaque côté du bassin, afin que le deck coulisse sur des platines de roulement. Le Walu Deck est lui équipé de roulettes avec roulements-aiguilles en inox et freins à patin en caoutchouc. Le modèle Stilys est pourvu de brosses en nylon en périphérie afin d'assurer un parfait roulement sur rail. L'ensemble doit donc être fixé sur une surface parfaitement plane et solide. En position fermée, un verrouillage sécurisé vient compléter le dispositif. En position ouverte, la plateforme mobile doit être verrouillée au sol, grâce à un système de fixation.

Pour l'ouverture et la fermeture, une seule personne suffit dans les versions manuelles. Azenco avec le Pooldeck, Walter Piscine avec le Walu Deck, AstralPool avec le Deckwell, et EC Creation avec la Stilys, proposent aussi une version motorisée et même solaire pour certains (Pooldeck et Stilys).



Modèle Rolling Deck de PISCINELLE – Fabrication sur mesure. Possibilité de réaliser soi-même l'habillage de la terrasse.



Walu Deck de WALTER PISCINE pour des bassins jusqu'à 12 x 5 m. Modules standards de 2 m, et modules complémentaires de 1 m, 1,50 m ou 2,60 m. Charge max. 150 kg/m<sup>2</sup>. Existe en variante isolée Walu Deck Spa, pour couvrir les spas intégrés.

# STILYS

DISCRETION & PROTECTION

# TERRASSE MOBILE

## Plateforme 3 en 1

	Deckwell d'As-tralPool	Walu Deck Walter Piscine	Pooldeck d'Azenco	Stilys d'EC Creations	Rolling Deck de Piscinelle
<b>Structure</b>	Aluminium thermolaqué Qualicoat Sea Side	Aluminium	Aluminium thermolaqué Qualimarine	Aluminium	Bois d'Ipé Rails en aluminium anodisé
<b>Poids supporté</b>	150 kg/m <sup>2</sup>	150 kg/m <sup>2</sup>	Entre 120 et 150 kg / m <sup>2</sup> suivant la dimension	250 kg/m <sup>2</sup> au minimum	200 kg/m <sup>2</sup>
<b>Habillage</b>	Bois composite 25 mm ép. Coloris Miel, gris ou Sable	Mélèze de Sibérie (ou sans habillage)	4 couleurs de composite : gris foncé, gris clair, marron foncé, marron clair	Panneaux stratifiés avec revêtement antidérapant (lames de 140 x 2050) ou pierre naturelle (dalles 600 x 600)	Bois d'Ipé
<b>Ouverture</b>	Manuelle ou motorisée. Fermeture à clé	Système de verrouillage manuel	Motorisation interne (solaire possible)	Verrouillage par loquet	Verrouillage par loquets à clé



Deckwell d'ASTRALPOOL – 4 modèles pour des bassins de 3,15 x 3,15 m / 6 x 3 m / 7 x 3,50 m / 8 x 4 m. Procédé exclusif de clipsage des lames : pas de coupe, ni joint, ni vis, ni perçage, pour un montage très facile. Un concept de livraison et de montage en kit original est proposé. Fermeture par clé. Structure garantie 10 ans.



La terrasse mobile Stilys d'EC CREATION est disponible en 3 modèles : Stilys « standard », Stilys « grande portée » avec des largeurs possibles de 4,80 à 6,80 m et Stilys « télescopique » ici en photo.

### LA 1<sup>RE</sup> TERRASSE MOBILE PRÉSENTÉE AU SALON DE LYON EN 2008

L'idée et le développement de la première terrasse mobile reviennent à **Jean-Daniel ROUBY**, membre du bureau Recherche & Développement au sein d'Azenco Groupe. Il explique : « Après la crise de 2008, le marché s'est tourné vers des abris plus bas, moins coûteux, et l'on a dans le même temps cherché une solution de couverture plus sécurisante et esthétique pour les piscines. C'est de là qu'est née l'idée de créer la première terrasse mobile PoolDeck, récompensée à de multiples reprises. »

**Selon Fabien Rivals, Directeur Général d'Azenco :**

« Le Pooldeck est un modèle qui séduit les acheteurs, car il permet une réelle optimisation de l'espace. Avec la hausse des prix des terrains, nous avons assisté à l'explosion des micro-piscines et notre système de terrasse mobile permet de conserver un coin plage et/ou terrasse dans un espace réduit ».

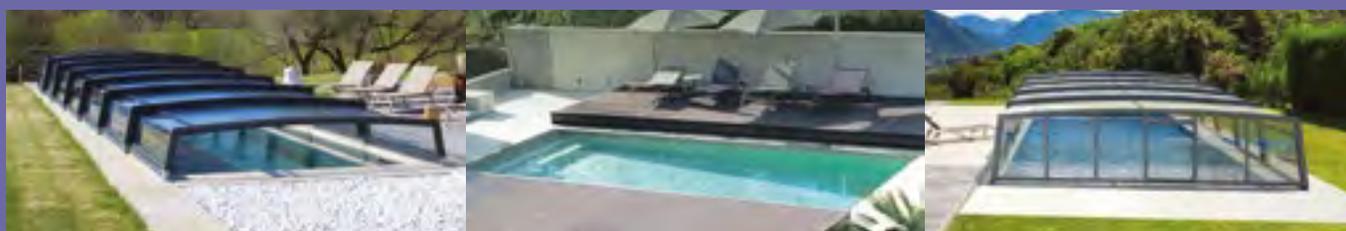
### ISOLA : LE MODÈLE HORS NORME

La nouvelle terrasse mobile motorisée de FAVARETTI repose sur un châssis en acier (AISI304 ou, sur demande, 316L), avec un deck en bois exotique Ipé-WPC (bois composite plastique). La structure finale de la terrasse peut accueillir jusqu'à 150 kg/m<sup>2</sup> en standard, et sur demande, jusqu'à 300 kg/m<sup>2</sup>, essentiellement dans ce cas pour des projets ouverts au public. Les modules coulissants sur rails en mode manuel ou motorisé, mesurent de 1 à 1,5-2 mètres de long et peuvent atteindre 8 mètres en largeur pour certains projets ! Le client s'il le souhaite il peut, par choix esthétique, recouvrir les modules de carreaux, mosaïques, et même gazon synthétique, bien que le bois se suffise à lui-même.



# PASSEZ À LA VITESSE SUPÉRIEURE

## Devenez partenaire Azenco



### EN ÉTANT PARTENAIRE AZENCO, VOUS AVEZ TOUT À GAGNER :

- > Boostez vos ventes en collaborant avec le N°3 du marché.
- > Jusqu'à **4000€HT** de commission par abri vendu.
- > Un **interlocuteur** dédié.
- > Une mise en avant de PLV dans votre magasin.

En plus, vous participez au grand Challenge Azenco, cumulez des points et profitez d'**avantages spécial partenaire** ! Pour chaque vente réalisée, **1€HT = 1 point**.

- > **50 000 points : un week-end surprise offert !**
- > **100 000 points : un voyage pour 2 personnes à choisir parmi une sélection !**

**Azenco**  
groupe

[azenco.fr](http://azenco.fr)

**Contacts :** Julia Larralde - 06 38 63 87 83 - [jlarralde@azenco.fr](mailto:jlarralde@azenco.fr)  
Leslie Recarte - 07 86 63 68 02 - [lrecarte@azenco.fr](mailto:lrecarte@azenco.fr)

# LES COUVERTURES automatiques immergées

Ces dernières années, le marché des couvertures de piscine s'est beaucoup développé, proposant ainsi une diversité de systèmes et de modèles.

Des bâches à bulles aux couvertures automatiques immergées, en passant par les systèmes hors-sol ou les couvertures à barres, autant de possibilités permettant de répondre à toutes les configurations de piscines, toutes les envies et tous les budgets.

Si les modèles de couvertures automatiques se sont multipliés dans le domaine du hors-sol, avec des produits de plus en plus attrayants, les couvertures automatiques immergées sont souvent choisies pour des raisons de gain d'espace, d'esthétique et de confort.

Les fabricants ont développé une diversité de solutions pour s'adapter aux différentes contraintes, qu'elles soient techniques, financières, ou encore stylistiques.

Capacité d'intégration, sécurité, facilité de fonctionnement et durabilité sont autant de critères à prendre en compte dans le choix du type de couverture immergée.



Volet immergé Rollenergy - DEL

## LES AVANTAGES DES COUVERTURES DE PISCINES

Les couvertures de piscines offrent de nombreux avantages, tant en matière de sécurité, qu'en termes d'économie et de confort.

### La sécurité

La couverture de piscine est l'un des quatre dispositifs de sécurité préconisés par la loi du 3 janvier 2003, relative à la sécurité et à la protection des enfants et doit être conforme à la norme NF P90-308, qui vise à empêcher l'immersion involontaire d'un enfant de moins de 5 ans. Cette norme définit les exigences minimales de sécurité, les méthodes d'essai et les informations aux consommateurs relatives aux couvertures de sécurité et à leur dispositif d'accrochage. Elle doit être fabriquée et installée dans le cadre de la conformité.

Elle impose aux fabricants des règles concernant l'utilisation des matériaux constitutifs de la couverture, les systèmes d'ancrage et les systèmes de fixations, des critères de vieillissement, ainsi que leur conformité aux normes françaises et européennes. Elle dresse également des obligations en matière d'installation. Ainsi, par exemple, « un jeune enfant

ne doit pas pouvoir passer sous la couverture, ni s'enfoncer en marchant dessus. Les couvertures doivent également résister au franchissement d'un adulte de 100 kg sans que l'on constate ni déchirure, ni désolidarisation des systèmes de fixation. Après avoir subi un choc d'un poids de 50 kg, le dispositif d'ancrage sur la plage ne doit pas être détérioré. » Le système d'ancrage ne doit pas être source de blessure et ne doit pas dépasser plus de 25 mm au dessus de la plage. Concernant les couvertures automatiques, le dispositif de mise en fonctionnement ne doit être ni accessible, ni utilisable par un enfant. Le bouton de commande doit être à au moins 1,25 m du sol, et la clé, non visible pour l'enfant. La fermeture doit se faire par un contact maintenu et il faut également que le contacteur soit positionné de façon à ce que l'utilisateur ait une visibilité totale du bassin. Elle impose d'autres critères, selon le système de couvertures, les espaces, les passages, questions auxquelles les fabricants pourront répondre facilement.

Contrairement aux bâches à bulles ou bâches flottantes, qui sont seulement destinées à la protection de l'eau, ou aux autres dispositifs de la loi, comme l'alarme ou la barrière, qui ne sont destinées qu'à la sécurité, la couverture automatique cumule ces deux fonctions.

### Des atouts écologiques

Tout d'abord, une couverture à lames permet un gain énergétique. Du fait d'être isolante, elle limite la perte d'énergie thermique. Avec les bâches à bulles, les couvertures immergées sont les plus isolantes car au plus près de l'eau.

Utilisée de nuit, elle diminue notablement la baisse de température de l'eau. Elle permet donc une économie électrique, grâce à la baisse de chauffage occasionnée (80 % d'économie). De plus, l'utilisation de lames « chauffantes » permet d'économiser 3 à 5 °C sur une seule journée. Des études montrent que le premier critère



Couverture immergée Aquatop de T&A pour une piscine miroir (montage dans le mur)

permettant une diminution de la consommation d'une pompe à chaleur est l'équipement d'une couverture.

Les économies en électricité tiennent aussi au fait qu'une couverture permet une moindre filtration, et que dans le cas des piscines intérieures, elle diminue considérablement le besoin de déshumidification.

Parallèlement, la couverture limite l'évaporation et réduit ainsi la consommation d'eau.

Enfin, les lames protégeant des UV, responsables de la dégénérescence du chlore, elle entraîne aussi une diminution de l'utilisation des produits de traitement de l'eau.

### Confort et esthétique

Une couverture protège davantage la piscine tant des débris (végétaux, insectes) que de certaines causes de dégradation de ses matériaux, comme le revêtement, et réduit la formation des algues. Elle offre ainsi un confort de maintenance de propreté, s'ajoutant à sa facilité d'utilisation. Les fabricants rivalisent d'inventivité et proposent un panel très large de choix de matériaux, de couleurs et de solutions techniques, pour une intégration optimale de la couverture à la piscine et son environnement. Parfois, ses qualités esthétiques subliment le cadre ambiant.

Une couverture immergée est constituée de différents éléments : comme toute couverture à lames, elle est composée d'un tablier, auquel s'ajoutent le système d'intégration et des éléments mécaniques (moteur, coffret électrique, carte de connections, ...)



Creative Cover - MAYTRONICS

couverture  
**Hors-sol**

**DESIGN ET INNOVANTE**

maytronics  
cover

Maytronics France - ZI ATHELIA II

163, Avenue des Tamaris - 13704 LA CÎOTAT CEDEX

Tél. : 04 42 98 14 90 - Fax : 04 42 08 64 46

contact@maytronics.fr

www.maytronics.fr

# LES COUVERTURES automatiques immergées

## LE TABLIER DES COUVERTURES IMMERGÉES

Composante basique des couvertures, le tablier, partie la plus visible, est un élément esthétique important. Sa forme, sa finition et sa couleur sont déterminants pour une intégration optimale dans l'environnement de la piscine.

Un large choix est proposé sur le marché, permettant de s'adapter à toutes les conditions, et très souvent à toute forme de bassins.

Il se compose de l'ensemble des lames et la finition du pourtour (par bouchons soudés ou par silicone lissé).



Tablier adapté à une forme escalier roman - PROCOPI

## Les lames

Elles représentent environ 40 % du prix de la couverture immergée. Il existe une grande variété en fonction de leurs formes, couleurs, matériaux, dimensions ou finitions. Les couleurs et leurs dimensions sont différentes selon les fabricants.

Les modèles les plus courants sont les lames creuses et bouchonnées en bout, lames dite « flottantes ». Complètement étanches, elles offrent une flottaison sur l'eau permettant au tablier de se déplier sur toute la surface du bassin. Les lames peuvent aussi être pleines, pour une finition plus haut de gamme et une meilleure adaptation aux contours du bassin.

Elles sont constituées de chambres qui ont pour fonction de générer une plus grande résistance mécanique et dont le nombre varie selon les fabricants. Plus une lame aura des chambres espacées, plus elle sera souple, donc moins résistante.

Les lames ont aussi des formes différentes, dont le choix peut dépendre de la priorité de l'utilisateur. La forme rectangulaire, par exemple, offre une meilleure résistance, mais ne laisse pas s'écouler l'eau, générant des stagnations, et par conséquent, des dépôts de tartre ou calcaire.

Les qualités de lames sont également très diverses. Le coefficient de conductivité thermique (coefficient Lambda) est un critère d'évaluation. En effet, selon son épaisseur et sa méthode de fabrication, une lame est plus ou moins conductrice. Plus le coefficient thermique est bas, plus il indique un fort pouvoir isolant.

Si la majorité des lames sont réalisées en PVC, des versions en polycarbonate se développent sur le marché depuis quelques années. En partie translucide, cette déclinaison de lame produit un effet de serre qui favorise le réchauffement de la température de l'eau, mais elles sont plus onéreuses.

Les études comparatives entre les lames PVC et les lames polycarbonate indiquent :



Lame polycarbonate anti-algues Premium Clean Profile T&A

- une meilleure résistance à la déformation pour les lames polycarbonate (déformation à partir de 65°C pour les PVC, pour une déformation à partir de 130°C pour les lames polycarbonate).
- la résistance mécanique (résistance au choc, à la grêle...) des lames polycarbonate, mesurée en joules par mètre, est 4 fois supérieure à celle des lames PVC.



3 coloris polycarbonates solaires - APF



Lames polycarbonates - ABRIBLUE

- une durée de vie de 10 à 15 ans pour le PVC, de 6 à 10 ans pour les lames PVC solaires, et 10 à 15 ans pour les lames polycarbonate.

On peut trouver des lames spécifiques comme les lames « chauffantes », ou encore, la dernière génération, les lames « anti-algues ». L'assemblage entre 2 lames est réalisé par une chambre contenant de l'eau. Dans le contexte des lames chauffantes, la combinaison de l'eau (de la chambre de liaison entre les lames) et du soleil, provoque la formation d'algues. La lame anti-algues est auto-protégée du développement des algues dans la chambre de liaison.

## L'assemblage

L'assemblage par clipsage (la majorité des lames) : d'un côté de la piscine, 2 lames sont assemblées entre elles, et par un mouvement de va-et-vient, l'oscillation va faire progresser l'assemblage des lames jusqu'à leur encliquetage. Le même mouvement est répété de l'autre côté de la piscine.

L'assemblage par enfilement consiste à connecter les lames en bout et de les faire glisser. Cette technique plus rare permet un montage du tablier plus rapide.

Le bouchon va déterminer la tenue de la lame : il va permettre à la fois l'assemblage et désassemblage du tablier et assurer l'étanchéité de la lame. Pour certains modèles, une fente de passage permet un coulissement de la lame pour une installation simplifiée. D'autres procédés de bouchons soudés consistent à emboîter des bouchons pour obtenir différentes largeurs. Il existe aussi des solutions démontables qui permettent de coulisser complètement la lame et de bloquer ensuite l'assemblage par la pose du bouchon.

Ces solutions différentes sont plus ou moins intéressantes, en termes de montage et de démontage.

## Le guidage

Généralement, un déviateur en sortie de lames est placé sur la première lame pour permettre au tablier de partir dans le bon sens. Parfois, dans le cas notamment de skimmer en saillies sur la longueur du bassin pouvant constituer un obstacle et entraîner un blocage, des déviateurs latéraux sont placés sur les côtés.

## Découpe des lames

Pour épouser les formes de la piscine (triangle, arrondi, escalier roman), une découpe des lames est souvent nécessaire. Le procédé basique est la découpe équerre, découpe progressive des lames générant un effet d'escalier.

La découpe en forme ou lisse quant à elle, permet d'épouser parfaitement la forme, mais elle est plus contraignante car elle requiert de fournir des informations très précises au fabricant.



Découpe équerre



Découpe en forme

## La prise de cotes

Étape très importante pour avoir une couverture parfaitement adaptée à la piscine, elle doit être rigoureuse pour éviter les erreurs. Il est recommandé de prendre les mesures partout où la couverture doit passer, autant la ligne d'eau, que les rayons, les angles, et aussi l'intérieur du caisson. En effet, dans certaines piscines en rétrécissement, une différence entre la ligne d'eau et le fond du bassin est notable et nécessite des mesures à différents niveaux de la hauteur.

Les mesures sont à réaliser tous les mètres. Le fabricant de volets travaille sur la cote la plus étroite, car la lame a un coefficient de dilatation au soleil.

Pour une forme atypique, on utilisera la prise de cotes en triangulation : elle consiste en un relevé de points à x cm (généralement 20 cm). Toute cette série de mesures récoltées dans un tableau est reprise par le fabricant, qui redessine le tablier grâce à un logiciel. Cette méthode plus contraignante est la meilleure façon d'avoir un relevé fidèle de la piscine, pour une fabrication parfaite.

Un piège fréquent à éviter : la non prise en compte des brides de skimmers ou des échelles.



Volet immergé - AZENCO

**DEL**  
Équipement et entretien piscine

## VOLETS : DÉCOUVREZ LES OPTIONS FUTÉES !

Haltère de remplacement pour kit d'accrochage.

➤ **Fini les dégâts** causés par un oubli de déverrouillage des kits d'accrochage !

HALTÈRE DE REMPLACEMENT

Équerre pour callebottis.

➤ **Une solution esthétique** pour remplacer la poutrelle !

09 70 72 5000 | contact@fpa-group.com | www.my-del.fr

# LES COUVERTURES automatiques immergées

## LES DIFFÉRENTES SOLUTIONS D'INTÉGRATION

On distingue principalement 2 catégories de couvertures selon son mode d'intégration à la piscine :

- l'intégration par des solutions extérieures : les hors-sol
- l'intégration par des solutions intégrées : les immergées.

S'agissant de couvertures immergées, les fabricants proposent des produits de plus en plus ingénieux, visant une intégration optimale de la couverture à la piscine et son environnement, une simplicité d'utilisation, une facilité d'entretien et une grande compatibilité avec les différentes configurations et structures de piscines (construction ou intégration a posteriori, structure de la piscine, taille, espace, emplacement).

Ainsi, il existe de multiples solutions d'intégration, choisies selon les préférences esthétiques, les possibilités techniques et les impératifs budgétaires.



Les différentes solutions d'intégration - doc. T&A

### Le montage en niche

Système le plus classique, le volet est intégré dans un caisson, placé le plus souvent à l'arrière du bassin. Le dispositif consiste en une pose de paroi de séparation et de caillebotis. L'axe d'enroulement est positionné derrière la cloison de séparation, qui peut être en PVC ou maçonnée.

Les caillebotis, partie visible de l'installation en position fermée, sont souvent en bois, mais sont aussi disponibles en PVC (dans une déclinaison de teintes), en pierres, carrelées ou en métal (inox et aluminium coloré). Reposant sur une poutrelle, qui nécessite de créer une fente de passage, ils recouvrent le logement de l'axe d'enroulement. Généralement hors d'eau, ils peuvent néanmoins être immergés pour un positionnement plus esthétique et faire office de première marche d'escalier ou de banquette.



Caillebotis immergés  
Modèle Pool Diving - APF

Il faut adapter le dispositif selon des calculs liés au niveau d'eau, à l'épaisseur de la poutre et à la norme qui impose de ne pas dépasser 15 cm de passage. Ce montage contraint à un niveau d'eau de 10, 12 cm.

Des skimmers côté couverture sont nécessaires pour aspirer les saletés en suspension, ainsi qu'une circulation basse, comme une bonde de fond, pour avoir une aspiration et un renouvellement de l'eau.

Dès lors que l'on place un volet intégré, il est fortement conseillé d'avoir un trop plein et une régulation en apport d'eau, car selon le niveau d'eau, le volet pourrait taper la poutre de paroi de séparation et provoquer un blocage.

Cette solution présente l'avantage d'être simple d'entretien, car les caillebotis étant facilement démontables, il est possible de nettoyer facilement le bac dans lequel se déposent les saletés amenées par la couverture. L'inconvénient : la construction d'une partie de la piscine devient non exploitable. Pour une couverture de 8 m, il faudra un caisson d'environ 85 cm. Le volet peut alors être installé dans un coffre sec, à l'extrémité du bassin, pour ne pas impacter la longueur de nage.

### Des solutions techniques plus complexes

D'autres solutions d'intégration, plus techniques, permettent une meilleure optimisation de l'espace et une dissimulation entière de la couverture. Pour une intégration parfaite, le volet peut être ainsi placé au niveau du radier (sur ou sous le fond de la piscine), dans les parois ou les escaliers.

Ces montages complètement intégrés sont souvent pratiqués pour les piscines miroirs. La cloison de séparation est de même aspect que le reste de la construction : carrelée, en PVC armé, polyester, ...

Le montage dans le radier (dans le sol) est intéressant pour les piscines intérieures car il permet de perdre le moins d'espace possible. Cette solution entièrement dissimulée sous le caillebotis, permet de cacher complètement le tablier. Les lames ressortent verticalement. Il n'y a pas de rail, ni de guide car les lames sont remplies d'air et cherchent automatiquement la surface de l'eau. Il est aussi utilisé dans d'anciennes piscines à fond profond, pour relever le niveau.

Les fabricants travaillent avec des schémas d'intégration. L'épaisseur des lames, variant selon les fabricants, le diamètre du caisson sera différent selon l'épaisseur du tablier enroulé.

Certains fabricants proposent des montages avec coffre, prêts à être installés sur le fond du bassin, pour des piscines existantes. Le coffre, souvent en polyester, est directement fabriqué en usine, et implanté dans le bassin sans modification technique. Après avoir vidé la piscine, on installe le coffre et l'axe du volet roulant. Ils peuvent équiper des bassins jusqu'à 6 ou 7 m de large et 15 m de long. Cette solution technique discrète préservant le design, est beaucoup utilisée en rénovation.

Certains types de montage pour niveau d'eau haut permettent d'avoir un niveau d'eau jusqu'à - 3 cm sous margelles, avec des skimmers adaptés et un débordement latéral ou opposé.

Enfin, des montages atypiques, hors-standards, permettent de répondre à des projets plus complexes, par des solutions très particulières.

## Les solutions Sécurité en kit **Well** DISPONIBLES IMMEDIATEMENT



### Abri bas télescopique



- 4 modèles "standard" pour piscines  
7 x 3,5 m / 8 x 4 m  
10 x 4 m / 10 x 5 m.
- Protection immédiate du bassin :  
pas de permis de construire à déposer.  
S'intègre parfaitement au devis global  
"construction" ou "rénovation" de piscine.
- Esthétique, design contemporain,  
s'adapte à tous les environnements extérieurs.  
Sans rails au sol.



### Terrasse mobile **DECK Well**

Ouverture et fermeture faciles  
avec la manivelle fournie

- Piscine & terrasse !
- 4 modèles pour piscines  
3,15 x 3,15 m / 6 x 3 m / 7 x 3,50 m / 8 x 4 m.
- La solution pour les espaces extérieurs réduits.
- Design avec ses 3 coloris de decks.



## Abris sur mesure EXCLUSIFS pour les professionnels de la piscine

*Abridays*

Non soumis  
à déclaration  
de travaux.



Abri mi-haut télescopique



Abri haut télescopique sur rails ou fixe

Tous les modèles,  
toutes les options,  
tous les outils de présentation  
et de calcul de devis,  
**DEMANDEZ NOTRE  
BROCHURE**

- Sur mesure, pour toutes les dimensions de piscine et configurations d'espace.
- 8 coloris au choix, structure de qualité OPTIMALE en acier et aluminium.
- Abris télescopiques ou fixes, bas, mi-hauts, hauts.
- Un accompagnement par une équipe professionnelle EXCLUSIVEMENT dédiée,  
de l'élaboration du devis jusqu'à la pose chez votre client.



# LES COUVERTURES automatiques immergées

## ■ LES ÉLÉMENTS DE L'AUTOMATISATION

Les systèmes de couvertures automatiques immergées sont techniquement complexes et composés de différents éléments pour assurer leur fonctionnement et le déploiement du tablier. Outre l'axe, l'automatisation est assurée par le moteur, le câble, le boîtier de connexion et le coffre électrique. Cette partie mécanique représente 40 % du prix d'une couverture.

### Différents systèmes de motorisation

Il existe trois types de motorisation : tubulaire, fil d'eau ou en fosse sèche.

#### Le moteur dans l'axe ou tubulaire

Dans ce système le plus fréquemment posé, le moteur est directement introduit dans l'axe (dans le mat). En basse tension, il est relié à un coffret électrique.

Le bac à volet est recouvert d'un caillebotis, et le boîtier à clé est branché sur le coffret de commande, placé en visu. Moteurs très puissants (jusqu'à 600 Newton-mètre), ils permettent de répondre à des tailles de bassin importantes. Il offre les avantages d'être simple pour la rénovation, de nécessiter peu de génie civil, et un fonctionnement plutôt silencieux. Il permet un entretien facile, car il suffit d'enlever les caillebotis pour accéder au volet afin de nettoyer le bac. Cependant, les possibilités de configurations et les dimensions possibles sont limitées. Il pose aussi des difficultés en cas de panne, car l'accès au moteur est complexe, la réparation est coûteuse en temps, et le déverrouillage de la couverture est impossible, ce qui peut être problématique si la panne survient en mode ouvert.

#### Le moteur fil d'eau

Le volet est immergé, mais la partie moteur est placée au-dessus du niveau de l'eau, au-dessus de l'axe d'enroulement, cachée par le caillebotis. Ce système nécessite un niveau d'eau maximum de 12 cm au-dessus de la margelle et, s'il est recommandé dans tous les dispositifs, un trop plein est ici impératif pour éviter de noyer le moteur.

Nécessitant peu de génie civil, et adapté à la rénovation, il est cependant limité dans les possibilités de configurations et de dimensions et s'avère bruyant.

#### Moteur en fosse sèche

On parle de motorisation déportée, car le moteur est placé dans le prolongement de l'axe, mais dans un logement sur le côté de la piscine. Le moteur est à l'extérieur de la piscine et l'étanchéité entre le logement du moteur et la piscine est assurée par une traversée de paroi étanche. Il offre de larges possibilités de configurations et de dimensions. L'accès au moteur est facile lors des opérations de maintenance, l'intervention est facile en cas de défaillance et le verrouillage de la couverture est possible en cas de panne. L'inconvénient réside dans le coût et la réalisation de la fosse, ainsi que son étanchéité.

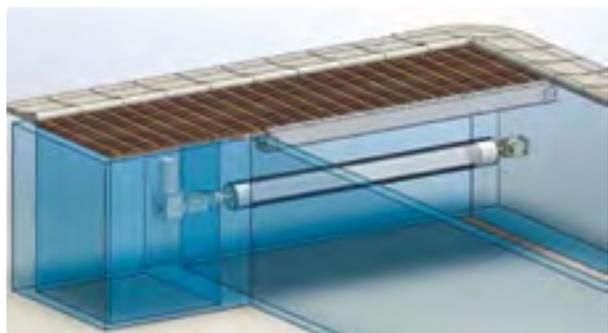


Schéma d'une motorisation en fosse sèche (moteur logé dans un coffret sec hors du bassin, dans le prolongement de l'axe d'enroulement) - doc. MAYTRONICS

Il est important d'envisager les solutions de dépannage dans le choix du dispositif, car la responsabilité du professionnel est engagée si un accident survient durant le temps de la remise en état.

Un cas particulier : la solution Revodeck de PROCOPI.

Ce système ingénieux est différent des 3 systèmes de motorisation classiques. Le moteur n'est ni placé dans l'axe, ni dans une fosse, ni en fil d'eau, mais dans une boîte étanche à insérer dans la plage. Il évite ainsi les inconvénients de travaux et d'étanchéité d'une fosse, facilite l'intervention SAV, car le moteur se change très rapidement et permet de verrouiller la couverture en cas de panne. Compatible avec de nombreuses configurations et avec la rénovation, il existe en version niveau d'eau traditionnel et haut.



Le système Revodeck - PROCOPI

Les modèles de moteurs sont également divers. Le choix de la puissance, exprimée en Newton-mètre, est fonction du type de motorisation et du poids de la couverture. Le plus souvent électriques, on trouve également des moteurs à énergie solaire ou hydraulique. L'HYDRO™ inside par exemple, fabriqué par Maytronics, fonctionne à l'eau, sans



Hydro™ - MAYTRONICS

branchement électrique. Le moteur est relié au réseau domestique par un tuyau d'eau.

### Le support de moteur

Le type de support est fonction du type de moteur et du mode d'intégration de la couverture.

Les supports pour moteur tubulaire sont souvent des plaques ou flasques. Les plaques permettent de faire remonter le câble sous la margelle et de l'accompagner jusqu'au local technique par une tranchée, une saignée.

Dans d'autres cas, notamment pour les intégrations en profondeur, on utilise des traverses de parois, pour faire passer le câble à l'intérieur et le remonter à l'extérieur du bassin.

Les traversées de paroi assurent l'étanchéité entre la piscine et le puits moteur. Elles permettent la rotation de l'axe tout en assurant l'étanchéité de la piscine directement sur l'arbre de transmission.

Les traverses de parois peuvent être directement coulées à la construction du mur ou, par carottage, elles peuvent être intégrées, notamment avec résine de scellement.

En outre, on ne peut pas utiliser le même type de support selon qu'il s'agisse d'une construction ou d'une rénovation. Chaque fabricant propose ses solutions pour faire remonter le câble en fonction de la situation.



MAYOTTE est une couverture IMMERGE avec un moteur dans l'axe. Il s'adapte sur des bassins existant ou à construire qui font maximum 7.00 m x 14.00 m. SOFATEC

### L'axe d'enroulement

Les fabricants le proposent en différents matériaux : en composite, en aluminium anodisé (pour plus de résistance en milieu chloré et salin), en inox 304L (peu adapté à l'environnement piscine) et en inox 316L, qui est la meilleure qualité pour les systèmes immergés.

### Le coffret électrique

Pièce importante du dispositif, il assure la gestion de la couverture : l'alimentation électrique du moteur, la position des fins de courses. Pour les fins de courses électroniques, il permet de mémoriser la position de début et la position de fin. Certains coffrets offrent des options comme l'asservissement de matériel (pour faire un arrêt des pompes ou des cascades par exemple), ou le contacteur, pour l'électrolyseur de sel.

### Le boîtier de connexion

Comme le plus souvent, le câble ne peut aller jusqu'au local technique, il faut créer un boîtier de connexions, souvent placé à l'extérieur des plages. Pour avoir une boîte de connexion parfaitement étanche, il est conseillé de la placer à un endroit accessible à l'extérieur des margelles, ce qui favorise également un dépannage simple. Il faut aussi assurer l'étanchéité en résinant les câbles dans la boîte pour éviter les risques d'oxydation ou de court-circuit. Le câble est un élément très important et lors de l'installation, il faut veiller à ne pas l'abîmer car toute détérioration par écrasement ou entaille entrainera la panne du moteur quelques temps plus tard.

### Les systèmes de verrouillage

Pour répondre aux exigences de la norme, les couvertures immergées doivent disposer d'un système de verrouillage total. Il se fait en fin de volet, par différents systèmes, automatiques ou manuels.

Les accroches de sécurité sont fixées sur les parois ou l'arase de la piscine, et le mécanisme de fermeture peut se faire par sangles, clips, ou attaches diverses. Les accroches de sécurité doivent être en nombre suffisant et positionnées par rapport à la taille et à la configuration du bassin.

Toutes les pièces mécaniques et les dispositifs d'intégration sont à envisager au cas par cas, en fonction de l'emplacement de la piscine et de la structure du bassin.



AUTOFIX® 2.0, le dispositif breveté de verrouillage et déverrouillage totalement automatique d'APF (voir notre article p.44)

Les différentes pièces, le type de motorisation, les travaux à envisager, seront plus ou moins adaptés selon la situation. Il est donc préférable de demander conseil au fabricant pour connaître quelle est la solution la plus adaptée en fonction de ces différents cas de figure. Certaines précautions sont aussi à prendre en cas de rénovation.

### Quelques options

Certains fabricants proposent des options supplémentaires. Une rampe de nettoyage aidant à maintenir la propreté du tablier, un asservissement de l'électrolyseur pour limiter les risques de surchloration altérant le revêtement de la piscine et les composants du volet, ou encore des brosses ou roulettes à l'extrémité des lames réduisant le risque d'abrasion du liner ou de la membrane armée lors du déploiement du volet, sont autant de dispositifs qui peuvent prolonger la durabilité de la couverture et du bassin. En outre, les sécurités de fin de course ou la possibilité de débrayer la motorisation améliorent aussi la durée de vie du volet, en empêchant notamment de trop fortes contraintes mécaniques.

**Conclusion : Le marché des couvertures automatiques immergées offre de multiples solutions. Toutes ces possibilités et cette variété sont à adapter au cas particulier de chaque piscine selon sa structure, son emplacement, son environnement, sa taille et en fonction de chaque client (budget, goûts, attentes...).**

**Cette nécessité d'adaptation et cette technicité requièrent des compétences importantes. Les pisciniers peuvent aussi demander des conseils et les renseignements nécessaires aux fabricants spécialisés, dont certains ajoutent l'installation à leur prestation.**

**T&A** COUVERTURES DE PISCINE  
QUALITE SUR MESURE

Koen Michael Kuenenlaan 9  
2840 GEEL - Belgium  
+32 (0)14 23 74 95  
info@quotop.be

www.tand-a.be

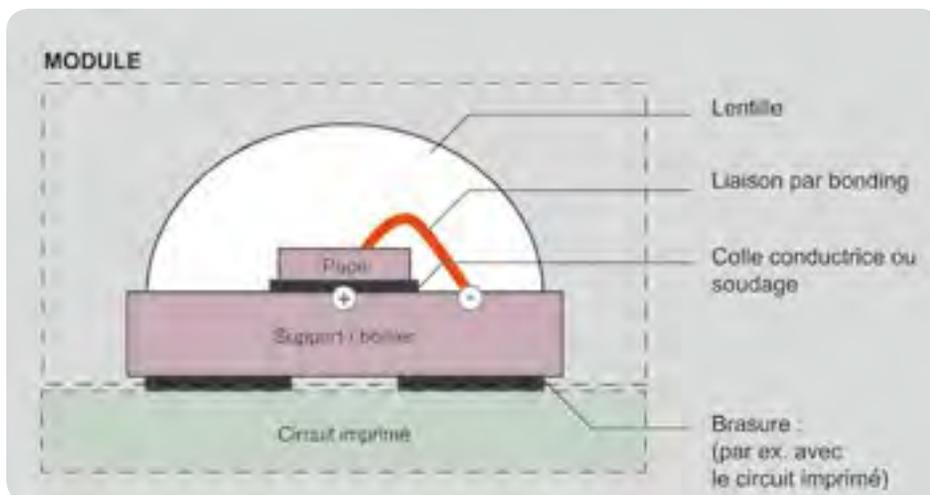
**AUTOMATIC**  
COVER SYSTEMS  
**COVERS**

## FAIRE TOUTE LA LUMIÈRE SUR LA FIABILITÉ DES LEDs

*Les LEDs ont tant promis qu'elles semblent avoir quelque peu déçu. Dix ans après l'apparition des LEDs de puissance qui devaient rapidement remplacer les éclairages traditionnels à incandescence, faisons le point sur cette technologie et sur la transition qui s'avère plus difficile que prévue.*

Les LEDs (Light Emitting Diode) ou Diodes Electroluminescentes sont des semi-conducteurs mis au point dès les années 60, mais longtemps limités à des fonctions de voyant rouge ou vert. Ce n'est qu'à partir des années 90 que l'évolution de la technologie et l'utilisation du Nitrure de Gallium ont permis de produire des LEDs émettant une lumière bleue, puis blanche, d'une puissance lumineuse inégalée.

Les LEDs de puissance (Power LED) ont de quoi séduire, car elles présentent de nombreux avantages par rapport aux éclairages à incandescence et fluo compacts :



### • Compacité

Contrairement à la lampe à incandescence, la LED ne nécessite pas une ampoule de gaz nécessairement volumineuse et son rayonnement directif (120° en général) permet de s'affranchir de système optique souvent encombrant.

Dans le domaine de la piscine, cette compacité a permis l'émergence de projecteurs **beaucoup plus compacts** et s'insérant par exemple dans les refoulements.

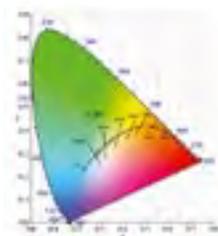


### • Solidité mécanique

Les LEDs sont des composants monoblocs, sans aucune partie mobile et pratiquement insensibles aux chocs et aux vibrations. Cet avantage est évidemment plus déterminant pour l'automobile que pour la piscine.

### • Richesse chromatique

Suivant les composés chimiques utilisés dans leur fabrication, les LEDs peuvent émettre un rayonnement lumineux dans pratiquement toutes les longueurs d'onde ou couleur du spectre visible et même au-delà (Infrarouge et ultraviolet). L'utilisation du phosphore déposé à la surface des LEDs bleues permet de produire par fluorescence de la lumière blanche, plus ou moins chaude, et même du rouge ou du vert, qui, combinés, **offrent un choix quasi infinis de couleurs**.



### • Sécurité

Il suffit d'une tension continue de 3V pour qu'une LED fonctionne à plein régime et cette très basse tension de fonctionnement est un **gage de sécurité électrique** et un formidable avantage pour les éclairages alimentés par batteries et bien sûr aussi dans les applications subaquatiques.

### • Efficacité énergétique

L'efficacité énergétique est mesurée en Lumens par Watt où le lumen (Lm) est l'unité du flux lumineux, qui désigne la quantité de lumière émise par une source, tandis que le Watt est la puissance absorbée par la LED.

En constante augmentation, l'efficacité lumineuse des **LEDs blanches dépasse aujourd'hui 100 Lm/W** et quelques fabricants annoncent déjà avoir atteint 300 Lm/W, soit 30 fois plus qu'une ampoule à incandescence classique. L'ampoule PAR-56 de 300W qui était le standard des ampoules de piscine en Europe pendant des décennies délivrait entre 3000 et 6000 lm, soit une efficacité de 10 à 20 Lm/W.

Les LEDs permettent déjà de **diviser par 10 l'énergie consommée** et le coût d'éclairage d'une piscine.

### • Durée de vie

La durée de vie des LEDs affichée par les fabricants est généralement de l'ordre de 100 000 heures, ce qui laisse penser à un propriétaire de piscine raisonnable que son projecteur de piscine à LED ne devrait pas tomber en panne avant des décennies. L'expérience a montré qu'on était, bien souvent, loin du compte et nombre d'installateurs de piscines ont dû faire face à la déception et au mécontentement de leurs clients. Ces derniers ont dû changer leurs ampoules parfois après moins d'un an.

## Comment expliquer un tel décalage ?

Tout d'abord, il existe un malentendu entre durée de vie et fiabilité. En effet, la durée de vie est une estimation du temps moyen avant que le flux lumineux d'un large échantillonnage de LEDs ne tombe en dessous d'un certain seuil, en général 70 % de sa valeur initiale (on appelle cette valeur  $L_{70}$ ).

Il s'agit donc d'une moyenne qui dissimule une forte disparité et une « mortalité infantile » importante, due à la **complexité du processus de fabrication de ces LEDs**. Ainsi, dans un lot de 1000 LEDs donné, pour une durée de vie  $L_{70}$  de 50 000 heures, il se peut que 10% d'entre elles ne dépassent pas 10 000 heures. Sachant que les LEDs sont très souvent utilisées en série, il peut suffire que l'une d'entre elles défaille, pour que le dispositif d'éclairage tombe en panne.

Cette mise en série des LEDs n'est cependant qu'un aspect de la chaîne **qui détermine la fiabilité** d'un dispositif d'éclairage et d'un projecteur de piscine en particulier. Dans cette chaîne, c'est bien sûr le maillon le plus faible qui détermine la fiabilité de l'ensemble.

Pour ne rien arranger, **chacun de ces maillons a une influence** sur le bon fonctionnement et la durée de vie du maillon suivant. En effet, si le condensateur de filtrage de l'alimentation est moins efficace, cela affecte le driver et peut précipiter sa défaillance, ce qui accélérera inévitablement la fin de vie des LEDs.

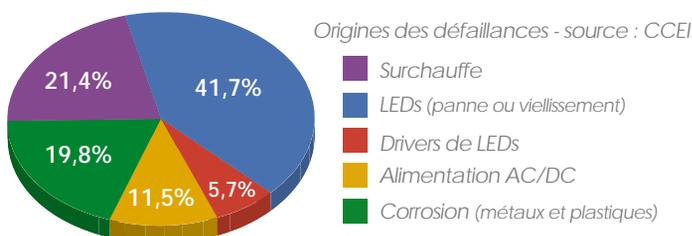


En comparaison, une ampoule à incandescence n'est constituée que d'un filament de tungstène qui se consume, certes, inexorablement, mais reste pratiquement **l'unique source de panne**.

En piscine, l'utilisation d'une tension alternative 12V AC oblige à embarquer dans chaque projecteur un convertisseur AC/DC qui contient des condensateurs électrolytiques dont la durée de vie dépasse rarement 10 000 h et qui sont très sensibles à l'élévation de température. **L'utilisation du courant continu** (24V DC) pour alimenter les éclairages de piscine permettrait d'accroître significativement leur fiabilité et les pisciniers allemands ont déjà engagé cette transition dans leurs bassins.

### • Analyse des pannes

L'analyse de l'origine des défaillances des éclairages permet de prendre la mesure de l'importance de chacune des étapes du processus de fabrication, mais aussi d'intégrer les objectifs de fiabilité à chaque phase de la conception des projecteurs.



## Comment améliorer la fiabilité des éclairages à LEDs ?

La fiabilisation des éclairages de piscine passe par **une meilleure prise en compte** des contraintes spécifiques de leur environnement.

### • Résistance des matériaux

Les ampoules PAR-56 à incandescence étaient, et sont encore, des bulbes de verre épais, résistant mal aux chocs, mais très bien à l'oxydation et aux produits chimiques les plus corrosifs. Les matières plastiques utilisées pour réaliser le corps des projecteurs à LEDs **doivent répondre à d'autres contraintes** mais n'ont pas la même résistance à la corrosion et la durée de vie des projecteurs **est désormais tributaire de l'équilibre de l'eau**.

### • Contraintes mécaniques

Les projecteurs à LEDs sont **des assemblages complexes**, qui doivent être installés avec soin et dans un respect rigoureux des instructions fournies par le fabricant. Un nombre important des défaillances provient de la détérioration du corps du projecteur, liée à une torsion ou un **serrage excessif lors du montage**.

### • Dissipation thermique

Les LEDs et les composants électroniques de puissances utilisés pour les piloter produisent de la chaleur, beaucoup de chaleur, et **cette chaleur doit être évacuée** pour éviter qu'elle ne provoque une élévation de température qui conduirait les composants à produire encore plus de chaleur et par un phénomène d'emballement à s'autodétruire. **La piscine offre une source illimitée de refroidissement** pour les LEDs mais pour être efficace il faut que le projecteur soit installé de façon à ce qu'une quantité d'eau suffisante puisse circuler autour des éléments dissipateurs.

### • Étanchéité

Le défaut d'étanchéité est souvent **une cause secondaire** de la défaillance d'un projecteur.

En effet, l'entrée d'eau dans un projecteur peut provenir d'un échauffement excessif causé par un défaut de refroidissement et ayant provoqué une dilatation des joints, voire une fissuration des pièces plastiques. La corrosion des plastiques par des **agents chimiques agressifs** (phmb, chlore trop concentré, etc.) ou des **pH trop bas**, peuvent aussi provoquer des fissurations, causant ensuite des entrées d'eau.

## CONCLUSION

**La durée de vie réelle est difficile à établir** car, au-delà de la période de garantie, une part sans doute faible des projecteurs en panne nous est retournée et la durée de fonctionnement peut rarement être déterminée. Malgré une amélioration constante, on peut cependant estimer que cette durée de vie ne dépasse pas aujourd'hui quelques milliers d'heures, en moyenne.

Mais **les progrès réalisés** dans la conception des circuits, la simulation des contraintes, la fiabilisation du processus de production et le durcissement des tests, nous permettent de prévoir **un accroissement rapide de fiabilité des projecteurs**. Néanmoins, quelle qu'en soit l'amélioration, les installateurs et les clients finaux doivent accepter **l'inéluctable usure des éclairages à LEDs** qui offrent de nombreux avantages sur leurs prédécesseurs à incandescence, sans pour autant faire de miracles.

**Emmanuel Baret - Président de Bleu Electrique - CCEI**

CCEI s'est spécialisée depuis 2007 dans **la conception et la fabrication** d'éclairages de piscine à LEDs et investit sans relâche dans la recherche de solutions permettant d'améliorer la fiabilité et la durée de vie de ses projecteurs subaquatiques. L'entreprise est aujourd'hui l'un des premiers fabricants mondiaux d'éclairages de piscine (plus de 60 000 / an).



#### Références

1. Reliability and Lifetime of LEDs - Application Note - OSRAM - Déc 2013
2. Lifetime and Reliability - SSL Fact Sheet - US Dpt of Energy - Août 2013
3. Degradation of High Power LEDs in Outdoor Environment - Preetpal Singh & Cher Ming Tan - Scientific Reports - Nature - Avril 2016
4. Solid State Lighting Reliability - Components to Systems - W. Dirk van Driel, Xuejun Fan, Guo Qi Zhang

## La société SOFRADE rejoint La Coopérative des Pisciniers

La Coopérative des Pisciniers, créée en septembre 2016, ne cesse de s'agrandir avec de nouveaux adhérents fabricants, installateurs et négociants du secteur de la Piscine. Dernière en date, la société SOFRADE a rejoint le réseau le 10 décembre 2017. Forte de plus de 30 ans d'expérience, cette société nîmoise est spécialisée dans les projets de construction et de rénovation de piscines.



Alain CLAVEL  
Dirigeant de SOFRADE

« Tout juste adhérent de la Coopérative des Pisciniers, j'en mesure déjà les bénéfices. Économiquement par exemple : les négociations avec les fournisseurs sont plus aisées car à plusieurs, nous pesons plus », explique Alain Clavel. « Les avantages ne sont cependant pas que financiers. En effet, l'échange d'expérience et de compétences est très présent au sein de la Coopérative. Qu'il s'agisse de ressources humaines, de politique économique ou de gestion de l'organisation, il est régulier de s'épauler et de se conseiller entre membres. Un chef d'entreprise est vite seul, l'entraide est une vraie richesse. Le partage de valeurs, c'est cela qui fera progresser le réseau », confie-t-il.

« Les décisions sont prises de manière collégiale, les fondamentaux du réseau sont la coopération et l'échange en toute transparence. Nous faisons tous le même métier, dans le même environnement économique. Les membres ont par exemple reçu et référencé une vingtaine de fournisseurs, mais je ne suis en aucun cas obligé de traiter uniquement avec ces derniers », précise Alain Clavel.

Si les fournisseurs référencés sont privilégiés, chaque associé garde en effet la liberté de maintenir une partie de ses relations commerciales avec d'autres fournisseurs, préservant ainsi les relations locales. Toujours dans un souci de transparence, les tarifs et BFA négociés avec les fournisseurs sont transmis à l'ensemble des associés.

La Coopérative des Pisciniers met en avant des valeurs de confiance, de solidarité et de transparence, qui séduisent de plus en plus d'entreprises du secteur de la piscine. Elle compte aujourd'hui déjà 19 adhérents.

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

## Succès du Poolstar Tour 18' auprès des revendeurs

En 2018, le Poolstar Tour a repris la route à travers la France pour 6 dates d'ateliers de formation, dédiés aux revendeurs du secteur de la piscine. En janvier et février, Lyon, Nantes, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, puis Marseille, ont été les étapes de ce Tour de France mêlant formations, conférences commerciales et échanges avec les techniciens de l'entreprise. Toutes les sessions ont rassemblé un total de 140 professionnels, venus découvrir également les nouveautés présentées par le Groupe. Au programme en effet, le nouveau catalogue 2018 présentant toute l'offre actuelle et les nouveautés de Poolstar pour la future saison : pompes à chaleur, douches Formidra, équipements d'aquafitness Waterflex, saunas Holl's, gamme saunas France sauna, spas Netspa, mobilier de jardin Prosolis, nouvelle offre de jouets gonflables et piscines hors-sol Jilong\* et la gamme de SUP gonflables et kayaks. Les participants ont pu assister également à une formation technique et commerciale sur les pompes à chaleur Poolex, avec la présentation de la nouvelle Poolex Nano\*. Le catalogue général 2018 est disponible en téléchargement version pdf en ligne, sur le site web de la marque (rubrique « Documentation »).

\* Voir nos deux articles Nouveautés dans ce numéro



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

## POOL TECHNOLOGIE réaffirme une identité forte avec son nouveau logo

C'est avec fierté que l'entreprise POOL TECHNOLOGIE et son Président, Philippe Gard présente en ce début d'année le nouveau logo de la marque d'équipements pour piscine. La nouvelle identité visuelle a choisi de remplacer l'évocation figurative de la piscine et du traitement, représentés par la vague pour l'une et les bulles pour l'autre, par un message simple et fort : le mot « POOL ». Ce nouveau logo, épuré, moderne et concis, correspond davantage à ce que représente aujourd'hui le fabricant d'électrolyseurs, tout en conservant certains éléments graphiques, liens de continuité pour l'entreprise. Le cyan du lettrage et la typographie toute en rondeurs, symboles du partenariat liant l'entreprise à ses clients, sont ainsi retenus. Une forme et une taille de caractères qui traduisent l'engagement et les efforts

déployés par les équipes, pour fournir un produit certes, mais aussi un service et un suivi de qualité à ses clients.

Communément appelée « POOL » par ses clients, l'accent identitaire du logo s'est donc naturellement tourné vers la mise en avant de ce mot, tout un symbole également. La seconde partie du logo, « TECHNOLOGIE », inscrite en lettres capitales, illustre les deux autres valeurs de l'entreprise : fiabilité et innovation. Verticales, ces lettres évoquent l'équilibre, la performance et la fiabilité des produits, des valeurs adoptées par POOL

TECHNOLOGIE depuis plus de 25 ans, dans sa démarche d'innovation technique, sociale et environnementale.

Ce nouveau logo apparaîtra sur l'ensemble des solutions du fabricant, ainsi que sur les documents marketing et commerciaux édités par l'entreprise en 2018.

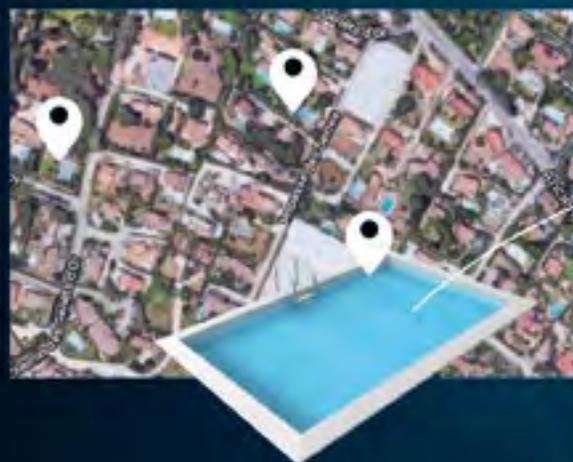
[contact@pool-technologie.fr](mailto:contact@pool-technologie.fr) / [www.pool-technologie.com](http://www.pool-technologie.com)

Expert depuis 1928



# hth® vous accompagne dans vos campagnes de mailings

Profitez d'un SERVICE INNOVANT d'identification de propriétaires de piscines autour de votre magasin par **images satellites**



**La solution idéale pour communiquer sur vos portes ouvertes et développer vos ventes de produits de traitement**

**Une offre clé en main :**

**Ciblage de nouveaux clients**



**Création et impression d'un mailing personnalisé**



**Envoi aux adresses sélectionnées**



Transformez vos étoiles de fidélité pour bénéficier de ce service

Pour plus d'informations, contactez Alice : [alice.letouze@lonza.com](mailto:alice.letouze@lonza.com) ou rendez-vous sur le site professionnel

[www.hthpiscine-pro.com](http://www.hthpiscine-pro.com)

UTILISEZ LES PRODUITS CHIMIQUES DE TRAITEMENT D'EAU AVEC PRÉCAUTION. AVANT TOUTE UTILISATION, LISEZ L'ÉTIQUETTE ET LES INFORMATIONS CONCERNANT LE PRODUIT SUR [HTHPISCINE.FR](http://HTHPISCINE.FR)

## Réaliser facilement une piscine miroir, est-ce possible ?

Entretien avec Matthieu BOUVIER d'ABPOOL, concepteur d'ISI-MIROIR

**Vous avez créé la société ABPOOL avec Yann AQUILINA en 2016 pour fabriquer et diffuser un nouveau concept innovant breveté : l'ISI-MIROIR, destiné à faciliter la construction d'une piscine à effet miroir, débordement sur 4 côtés. Quel était le but de ce concept ?**

Nous avons constaté par le passé que beaucoup de pisciniers hésitaient à proposer une piscine à débordement effet miroir car c'était un concept souvent mal maîtrisé et qui demandait aussi une plus longue durée de chantier.

**Sur le chantier, quel est l'intérêt d'ISI-MIROIR ?**



Pose du concept ISI-MIROIR sur maçonnerie avec entretoises provisoires en bois.

Il s'agit de regrouper en un produit la goulotte périphérique et le bac tampon. Ainsi l'installateur gagne du temps, maîtrise l'étanchéité de la piscine et de la goulotte. Il a également la certitude de réaliser un débordement homogène sur les quatre côtés, sans avoir à calculer les paramètres hydrauliques du bac tampon, tout en réduisant le coût de l'installation.

**Quel intérêt financier pour l'entreprise ?**

D'une part, l'économie porte sur la main d'œuvre : pour une piscine 10 m x 5 m, 1 journée à 2 personnes est suffisante (réalisation goulotte + bac tampon + raccordement hydraulique).

D'autre part, si l'entreprise confie le gros œuvre maçonné à un sous-traitant, avec ce concept la plus-value engendrée par cette réalisation de la goulotte/bac tampon rentre dans la facturation du piscinier et non du sous-traitant.

ISI-MIROIR permet de chiffrer facilement un tel bassin tout en maîtrisant sa marge.

**Ce concept ISI-MIROIR s'adapte-t-il à toutes les structures de piscine ?**

Bien sûr, car la goulotte est indépendante de la structure du bassin. Nous pouvons l'adapter sur des structures maçonnées, des coffrages perdus, des modules acier ou autres à parois minces, des coques polyester, des blocs polystyrène... quel que soit le type d'étanchéité du bassin.



Yann AQUILINA et Matthieu BOUVIER présentent le concept ISI-MIROIR sur leur stand à la journée technique des Métiers de la Piscine à Pierrelatte du 9 février 2017.

Aujourd'hui, ISI-Miroir répond aussi avec beaucoup d'intérêt au marché de la rénovation (40 % de nos commandes) qui est en pleine croissance.

Ce concept permet de changer facilement l'esthétique et l'efficacité hydraulique du bassin.

**Dans le cas de la rénovation ou d'une nouvelle piscine présentant des défauts de niveau (indispensable pour réaliser parfaitement le « miroir »), proposez-vous une solution ?**

Oui, nous avons conçu un profil de réglage de la ligne d'eau indépendant de la structure : ISI-LEVEL.

ISI-LEVEL permet d'ajuster facilement le niveau de l'arase lors de la réalisation ou de la rénovation d'une piscine à débordement ou miroir. En effet, la variation totale du niveau du débordement doit être très faible. Elle ne doit pas excéder quelques millimètres afin que l'eau s'écoule uniformément sur la longueur totale du débordement.

**Avez-vous de nouveaux projets ?**

Tout d'abord, le concept ISI-MIROIR évolue grâce au succès du produit. C'est ainsi que nous investissons cette année dans un moule à injection de 15 tonnes. Il permettra de fabriquer plus rapidement et de façon industrielle la goulotte ISI-Miroir tout en intégrant de nouvelles options. Cet investissement nous permettra de baisser le prix d'environ 25%. Cette nouvelle goulotte sera disponible à partir de juin 2018.

Conformément à sa stratégie d'innovation, ABPool aura d'autres produits brevetés qui verront le jour cette année et seront présentés au prochain Salon International Piscine Global à Lyon du 13 au 16 novembre 2018.



ISI-MIROIR une fois posé, remblaiement en cours.



ISI-MIROIR avec remplacement d'entretoises par des plaques bois qui assurent un bon alignement des éléments de la goulotte et la propreté durant le chantier.



Débordement ISI-MIROIR avec entretoises définitives en alu qui assureront la future pose des dalles de fermeture (en attente)

## TradeGrade de PENTAIR : une gamme pour gagner la guerre des prix discount !

PENTAIR a développé la famille de produits TradeGrade destinés à être vendus exclusivement par des professionnels VIP de la piscine (détaillants de magasins physiques, constructeurs et professionnels de la piscine) et non en ligne.



La gamme a été conçue pour leur fournir des avantages afin d'attirer et fidéliser leurs clients qui sont les premiers utilisateurs des produits de la ligne Pentair et, surtout, pour renforcer leurs activités.

Ces outils exclusifs permettent d'augmenter la rentabilité, avec plus de ventes et des bénéfices plus élevés, tout en construisant de meilleures relations avec les clients. Le consommateur ne peut profiter de ces avantages que si les produits sont achetés par ce canal de distribution.

De nombreux produits de la famille TradGrade donnent droit à des remises aux consommateurs qui ne sont pas disponibles chez les détaillants en ligne et bénéficient de technologies exclusives et de fonctionnalités supplémentaires par rapport aux modèles en ligne. Ces produits sont couverts par des garanties plus longues lorsqu'ils sont installés ou vendus physiquement par des professionnels qualifiés de la piscine.



BlueStorm



IntelliFlo VSF

Les VIP professionnels de la piscine accumulent également plus de points de récompense du programme incitatif du Pentair Partner Incentive Program (PIP).

Avec cette gamme spécifique, Pentair fournit à ses partenaires les moyens de valoriser leur expertise technique en assurant la sélection, la configuration et la maintenance précises des équipements, et de sortir gagnant face à la concurrence directe des prix discount.

Parmi cette nouvelle gamme de produits pour piscine, Pentair a dévoilé à Barcelone les tout nouveaux nettoyeurs robotisés IntelliFlo VSF, IntelliPool et BlueStorm.



IntelliPool

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



**VEGAMETAL™**  
abris de piscines

**VEGAMETAL conçoit, développe, fabrique et installe des abris de grande dimension FIABLES, PRATIQUES et ÉLÉGANTS pour les professionnels du camping et de l'Hôtellerie de Plein Air (HPA).**

Maîtrise des process, respect des réglementations françaises (NFP90309, NV 55), expérience, mise en œuvre de qualité (ISO 9001), savoir faire. Notre fabrication SUR MESURE s'adapte exactement à vos besoins.



ABRIS VEGAMETAL France SAS - 11,13 ave Barthelemy Thimonnier - 69300 CALUIRE ET CUIRE - 790 832 489 RCS Lyon  
T. +33 (0)6 72 32 08 19 - [vegametal.france@vegametal.com](mailto:vegametal.france@vegametal.com) - [www.vegametal.com](http://www.vegametal.com) / [/abrisdepiscines.vegametal](https://www.facebook.com/abrisdepiscines.vegametal)

## Les journées Professionnelles PROCOPI 2018 : une nouvelle formule pour plus d'échanges et de proximité

Comme chaque année, la société PROCOPI, fabricant d'équipements pour Piscine et Spa, est allée à la rencontre de ses clients dans 12 villes de France du 16 janvier au 9 février 2018. Pendant 5 semaines, membres de la direction, ingénieurs, responsables de région et de l'agence concernée se mettent à la disposition de leurs clients. Spécial PROS a assisté aux deux premières journées de ce cycle, à Mandelieu-la Napoule (06) et La Seyne-sur-Mer (83).



Séance Plénière

### Une journée à la fois instructive et conviviale

Après un petit-déjeuner d'accueil, la journée a débuté par une séance de 2h en plénière animée par Jocelyn BOURGEOIS, Président de la société et Christophe DURAND, Directeur Marketing et Communication.

Y étaient présentés l'actualité et les projets de l'année à venir ainsi que certaines nouveautés du Catalogue 2018, disponible en agence et sur le site [www.procopi.com](http://www.procopi.com) depuis le 1er novembre. Les participants recevaient des informations techniques et commerciales sur certains produits sélectionnés parmi les différentes marques : Aquareva, Climixel, Delta, Label Bleu, Thalao, Aquamatic et AccessPro.

Comme le souligne Jocelyn BOURGEOIS : « Nous avons 3 catalogues : celui exclusivement réservé aux professionnels, un second, AquaService, présentant 5800 références de pièces détachées et notre catalogue ProSwell, davantage destiné au Do It Yourself, mais pensé également pour aider les professionnels à prendre part à ce marché. Comme il est compliqué de connaître tous les produits, nous mettons le projecteur sur quelques uns ».

A la pause repas, les rencontres se sont poursuivies autour d'un déjeuner durant lequel les participants pouvaient partager leurs expériences et poursuivre leurs échanges avec l'équipe de PROCOPI.

### Des tables rondes pour plus de proximité

Cette année, PROCOPI innovait en proposant une nouvelle formule : plusieurs thèmes étaient abordés en tables rondes de 45 mn, successivement suivies en groupes d'une dizaine de personnes.

Les participants pouvaient assister à toutes ou choisir certaines d'entre elles.

Au programme de ces tables rondes : « Couverture automatique » animée par Jocelyn BOURGEOIS, « Chauffage » par Eric GUIMBERT, Directeur du Pôle Technique, « Traitement de l'eau » par Fanny HOURLIER, Ingénieur Chimie, « Filtration » par Sylvain GAUTIER, Ingénieur Hydraulique et « Outils Marketing PROCOPI » par Christophe DURAND, Directeur Marketing et Communication.

Deux ateliers étaient également proposés : l'atelier SeaMAID, animé par Philippe POMA présentait notamment la gamme de projecteurs Procopi et les solutions de rénovation (les lampes Ecoproof et le projecteur No(t)Mad) et l'atelier GRIFFON, animé par Julien OTTAVIANI exposait les solutions proposées par la marque dans le domaine des travaux d'étanchéité et le mastic-colle AQUAMAX.

Ce nouveau format permet ainsi aux participants de s'exprimer plus facilement, poser leurs questions et aborder les sujets qui les intéressent et à l'équipe de PROCOPI de recueillir leur expérience de terrain afin de répondre au mieux à leurs attentes.

Un espace relation client était également mis à disposition pour répondre à toutes les questions des participants.

« Ce sont des moments privilégiés, pour nous de rencontrer nos clients et pour eux de rencontrer les principaux acteurs de l'entreprise de Procopi. C'est l'occasion d'échanger avec nos clients qui nous font part de leurs besoins, de leurs attentes, et de recueillir, en un temps relativement court, énormément d'informations pour ensuite mener des actions correctives et améliorer des produits ou des processus », explique Jocelyn BOURGEOIS.

Ce nouveau format interactif a rencontré un très grand succès sur toute la tournée.



Table ronde « Traitement de l'eau », animée par Fanny HOURLIER



Atelier GRIFFON

## L'acrylique thermoformé au cœur des innovations de DOM COMPOSIT

*DOM COMPOSIT, créé il y a 33 ans par Pascal GONICHON, a toujours montré que l'innovation était dans l'ADN de l'entreprise.*

En effet, plus de 30 brevets, dont certains au niveau européen, ont marqué l'avance technologique de la PME. Première entreprise européenne à réaliser des escaliers thermoformés en acrylique, avec pas moins de 120 000 escaliers produits et distribués en Europe en 25 ans.

DOM COMPOSIT n'en reste pas là. Fort de son succès et après 2 ans de recherche, elle met au point la fabrication de piscines coques en acrylique. Ce procédé est aujourd'hui industrialisé et protégé par un brevet européen.

Pourquoi une telle volonté de produire de telles pièces en acrylique ?

**La réponse de l'entreprise est claire :**

- Pourquoi n'y a-t-il plus d'escaliers de piscines en gel coat, si ce n'est pour une raison qualitative.
- Pourquoi les spas ne sont-ils plus en gel coat, si ce n'est pour une question de tenue à la température.
- Pourquoi les baignoires et les douches ne sont-elles plus en fonte ou en grès, si ce n'est pour une question d'esthétique et de vieillissement.

Si notre environnement compte autant de produits synthétiques, c'est uniquement pour des questions de qualité, de résistance et de durée dans le temps.



Piscine Pretty Pool

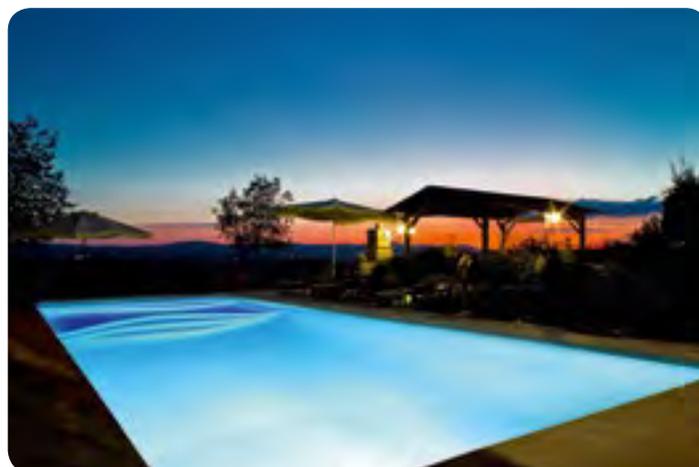
« A titre d'exemple, lorsque l'on sait que la grande majorité des piscines sont équipées de chauffage ou d'abris et que les températures de l'eau atteignent fréquemment les 33 à 34 degrés, cela donne à réfléchir » explique Pascal GONICHON.

Pierre SABATIER, Responsable commercial Professionnels se montre optimiste. « Lors des formations techniques et commerciales organisées cet hiver au sein de l'usine, les professionnels présents ont pu faire la différence par eux-mêmes ».

**Aujourd'hui, DOM COMPOSIT a créé une filiale spécialisée dans le thermoformage de matériaux techniques destinés à d'autres marchés : DOMEO Technologies.**

Au sein de cette nouvelle entité, un nouveau concept a vu le jour : **SO DOUCHE**. C'est un procédé qui permet de remplacer des baignoires par des douches destinées aux personnes à mobilité réduite ou à celles qui veulent améliorer leur habitat sans travaux onéreux. Nous fabriquons la douche selon le besoin au millimètre près.

« Nous avons été surpris de voir l'intérêt que les professionnels de la piscine portaient à ce métier complémentaire à leur activité, qui représente un moyen simple et rapide de développer leur chiffre d'affaires », ajoute Pierre SABATIER.



Piscine COCOON de nuit



Piscine COCOON de jour



Atelier de thermoformage

Pierre SABATIER : 07 63 26 14 98  
Pierre.sabatier@domcomposit.com

DOM COMPOSIT : 04 73 33 73 33  
contact@domcomposit.com  
www.domcomposit.com  
www.oceaviva.fr  
www.sodouche.fr

## Distribution exclusive des spas Villeroy & Boch en 2018

En vue de la prochaine saison ASCOMAT élargit son offre de spas et devient le distributeur exclusif de la marque Villeroy & Boch.

La qualité, la technicité et le caractère innovant de ces spas n'est plus à démontrer et en font un partenaire de choix.

Réunissant des atouts tant du point de vue du design des lignes que de l'avancée technologique, les spas Villeroy & Boch apportent une très grande efficacité énergétique en réduisant considérablement les pertes de chaleur et les risques de fuites. Tandis que leur solide structure leur assure une grande longévité.



Les Jetpacks, système breveté de personnalisation astucieux par des jets hydromassants interchangeables en un tour de main (même en eau), participent également au caractère unique de ces spas.

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

## Toucan fidèle partenaire sur la Clio Cup !

Le célèbre oiseau bleu, symbole de la gamme de produits de nettoyage de piscine, a trouvé ses champions et leur reste fidèle ! En effet, pour la 3e année consécutive, TOUCAN supportera Corentin et Pierre Tierce, dans la Coupe de France Clio Cup Renault Sport et vous invite à venir les rencontrer sur les circuits, tout au long des épreuves étalées sur l'année 2018.

Ces deux pilotes chevronnés, frères jumeaux, participent depuis 3 saisons au championnat de haut niveau,

où tous les concurrents montrent leur talent seul, conduisant tous un véhicule identique. La différence ne se fait donc que derrière le volant, avec au final, un écart de temps entre le premier et le vingtième inférieur à une seconde !

Le spectacle promet d'être intense...

Du haut de ses 20 ans, Corentin enregistre déjà une 2e place au championnat junior de 2017 et les deux frères visent cette année la victoire. Cette catégorie

a révélé par le passé de nombreux futurs champions, comme Alain Prost par exemple... Les meetings connaissent une grande affluence, avec en moyenne 30 000 spectateurs à Nogaro, Pau ville et sur le circuit Paul Ricard notamment. L'occasion d'une excellente visibilité pour la marque Toucan...

Les vidéos embarquées spectaculaires sont consultables sur la page Facebook de la marque :

[facebook.com/ToucanProductions.com](https://www.facebook.com/ToucanProductions.com).

Le calendrier des courses 2018 : Nogaro les 31 mars, 1er et 2 avril – Pau du 12 au 14 mai – Valencia (Espagne) du 22 au 24 juin – Dijon du 13 au 15 juillet – Magny-Cours du 7 au 9 septembre – Circuit Paul Ricard les 3 et 4 novembre.

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



## L'automatisme connecté : un moteur de croissance cette année pour PCFR

L'automatisme connecté est de plus en plus plébiscité par les professionnels, tant pour leur confort de travail que pour la tranquillité d'utilisation dans la gestion des équipements piscine. Preuve en est la montée en flèche des chiffres de ventes de cette catégorie de produits, dont PoolCop, le système d'automatisation compact qui gère la piscine, a bénéficié.

« Nous sommes très satisfaits par la progression des ventes réalisées en 2017 » déclare Lane Hoy, PDG de PCFR.

« Le Benelux en particulier a vu ses ventes grimper et PoolCop sera désormais disponible via le distributeur Pomaz BV, basé en Hollande. Pour 2018, nous mettons l'accent sur les ventes en France, où le marché a été



René BRUNIER, Kate FAURE,  
Lane HOY (Pdg de PCFR)

positif, mais plus lent à bénéficier de l'usage de ces technologies. Notre équipe commerciale s'étoffe, pour une présence, une couverture, une visibilité et un soutien encore accrus. »

Pour accompagner ce développement, l'équipe du siège de l'entreprise, basée à Curcun (84), est également en pleine expansion, notamment pour les départements de production et de support.

L'entreprise a annoncé le lancement au printemps 2018 de la nouvelle version du PoolCop au look modernisé, qui proposera une structure de prix simplifiée et une installation encore plus rapide. Nous vous en dirons plus dans un prochain numéro...

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

## Début d'année dynamique pour le logiciel EXTRABAT !

Le logiciel EXTRABAT vient de fêter ses 10 ans et continue sa croissance, afin de répondre toujours plus aux attentes des professionnels dans la gestion de leurs tâches au quotidien. Dernièrement, l'éditeur du logiciel a annoncé que son



Ophélie  
Coordinatrice marketing



Sandrine  
Assistance téléphonique

logiciel était en conformité avec l'article 88 de la loi n°2015-1785 du 29 décembre 2015. Rappelons que cette loi impose depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018 l'obligation pour les entreprises assujetties à la TVA de recourir à un logiciel certifié. EXTRABAT offre donc à l'administration fiscale et à ses utilisateurs des conditions de sécurité, d'inaltérabilité et de traçabilité des données, comme le requiert la loi.

Poursuivant son développement de façon dynamique, l'entreprise a recruté Sandrine, une Assistante téléphonique pour sa Hotline de l'Agence d'Angoulême et 6 formateurs de proximité continuent de circuler sur tout le territoire.

Deux autres nouvelles recrues, Nelly, Assistante commerciale et Ophélie, Coordinatrice marketing,

ont rejoint l'équipe, avec l'ouverture récente de l'Agence de Bordeaux. Tandis qu'une autre ouverture d'agence est prévue au mois de mars. C'est Jérôme, 19<sup>e</sup> salarié de l'entreprise, qui sera le Responsable de cette 5<sup>e</sup> agence

EXTRABAT. L'équipe s'était renforcée à l'automne d'un nouveau développeur informatique, participant à l'évolution du logiciel.

Enfin, le logiciel était le sponsor principal lors des récentes Assises Professionnelles de la Piscine (FPP) à Avignon, en février.

A noter que l'entreprise propose toujours une heure de formation CRM gestion commerciale hebdomadaire gratuite avec deux formateurs en ligne, tous les vendredis de 12h30 à 13h30.



Espace détente dans les bureaux de Bordeaux

[contact@extrabat.com](mailto:contact@extrabat.com) / <http://piscine.extrabat.com>

LOGICIEL

# Extrabat

[PISCINES]

Analyser

**Proactif**

Application déconnecté

**COMPTABILITÉ**

Gestion commerciale

CAMPAGNE SMS

**MESURER**

Formation

**PLANNING**

Espace serveur

**GÉRER** Assistance

**EMAILING** Accompagnement

**SAV**

**Développement**

Reporting Équipe

**PROFESSIONNEL**

**PRÉVOIR**

Autonomie

**Statistiques**

Contrats de services

Géolocalisation

**Mode Confort**

**PLAN DE CHARGES**

**Mode Nomade**

**TRAVAILLER PAR ANTICIPATION**

Plus d'informations au 09 87 87 69 20 - Retrouvez nos différentes agences sur Bordeaux, Angoulême & Poitiers

## Flipr : la barre des 1600 unités franchie en 2017... et déjà à fond en 2018

Le moins que l'on puisse dire, c'est que la société occitane n'a pas chômé depuis son apparition au CES de Las Vegas en janvier 2016. Plus de 1600 unités de leur objet connecté analyseur d'eau ont été commercialisées en 2017 à travers près de 15 pays et territoires. L'équipe souhaite désormais passer à la vitesse supérieure en 2018. Un Flipr 2 pour le mois d'avril, ainsi qu'une plateforme de services aux pisciniers, sont mis en place pour ce faire. Le reste, c'est Sven Fonteny, Co-fondateur de la société, qui en parle.

**Sven, quelle année ! 2017 a vraiment vu l'explosion des ventes de votre objet connecté. Plutôt très satisfaisant ! Racontez-nous.**



Sven Fonteny C.E.O Flipr : En effet, pour nous c'est un vrai motif de satisfaction. Nous sommes ravis de ce démarrage. C'est le fruit d'un travail collectif et le résultat pour tous ceux qui ont cru en notre projet parmi nos partenaires. Ce qui nous rend fiers également, c'est un chiffre : 93 %. C'est le pourcentage des clients satisfaits rapportés par l'outil Avis-vérifié. Fort de ces succès, nous continuons à innover pour cette année.

### Avec le Flipr 2 qui pointe le bout de son nez courant avril ?

Tout à fait. Ce Flipr 2 a été pensé avant tout, dans une logique de simplification, pour rendre le produit encore plus attractif de bout en bout de la chaîne : pour les professionnels et les distributeurs d'abord. Il a été conçu avec un packaging plus compact pour répondre aux besoins logistiques : un merchandising plus simple ou pour des frais de transports réduits. Il a été pensé pour les pisciniers également. Fort des avis que nous récoltons quotidiennement, nous avons apporté quelques optimisations, en particulier sur la fixation du produit par simple clipsage. Plus de vis. Et puis, le consommateur final va pouvoir dorénavant choisir parmi plusieurs coloris. La tendance à la personnalisation étant de plus en plus forte en ce qui concerne la piscine, nous savons que ce choix de couleurs sera un plus.

### Alors on jette le Flipr 1 ?

(Rires) Non pas du tout ! Il s'agit de quelques optimisations, mais notre technologie éprouvée et appréciée reste la même. Il en est de même pour l'application indispensable pour utiliser notre produit. Il faut bien comprendre que notre cœur de métier, c'est l'analyse des données. C'est en ce sens que nous avons développé notre technologie prédictive, véritable valeur ajoutée de Flipr et de son application. Cette technologie prédit le traitement de l'eau à faire en fonction des données de la piscine et aussi de sa localisation ou de son utilisation. Cela continuera de fonctionner sur le Flipr 1 et le Flipr 2... et sera même amélioré ! Pour le reste, c'est toujours aussi simple. Flipr s'installe en quelques minutes et se connecte en quelques secondes.

### Et une fois connecté que devient la DATA ? C'est un sujet central avec la nouvelle directive européenne de protection des données (ndlr : Norme RGPD).

Absolument. Ce que les professionnels ou les particuliers doivent comprendre, c'est que l'anonymat est protégé par cette norme. Et Flipr est d'ores et déjà en règle avec cette nouvelle réglementation. Participer au programme de collecte des données est une démarche volontaire et libre. Les dizaines de milliers de données que nous collectons tous

les jours nous permettent d'améliorer nos produits ou de faire fonctionner notre technologie prédictive. C'est d'ailleurs grâce à ces données que nous lançons le service DATA Pool.

### DATA Pool ? C'est un service destiné aux professionnels n'est-ce pas ? Comment cela fonctionne-t-il ?

Une fois que les Flipr sont installés, le professionnel va pouvoir se créer un parc de piscines connectées. Il peut, à distance, voir quelles piscines ont besoin d'une intervention, apporter des conseils de gestion automatisés à ses clients, et même anticiper la commande de d'un produit de traitement en fonction des besoins et des stocks. C'est donc un service rendu au consommateur final avec moins d'interventions inutiles, et surtout au piscinier, qui va pouvoir optimiser son planning, ses commandes, gagner en productivité... et fidéliser ses clients, qui, chacun sait, ont tendance à succomber aux appels du pied de la grande distribution ! A noter également, nous lançons des offres de leasing sur les Flipr. Ce dispositif, déjà en place et qui rencontre un beau succès, permet aux pisciniers de vendre plus facilement des Flipr à leurs clients, grâce à un prix de vente plus abordable (moins de 10€/mois pour la formule de base pour 36 mois). À cet abonnement pourront s'ajouter des prestations d'assurance ou de services, que le piscinier pourra, s'il le souhaite, lui-même créer. C'est un nouvel outil pour développer le CA de nos distributeurs, et les ventes de Flipr piscine et Spa !

### Oui, car depuis quelques mois, Flipr existe également pour les Spas ? Encore une innovation !

Il était normal de faire évoluer notre produit pour l'adapter aux spas. Il est vrai que nous travaillons beaucoup sur l'innovation. C'est peut-être propre à l'esprit start-up, mais chez Flipr, le développement et la croissance sont des éléments très forts de notre culture d'entreprise. Notre taille nous offre une souplesse qui nous permet d'être très réactifs face aux remarques de nos clients. Cela reste notre première source d'informations en matière de Recherche et Développement.

### Forcément, cette croissance doit attiser des convoitises. Quand on voit les mouvements de concentration qui s'opèrent actuellement sur le marché de la piscine, on se demande quand vous allez être rachetés par un grand groupe.

Pour l'instant ce n'est pas d'actualité. Oui, c'est vrai, nous avons eu des discussions et des débuts de proposition. Mais aujourd'hui, nous souhaitons avant tout accélérer notre développement. En ce sens, les services que nous développons, tels que DATA Pool, s'inscrivent pleinement dans notre stratégie. Vendre des analyseurs c'est bien, mais c'est sur notre capacité à générer des nouveaux usages et des revenus récurrents que nous consolidons notre position. C'est dans cet axe stratégique que nous allons poursuivre nos développements.

### Et on vous souhaite beaucoup de succès ! Rendez-vous en avril alors pour le lancement de Flipr 2 ! A quel prix public conseillé au fait ?

Sven : Toujours 299 €... ou à partir de 9,90€/ mois ! Tout a évolué en quelques mois, c'est vrai, sauf le tarif ! (Sourire)



## Nouveau directeur de site Azenco à Cazères

Afin d'assurer un développement continu, Azenco vient de recruter un nouveau directeur de site pour son usine de fabrication basée à Cazères (31) près de Toulouse. Olivier Laurent bénéficie de plus de 20 années d'expérience dans le secteur automobile et aéronautique, en tant que Directeur industriel et Directeur de site.



Cette nouvelle prise de fonction chez le fabricant d'abris et de volets piscine représente pour lui un nouveau défi : « Azenco est une entreprise en plein développement, avec un vrai potentiel industriel.

L'entreprise dispose d'une réelle stratégie à moyen et long termes, qui nécessite que nous travaillions sur les aspects industriel et humain. »

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

## Ré-ouverture de l'Agence PROCOPi à Saint-Martin

Le 5 septembre dernier, l'ouragan Irma laissait l'île antillaise de Saint-Martin dans un état de dévastation sans précédent. Procopi French West Indies, la filiale à 100 % du Groupe Procopi basée sur l'île, avait été sévèrement touchée par le cyclone et par les pillages qui l'avaient suivi.



L'équipe de Procopi FWI à St Martin, avec le Directeur Commercial Export du Groupe, Matthew RANSOM, devant le panneau « ouvert » de l'agence.

Après 2 mois de travaux, nécessaires pour réparer le toit, les murs et vitres de l'agence, ainsi qu'une remise à niveau du stock et de l'informatique, le 30 novembre dernier, il fut enfin possible de rouvrir l'agence Procopi aux clients professionnels. Le moment également de présenter les nouveautés produits et services pour la saison 2018 et de partager un moment privilégié avec clients, voisins et fournisseurs.

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

## La Coopérative des Pisciniers : bilan et actions à venir

La Coopérative des Pisciniers tenait le 19 janvier son Assemblée Générale annuelle à Aix-en-Provence, réunissant ses 19 associés. Au programme, en préambule, le rapport d'activité, avec en chiffre de fond, l'annonce de près de 4 millions d'euros d'achats réalisés par les membres de la société en 2017 ! Soit une belle dynamique, renforcée par l'arrivée de 6 nouveaux associés en fin d'année. Afin de poursuivre cette belle lancée et son objectif de mutualisation efficace des compétences de tous les membres, la Coopérative a également mis en place plusieurs commissions, réparties en binômes selon les différentes expertises de chacun (Formation technique, Communication, Achats...).



Toujours dans le même esprit de partage, Philippe Cochet, nouvel associé et Gérant de la société CODEV Piscines, a animé un atelier technique, très utile et apprécié, sur la création d'un devis type, intégrant les dernières spécificités des normes françaises et européennes en vigueur.

Enfin, autre temps fort de la journée : la présentation en détails de la Fédération des Professionnels de la Piscine, par Gilles Mouchiroud, son Président. En effet, les adhérents avaient voté, lors de la précédente assemblée, pour une adhésion de la



Gilles MOUCHIROUD

Coopérative à cette unique fédération défendant les intérêts de leur profession. Il leur a exposé les derniers chiffres du secteur, ainsi que les avantages de cette adhésion, notamment l'accès à tous les documents, études et actualités, publiés en avant-première. Ces publications représentent un outil important pour les professionnels, leur permettant d'appréhender au mieux les évolutions constantes du marché. Les adhérents de la FPP peuvent en outre bénéficier des services d'une équipe de spécialistes, que ce soit au niveau juridique ou administratif.

Une assemblée qui s'est déroulée avec, pour fil conducteur, le même esprit de partage et de transparence qui forme les valeurs fondatrices de la Coopérative.

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

## Direction commerciale unifiée pour le Groupe Léa Composites

Afin d'accompagner le Groupe Léa Composites dans son fort développement, un nouveau poste de Directeur commercial vient d'être créé, à l'initiative de Daniel ROMAN, son fondateur.

Max MONCHAUX rejoint ainsi le Groupe situé au siège historique de Roquefort-la-Bédoule, près de Marseille, pour occuper cette fonction, en charge d'optimiser la stratégie commerciale de l'ensemble des entreprises du Groupe.



Max MONCHAUX

Nous l'avons rencontré, début février, lors du dernier Congrès cannois du Groupe : « Je vais avoir en charge d'animer et manager l'ensemble des forces de vente du Groupe, avec d'une part les équipes de Christophe PRUDHON, le Chef des ventes qui gère et anime les salons et foires. Et d'autre part, j'ai aussi pour mission l'animation des réseaux de distribution pour toutes les marques du Groupe : Alliance Piscines, Piscines Prestige Polyester... »

Issu du monde du Commerce et de la Distribution, j'ai acquis mon expérience dans le domaine du Sport automobile et de la Téléphonie portable. Ce sont deux univers totalement différents, mais l'idée est de m'appuyer sur l'expertise des animateurs et des commerciaux, concernant la piscine, et d'apporter ma connaissance des réseaux de distribution. Mon objectif est de créer une synergie avec ces compétences. »

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

## 14<sup>e</sup> salon d'Enseignes HYDRO SUD DIRECT sous le signe de la nouveauté

Chaque année, après le traditionnel séminaire, les pisciniers HYDRO SUD DIRECT sont conviés au salon d'Enseignes. Organisé par la cellule d'animation, ce salon réunit adhérents et fournisseurs partenaires, pour des échanges professionnels vécus dans une atmosphère conviviale. Le 17 novembre dernier, le Palais des Congrès de Bordeaux s'est donc mis aux couleurs du réseau pour accueillir près de 200 représentants des points de vente de France et de Belgique. Sur 2 500 m<sup>2</sup>, 56 stands ont

déployé piscines, spas, saunas, équipements techniques ou d'agrément, mobiliers outdoor... au sein de l'Espace Pluriel. Outre un moment privilégié pour les fournisseurs partenaires pour présenter leur offre produits et leurs services, cet évènement représente aussi l'occasion pour les adhérents de bénéficier d'informations complètes et d'échanger sur la saison passée avec les partenaires du réseau.

Les exposants avaient la possibilité cette année de présenter leurs savoir-faire et leurs spécificités dans un espace dédié, équipé pour une douzaine d'auditeurs.

Les participants, qu'ils soient chefs d'entreprise, responsables de magasin ou conseillers techniques, ont ainsi pu bénéficier d'un éclairage sur les marques propres (Sunny Price, Label® et Elite Hydro Sud), découvrir les nouveautés produits et services, recevoir des explications techniques... lors de 6 ateliers mis en place la première journée.

Un 14<sup>e</sup> salon d'Enseignes où tout avait été prévu pour préparer au mieux la saison future.



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

## PoolSan élargit sa collaboration avec la FFN

La société ICP, qui distribue en Europe les produits de traitement de l'eau de piscine et de spa PoolSan, annonce son partenariat technique avec la Fédération Française de Natation à partir de cette année. L'entreprise est déjà fournisseur officiel de cette même fédération depuis janvier 2016. Ce double partenariat vient affirmer la volonté des instances sportives de tendre vers un traitement des bassins 100 % sans chlore.

Il est possible aujourd'hui, en parfait accord avec les réglementations européenne et française en la matière, de diminuer de façon conséquente la quantité de chlore actif utilisé pour le traitement des piscines

publiques. En effet, la réglementation européenne autorise la baisse du taux de chlore actif à 0,4 ppm, alors qu'actuellement les taux pratiqués sont de 2 ppm, voire plus. L'utilisation de chlore minimum peut donc être 3 fois moindre.

Par fortes températures ou en cas de fortes fréquentations, l'utilisation de chlore à 0,4 ppm, combinée à PoolSan, permet une désinfection complète des eaux de baignade.



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



## On the road again... avec SCP Europe !

Les 28, 29 et 30 novembre derniers, la charmante station balnéaire de Rovinj, en Croatie, accueillait la 4<sup>e</sup> édition des Sales Conferences & Vendor Showcase de SCP Europe (ISC). Durant ces 3 jours, les équipes du Groupe, la direction de POOLCORP, les principaux fabricants mondiaux de l'industrie de la Piscine et du Wellness, ainsi que les marques partenaires, ont assisté à un programme minutieusement orchestré.



Sylvia MONFORT  
Directrice générale SCP Europe

« Après 7 ans et déjà 3 éditions, on pourrait penser que cet évènement n'en est plus vraiment un et qu'il ne s'agit plus que d'une cérémonie de routine comme il y en a tant d'autres aujourd'hui dans notre industrie. Mais ce serait une erreur !

Nous avons de nouvelles équipes en place prêtes à se mettre en marche.

De nouveaux talents à former.

De nouvelles opportunités à saisir.

De nouveaux marchés à conquérir.

De nouveaux défis à relever.

Notre soif de progresser est toujours aussi vive

et nous sommes avides de nouvelles expériences.

Nous sommes plus que jamais... ON THE ROAD AGAIN. »

C'est avec ces mots plein d'ardeur que Sylvia Monfort, Directrice Générale de SCP Europe, souhaitait la bienvenue à Rovinj aux 300 personnes participant à cet évènement biennal de SCP Europe.

Tout au long de ces journées studieuses, les participants ont pu visiter les stands des marques partenaires exposants, assister à des conférences, des formations techniques et rencontrer leurs fournisseurs privilégiés, ainsi que les équipes de SCP de 8 pays et 15 agences commerciales européennes, lors d'échanges de qualité.

Le Showcase était en effet l'occasion pour les fournisseurs de SCP Europe (plus d'une quarantaine au total) de venir présenter leurs produits, équipes et services, de mettre en avant leurs marques, de lancer en avant-première leurs gammes stratégiques, accompagnées de formations, ou encore d'expliquer leurs offres présaison...

Si le ton était professionnel, l'ambiance n'en était pas moins conviviale et ponctuée de moments festifs, notamment par le dîner d'ouverture consacrée à un programme de festivités croates, en présence du Maire de Rovinj, tout comme au Gala de clôture.

Les moments forts se sont succédés, depuis le lâcher de ballons smileys jusqu'au magnifique feu d'artifice tiré depuis une plage privée...

Organisée dans le cadre magnifique de l'Hôtel LONE, privatisé pour l'évènement, cette grande rencontre professionnelle avait été préparée par Eric Galais, Directeur Marketing Europe, et les équipes Europe, avec le soutien logistique de la nouvelle entité croate du Groupe, SCP Adriatica.



AVADY POOL et MAYTRONICS  
recevant leur Trophée « Meilleurs vendeurs de l'année »

Au cours de ces 3 journées, sur une scène immense pourvue de 3 écrans géants, se sont déroulés animations et spectacles burlesques concoctés par les responsables Régionaux SCP et leurs équipes, accueil des nouvelles équipes issues des derniers rachats en Croatie, mais aussi à Malaga (Intermark/ Kripsol), remise des Trophées, avec les Best Vendors of the Year, décernés aux meilleurs fournisseurs de SCP Europe, et les Best Sales Center, récompensant les meilleures agences SCP pour l'année 2017.

SCP Europe est une filiale du Groupe POOLCORP, leader mondial de la distribution de produits, équipements et matériels pour piscine, wellness, outdoor et irrigation, aux professionnels.



Les équipes de SCP Europe

## Renforts commerciaux chez CCEI

Pour préparer la prochaine saison, CCEI a décidé de renforcer son équipe commerciale en recrutant deux nouvelles personnes. Vincent Quemener, actif sur le marché de la piscine depuis 10 ans, rejoint l'équipe et aura pour mission principale de développer l'activité dans le Grand Ouest. Basé près de Nantes, il permettra à l'entreprise d'offrir un service de proximité à ses clients, tant sur le plan commercial que pour le support technique.



Vincent QUEMENER

De son côté, Laurent Dupouy viendra apporter son expertise de la vente pour assister l'équipe commerciale France. Cet entrepreneur du domaine de l'équipement automobile accompagnera les commerciaux dans leur prospection et le suivi de leurs clients au quotidien, que ce soit au siège ou sur le terrain. Il travaillera également en collaboration avec

Muriel Friedmann, Directrice commerciale de CCEI, dans l'élaboration de la stratégie commerciale de l'entreprise.

En complément de ces arrivées, l'entreprise renforce ses équipes d'Administration Des Ventes et de Service Après-Vente. Ces renforts viennent permettre la poursuite d'un développement serein de la société, qui s'efforce, depuis plusieurs années, d'améliorer la qualité de ses services.



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

## POOL TECHNOLOGIE inaugure son boulodrome !

*Le 6 décembre dernier, une journée particulière attendait les salariés de POOL TECHNOLOGIE. Philippe Gard, le Président, avait profité du retour des technico-commerciaux au siège et du repas de fin d'année pour inaugurer un boulodrome dans l'enceinte de l'entreprise. Une idée soufflée par une poignée de collaborateurs souhaitant partager des moments chaleureux durant les temps de pause...*

Pour la direction, l'objectif de ce nouvel espace de détente est d'encourager les collaborateurs à donner leur avis et à faire des suggestions pour améliorer l'environnement de travail et renforcer ainsi l'harmonie et la cohésion entre les employés.

Cette initiative vient compléter un grand espace de détente et de convivialité déjà aménagé, composé d'une piscine, un barbecue, des tables de pique-nique et un potager (NDLR : rappelons que le siège de l'entreprise est situé à Valergues dans l'Hérault).

Le fabricant s'engage depuis de nombreuses années pour l'amélioration du confort et du bien-être de ses collaborateurs. En effet, pour Philippe Gard, il est important de concrétiser les valeurs de « cohésion et d'engagement » chères à la philosophie de l'entreprise. Comme d'autres entreprises, celle-ci connaît l'importance d'un environnement de travail agréable et stimulant pour développer la motivation des collaborateurs et favoriser les échanges. Cette démarche permet également aux nouveaux talents de



s'intégrer facilement dans un cadre convivial et chaleureux, agrémenté par des activités interservices et, pourquoi pas, des activités interentreprises.

Deux années auparavant, la société avait déjà investi dans un projet de cohésion, en créant un potager collectif, afin d'améliorer les échanges entre les collaborateurs dans un environnement naturel et apaisant, en pleine zone urbaine. Une initiative qui

présentait déjà un double avantage : retrouver le véritable goût des fruits et légumes et se détendre durant les moments de pause.

Fidèle à ses valeurs, la société reste à l'écoute de ses collaborateurs pour satisfaire au mieux leurs attentes et créer une atmosphère dynamique et collaborative dans l'entreprise. Cette journée restera mémorable dans l'esprit des collaborateurs et de la Direction.

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

## Nouveau Support technique France chez SPECK PUMPEN

Après une saison 2017 très réussie, la société Speck Pumpen a décidé de renforcer sa présence en France, et plus précisément son équipe basée à Lyon, avec l'arrivée de Pascal Fleutelot. Ce dernier, en tant que support technique national chez Speck Pumpen France, est en charge du conseil sur les produits, de la formation et de la gestion du SAV depuis décembre 2017.



Pascal FLEUTELOT

Pascal Fleutelot a découvert le marché de la piscine en 2003 chez Stérilor. Il créa en 2006 le service «SAV-Groupe» pour le Groupe NextPool. Après avoir pris en charge la direction technique de PoolRite Europe en 2010, il enrichit son expérience en tant que Commercial chez Horner Xpress, puis chez Aqua France. Il a intégré Speck Pumpen France le 1<sup>er</sup> décembre dernier, apportant ses compétences techniques, ses connaissances des produits et sa bonne humeur !

Ce recrutement fait donc évoluer les missions respectives de chacun au sein de SPECK Pumpen France depuis ce début d'année. Voici donc les nouvelles missions de vos interlocuteurs directs au sein de l'entreprise :

- Cécile Guinand – Assistante du Directeur France : Gestion et suivi des commandes / Demandes et offres de prix / Comptabilité clients / Traductions. c.guinand@speck-pumps.com
- Pascal Fleutelot – Support Technique France : Conseils et préconisations produits / Formations / Suivi des dossiers SAV / Gestion des procédures SAV. p.fleutelot@speck-pumps.com

[info@speck-pumps.com](mailto:info@speck-pumps.com) / [www.speck-pumps.com](http://www.speck-pumps.com)

## L'Atelier de réparation des robots MOPPER

La société MCE, dirigée par Eric Ponchel, reprend le SAV du bien connu robot nettoyeur de piscine MOPPER. Ce technicien prend la suite de l'entreprise SDT ATELIER



Eric PONCEL

et propose ses services en tant que spécialiste de la réparation de ce robot de nouvelle génération Made in France.

Il dispose des pièces d'origine du robot afin d'effectuer les réparations dans

les meilleures conditions. L'atelier est situé 1 rue de la Tournelle à Gagnac, tout près de Toulouse, mais vous pouvez aussi envoyer votre MOPPER en réparation, il vous sera proposé un devis adapté, avant toute réparation.

[ponchel.mce@gmail.com](mailto:ponchel.mce@gmail.com) / [www.sos-mopper.fr](http://www.sos-mopper.fr)

logyline

# logy CONCEPT 3D

## FAITES GRANDIR LE RÊVE DE VOS CLIENTS !

APRÈS

AVANT

# EN 2018, PASSEZ A LA 3D!

DEMANDEZ UNE DÉMONSTRATION GRATUITE

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

09 57 62 99 32  
[contact@logyline.com](mailto:contact@logyline.com)

## MAYTRONICS France renforce ses équipes après une année 2017 exceptionnelle !

Après nous avoir longuement reçus et balayé de nombreux sujets (que nous vous livrerons très prochainement), Vincent Quéré Directeur général de Maytronics France, nous a notamment parlé des évolutions et des nominations au sein de son département commercial, enjeu stratégique pour faire face à la croissance exceptionnelle affichée par Maytronics France.

Stéphane LEDRU que l'on ne présente plus, évolue maintenant à l'échelon européen au poste de Director E.U e.commerce & Mass Merchant Business. Il dépend maintenant de la maison-mère en Israël. Dans un prochain entretien, nous reviendrons plus longuement sur sa nouvelle activité très pointue qui le passionne chaque jour un peu plus !

Il est remplacé par Bastien BERTRAND au poste de Directeur commercial.

**Bastien BERTRAND** : « Entré chez Maytronics il y a 12 ans, j'ai été commercial pendant 9 ans puis j'ai occupé le poste de Chef des ventes durant 2 ans avant de remplacer Stéphane en tant que Directeur Commercial France de toutes les équipes directes et indirectes. Notre force commerciale est de 19 personnes et l'on a encore des recrutements en cours. »

**Vincent QUERE** : « Nous sommes dans un process de



De gauche à droite : Mathieu SMADJA, Stéphane LEDRU, Bastien BERNARD, Marie-Pierre FRAYCHET, Vincent QUÉRÉ

recrutement très fort. Nous avons fait 17 recrutements en 2016, 12 en 2017 et l'on part sur 14 embauches sur les 6 prochains mois. Nous devrions friser les 100 personnes à la fin de l'année ! »

**Bastien BERTRAND de continuer** : « Mathieu SMADJA qui était responsable du département piscines collectives chez nous, me remplace au poste de Chef des ventes tout en gardant son activité Piscines Collectives. A ce poste, il manage toute la force commerciale en ayant en charge les nouveaux arrivants, comme Aurélie FLORES, nouvelle responsable commerciale senior Rhône-Alpes - région qui vient d'être coupée en deux, tant le secteur devenait important. On se renforce donc sur ce secteur-là.

On soutient aussi les régions avec le renfort de 2 responsables de région, l'un basé à Bordeaux et l'autre dans les Ardennes. Cela va nous permettre de mieux encadrer les nouveaux arrivants et de faire évoluer les commerciaux juniors vers des fonctions de seniors. »

**Vincent QUERE** : « Autre recrutement en cours, un responsable commercial export pour des territoires que nous appelons « ouverts » comme l'Afrique du nord, par exemple ou La Réunion/Ile Maurice... »

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

## hth® accompagne les revendeurs dans leurs démarches règlementaires



Afin d'aider les pisciniers dans l'enregistrement de leurs transactions concernant les produits intégrant du peroxyde d'hydrogène à des concentrations supérieures à 12 %, **hth® a développé un registre spécifique, mis gracieusement à la disposition de ses clients.**

Pour rappel : depuis le 29 août 2017, le décret n°2017-1308 rend obligatoire en France l'enregistrement des ventes de produits dont la formulation intègre ces concentrations de peroxyde d'hydrogène (n° CAS 7722-84-1).

Les produits de la marque étant concernés par cette

règlementation sont : **Green to Blue 35 % ; Green to Blue Extra Shock 35 % ; Baquacare 35 % et Baquacil Kit.**

Le document fourni gratuitement se compose d'une centaine de pages, permettant l'enregistrement des transactions, en regroupant les informations obligatoires : coordonnées du client, informations concernant le produit et son utilisation, paiement et signature. Le registre devra préalablement être coté et paraphé par le commissaire de police ou le commandant de brigade de gendarmerie compétent. Il doit être rempli chronologiquement, sans blanc ni altération, et doit être conservé durant 5 ans à partir de la date de la transaction.

Toute transaction suspecte (quantité inhabituelle...) doit être déclarée auprès de la Mission Nationale de Contrôle des Précurseurs Chimiques : [mncpc@finances.gouv.fr](mailto:mncpc@finances.gouv.fr)

## Un voyage en Thaïlande pour les fidèles clients d'hth®

Une trentaine de clients fidèles à hth® ont été invités par la marque à découvrir la Thaïlande en novembre derniers. En effet, le programme de fidélité de la marque, hth® Fidelity, lancé en 2009, organise tous les deux ans un voyage avec ses fidèles clients. Au programme : dépaysement à tout point de vue : climat, culture et spécialités culinaires... Un séjour qui alliait visites et détente pour bien préparer la saison 2018.



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



## la solution 100% béton !

- Montage & coulage structure en 1,5 jours.
- Des escaliers complexes en quelques minutes.
- Une compatibilité à 100% avec le matériel du marché

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

contact,  
Olivier Lelong :  
07 81 68 41 28  
[contact@solidpool.fr](mailto:contact@solidpool.fr)

Les piscines 100% **BÉTON**



## UNE FINITION PARFAITE !

Toutes les tailles, toutes les formes, tous les revêtements



Montage structure : 1 journée



Montage : 1 heure

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



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



Le bloc Standard, Flex,  
prêt à carreler,

Les blocs pièces  
à sceller,



Le bloc  
filtrant  
Excellence



& Le bloc  
Escalier

## Entretien avec Mathias Werner,

Responsable commercial et développement Sud-Ouest,  
Responsable grand compte Négoce chez POOLSTAR

*A l'occasion de la Journée professionnelle des Métiers de la Piscine organisée par le Centre de Formation au Lycée de Pierrelatte le Jeudi 14 décembre, Spécial PROS a rencontré Mathias WERNER, qui représentait la Société POOLSTAR en tant que parrain de la promotion 2017/2018 du Brevet Professionnel Technicien Piscine.*



Mathias WERNER

### Mathias WERNER, quelle est votre parcours dans le métier de la piscine ?

Après une formation technique, j'ai travaillé pour différentes entreprises, notamment pour l'Institut de la Piscine avec Laurent Chouraqui, qui est très reconnu. J'ai ensuite dirigé ma propre société mais, après quelques années, j'ai décidé d'arrêter pour différentes raisons. J'ai alors travaillé pendant 2 ans pour Zodiac dans le monde du négoce, en spécialisation sur la pompe à chaleur et la déshumidification. Chez Poolstar depuis 3 ans, je suis en charge du commercial et du développement du secteur grand Sud-ouest, et depuis cette année, responsable du négoce au niveau national. Je m'occupe également de l'activité de formation, avec Patrice Barbe. En cette fin d'année, je viens d'obtenir mon habilitation à l'expertise Judiciaire et Amicale dans le domaine de la piscine.

### Comment Poolstar en est venu à devenir partenaire et parrain de la promotion du BP Technicien Piscine cette année ?

J'ai moi-même suivi cette formation en 1998/2000, à l'époque avec Daniel Bonnard et Bernard Ageorges et j'en ai gardé de très bons souvenirs. C'est une formation qui m'a appris énormément de choses. DEL et Gérard Benielli de Diffazur étaient les parrains de ma promotion. C'est une des rares formations où un tel parrainage existe et je trouve cela très important car cela permet de garder de très bons contacts avec le monde professionnel. Souvent les parrains aident les élèves lors de leur installation par exemple. Pour moi, c'était donc important de redonner à Pierrelatte ce que j'ai reçu. J'en ai alors parlé à Emmanuel Attar (NDLR : Directeur Commercial), et il a accepté de rentrer dans ce cycle, prendre un parrainage, participer à leur formation et nouer un partenariat avec eux. Nous étions des intervenants extérieurs depuis plusieurs années, et cette année en tant que partenaire et parrain de la promotion, nous essayons d'avoir une relation privilégiée avec eux.



La promotion 2017/2018 du BP Technicien Piscine de Pierrelatte au siège de POOLSTAR

### En quoi consiste votre rôle de parrain ?

Nous faisons une formation auprès des élèves, sur le chauffage et la pompe à chaleur plus particulièrement. Nous donnons des cours au lycée de Pierrelatte aux élèves de 1<sup>e</sup> et 2<sup>e</sup> année, essentiellement sur le chauffage : les différents types de chauffage en piscine, comment dimensionner une pompe à chaleur, calculer la consommation d'une PAC ou la déperdition de chaleur...

Nous les avons reçus aussi à notre siège, à LE ROVE (13). En tant que numéro 2 du marché français dans le secteur des pompes à chaleur, nous tenions à leur montrer nos procédures et à leur présenter nos gammes de produits. Ils ont aussi reçu des informations et une formation sur les

saunas et les pompes à chaleur et ils ont pu visiter l'usine. Cette année, nous intervenons également dans la nouvelle formation du BTS commercial (Spécialité Piscine), par quelques heures de cours de formation technique et commerciale.

### Comment s'est passée votre participation à cette journée professionnelle ?

Comme à chaque fois, la journée a été très agréable et très intéressante. Il y a eu de très bonnes conférences. Cette année, nous avons animé une conférence sur les cabines infrarouge et un atelier sur les pompes à chaleur qui ont été suivis par de nombreux participants. Nous avons également présenté trois de nos nouveautés : la POOLEX Nano, pompe à chaleur pour petits bassins (voir notre article p. 44), les cabines infrarouge Spectra et le sauna Venetian.

Nous accordons une grande importance à la formation.

C'est une part importante de notre activité et toutes nos formations sont en interne, animées par Patrice Barbe et moi-même.

C'est aussi pour cette raison que nous avons lancé notre Poolstar Tour, dont c'est la deuxième édition cette année. Ce roadshow consacré aux professionnels en région se déplace dans 6 villes de France, du 18 janvier à Lyon jusqu'au 9 février à Marseille. Nous présentons notre catalogue mais la formation y a aussi une grande part puisque

nous formons les participants de manière technique et commerciale, sur chacun des produits, et particulièrement sur les pompes à chaleur, le montage, le démontage et le SAV, ainsi que sur les saunas.

### Quel est votre bilan de l'année 2017 ?

Cela a été une excellente année. Concernant le secteur des pompes à chaleur, nous avons vraiment « explosé » cette année. Nous sommes très fiers de nos produits car nous recueillons d'excellents retours de la part de nos clients. Nous personnalisons aussi des pompes à chaleur pour certaines enseignes. Notre but est de démocratiser l'inverter pour que dans les années futures, nous ne fassions plus que cette technologie.

Cette année, le paddle a aussi connu un très grand succès ainsi que le kayak. Ils ont été deux produits phare de l'année 2017, et le seront sûrement cette année. En 2018, nous lançons une gamme de jouets gonflables et de piscines hors-sol. L'une de nos nouveautés s'annonce aussi d'ores et déjà un succès, notre gamme Skiflott, une gamme de tapis flottant en mousse de différentes tailles allant d'une à dix personnes. De très belles perspectives pour cette nouvelle année donc !

## De l'importance de... La formation continue

**Janvier 2018 aux Antilles : une évaluation à chaud !**

Comme chaque année en janvier, des actions de formation ont été proposées en Guadeloupe et en Martinique par le Cabinet BIGNONEAU. C'est avec un réel plaisir que la profession s'est retrouvée pour des formations professionnalisantes spécifiques qui permettent aux pisciniers d'adapter leur offre à des domaines plus étendus et de répondre aux besoins des particuliers comme des collectivités. Cela concerne toute l'équipe : du chef d'entreprise aux techniciens, sans oublier les chargés de vente et de conseil à la clientèle...

Du côté des particuliers, la recherche est au confort, aux économies réalisables et, bien sûr, à la sécurité pour toute la famille. Outre la meilleure maîtrise des nouveaux équipements, tels que ceux de domotique, avec des appareils de traitement permettant de bien anticiper le comportement de l'eau, d'obtenir des résultats plus lissés et des apports d'eau ajustés, les particuliers ont bien intégré que seule la qualité de la prestation assurait leur renouvellement de contrat avec le professionnel de la piscine !

Il est donc nécessaire de garantir au client une régularité de résultats, de pouvoir lui procurer une eau belle et saine, sans que celui-ci n'ait à intervenir et sans besoin pour lui de stocker des produits dangereux dans son garage.

Précédemment lors de ces formations continues, les professionnels avaient pu aborder des rappels sur les bases du traitement mécanique de l'eau et les principes hydrauliques, puis sur la bonne pratique en matière de désinfection des eaux (traitements chimiques), par le biais d'exercices reprenant les problématiques souvent rencontrées auprès de la clientèle privée.

En effet, il s'agit dans tous les cas, d'agir en professionnels : certes le marché est concurrentiel, mais les pisciniers doivent apporter des réponses aux questions posées qui passent par la qualité. Ils ne sont pas seulement concurrents, mais prestataires sur un marché, où chacun est connu et peut se différencier avec des avantages ou une spécialité complémentaires.

Savoir se distinguer par une réponse adaptée, des diagnostics exacts et une prestation donnant toute satisfaction,

permet d'établir une facturation au juste prix et assure la pérennité de leur entreprise.

Pouvoir demander de l'aide ponctuelle à un confrère, pour, par exemple, intervenir à plusieurs sur un gros chantier où des talents différents sont souvent exigés, est un modèle économique qui a fait ses preuves.

En parallèle, le marché de la piscine collective peut être très intéressant.

Les gestionnaires et directeurs d'installations collectives attendent des professionnels qu'ils leur garantissent une rapidité et une efficacité d'intervention, ainsi que des produits et matériels de qualité. Ils seront le

puis fin mars à La Réunion.

A chaque fois, une attestation professionnelle est remise aux participants, garantissant un suivi des évolutions techniques du secteur, comme des bonnes pratiques.

En 2019, les thématiques de formation se focaliseront sur la bonne manipulation des produits et les connaissances réglementaires indispensables, ainsi que sur la mise en place des procédures qualité, constituant le plan d'hygiène attendu en collectivité.

Un calendrier annuel d'interventions est prévu et sera prochainement publié, pour permettre aux professionnels de se retrouver de façon régulière



Groupe de pisciniers le 15 janvier en formation en Guadeloupe. Formation organisée par la SAD à Jarry, avec Monique BIGNONEAU et Richard CHOURAQUI.

complément aux actions quotidiennes de mesures et d'entretien effectuées par les opérateurs sur site.

Pour bien accomplir cette tâche, il est nécessaire de connaître et faire respecter la réglementation, de ne pas accepter des comportements inacceptables, tant sur l'utilisation des produits, leur stockage, que concernant les résultats de la qualité des eaux. En ce sens, pouvoir compter sur les contrôles institutionnels comme ceux effectués par l'ARS, permet une progression, obligeant les donneurs d'ordre à ne pas réfléchir qu'en termes de « moins coûtant » mais plutôt de « mieux disant » et surtout de « mieux faisant », donc de « mieux offrant », auprès des clients baigneurs !

Ce sont ces thématiques qui ont été présentées en ce début d'année 2018 aux Antilles, et qui seront exposées en février sur la région ouest de l'hexagone (Bretagne, Vendée, Pays de Loire...),

autour des thématiques « qualité-réglementation-satisfaction » de la clientèle, et ainsi renforcer un réseau en toute transparence, échanger sur ces savoir-faire et leur mise en œuvre, sans publicité commerciale et en toute objectivité.



Visite technique de la piscine olympique de Basse Terre, en rénovation. Madame Lucette MICHAUD-CHEVRY, ancien Ministre, Présidente de la Communauté d'agglomération Grand Sud Caraïbe, a tenu à y participer personnellement.

## La grande journée professionnelle des Métiers de la Piscine du lycée de Pierrelatte

Jeudi 14 décembre 2017, le Centre de Formation « Métiers de la Piscine » de Pierrelatte (UFA) organisait à nouveau ce rendez-vous annuel pour les professionnels de la piscine, désormais très attendu. Cette année encore, l'évènement a connu un vrai succès en accueillant plus de 400 personnes et près de 40 fournisseurs, remplissant son objectif principal : mettre en relation le monde de la formation et des étudiants avec la grande famille professionnelle de la piscine.

Le programme de la journée était organisé autour de deux types d'activité : des conférences et des ateliers.

Ainsi, 14 conférences d'une heure ont rythmé la journée :

### Les conférences techniques

- Le traitement de l'eau des piscines privées à usage collectif, par Christel AGEORGES (Expert judiciaire)
- Le piscinier face à la procédure judiciaire, par Eric DUJARDIN (CNEPS)
- Les couvertures immergées, par Fabien ULPAT (T&A)
- La pose de coques polyester, par Christophe MATHY (Alliance Piscines)

### Les conférences fabricants

- Chlor'in, par AELLO
- Les couvertures immergées, par FLUIDRA
- Les cabines infrarouges, par POOLSTAR
- Le traitement de l'eau des piscines à usage collectif, par FLUIDRA
- Le Trade Grade : une approche professionnelle nouvelle, par PENTAIR
- Les couvertures immergées, par PROCOPI
- Les couvertures immergées, par DEL

Les participants ont également pu découvrir les divers exposants qui, pour la plupart, ont donné des précisions techniques ou ont animé des ateliers sur leurs produits : Chlor'in d'AELLO, le taritement de l'eau à base de minéraux de ZODIAC, la régulation ampérométrique d'OCEDIS, le PoolManager® PRO de BAYROL, l'abri de chantier POOL UP, les cabines UV de POOLSTAR, la soudure de membrane armée de DELIFOL, les produits de collage, étanchéité et réparation de GRIFFON et de GEB, l'atelier de fonctionnement et dépannage PRIMA, les ateliers couvertures automatiques et traitement de l'eau par hydrolyse Oxymatic® de DEL, les couvertures immergées Revodeck de PROCOPI, l'arrache-moteur d'AB Pool, l'atelier de SAV sur les couvertures immergées d'APF, les couvertures automatiques de FLUIDRA, le passe paroi et le réglage de fins de course de T&A, le dépannage et réglage de fins de course de MAYTRONICS, le traitement de l'eau à l'UV de BIO-UV, la soudure de membrane armée bord à bord de RENOLIT, le traitement à l'ozone d'OZONEX et le fonctionnement et la maintenance des capteurs par EMEC.

Ces ateliers pédagogiques proposés tout au long de la journée aux jeunes apprentis du CFA / IFIR, ont aussi permis aux différents professionnels de découvrir ou d'approfondir leurs connaissances sur tous ces thèmes et produits.



Les nouveaux diplômés du BP Piscines présents à cette journée avec Manuel MARTINEZ, responsable de cette formation et Christelle MARSOT, son assistante et professeur de français.



Clément CHAPATON, Président d'APF



Cette membrane armée 200/100° (au lieu de 150/100° habituellement) est appelée 3D pour la Renolit Alkorplan 3000 Touch du fait de son relief qui imite la structure du sable ou de la pierre.



Stand Procopi



Cédric MARCHAL en démonstration de la soudure d'une membrane armée DLW Delifol

Les partenaires de l'UFA, RENOLIT, POOLSTAR, AB POOL, AQUALUX et APF, qui participent à la formation des apprentis durant les 2 années d'étude, se sont particulièrement impliqués.

Un espace des apprentis et un espace formation étaient spécialement dédiés pour informer au mieux sur les cursus des Métiers de la Piscine et répondre aux questions des élèves et des entreprises sur l'apprentissage.

La journée s'est achevée par un moment très convivial autour d'un apéritif dinatoire et d'un groupe musical.

Comme le souligne Christelle MARSOT, Coordinatrice de la Formation, « ce qui ressort de cette journée, c'est la passion ! Les distributeurs, fabricants, experts et chefs d'entreprises ont remarquablement joué le jeu en endossant à leur tour la casquette de formateurs. Le temps de tous ces professionnels semblait s'être presque arrêté pour transmettre l'ADN de la Piscine à ces jeunes soucieux de tout comprendre, en leur offrant des échanges et des moments privilégiés. »

Bravo encore à Manuel Martinez, Responsable de la formation et Christelle Marsot, qui donnent toujours chaque année une telle énergie pour organiser et réussir cette rencontre professionnelle à laquelle participent également les jeunes en formation (BP et BTS) ou fraîchement diplômés.



Le proviseur du lycée polyvalent Gustave Jaume, Xavier MICHELIS et Christelle MARSOT de l'UFA.

« Malgré nos 25 ans d'existence, c'était notre première participation à la Journée Technique de Pierrelatte et nous en sommes très satisfaits. Nous avons rencontré des gens très intéressants, et d'autres très intéressés. Nous avons bien fait de venir car nous avons sûrement trouvé de nouveaux distributeurs. Cette journée a été si concluante que nous viendrons spécialement dispenser un cours aux élèves dans le courant de l'année. Nous réaliserons aussi une pose de notre dispositif dans un de leur bassin et nous leur laisserons l'appareil. Ils pourront ainsi apprendre à s'en servir », **Jean-Yves EVEN**



**Directeur Général de la société OZONEX.**



« Comme à chaque fois, la journée, très bien organisée par Christelle et Manu, a été exceptionnelle. J'ai la joie d'y retrouver des camarades de ma promotion 1998/2000 puisque j'ai moi-même suivi cette formation. Ce qui est formidable, c'est que de très bonnes relations se nouent avec les élèves, leurs maîtres d'apprentissage, tous les professionnels et entre les exposants également. Nous sommes plus détendus que sur des salons professionnels et nous parvenons aussi à faire du business ». **Mathias WERNER**, Responsable commercial et développement Secteur Sud-Ouest de POOLSTAR.



Christelle BETTI de Fluidra/AstralPool présente le nouveau média filtrant OC-1 composé de plastique extrudé polyéthylène haute densité. Il permettrait une finesse de filtration 20 fois plus élevée que le sable et malgré tout un contre lavage moins fréquent.



Ocedis, le spécialiste de traitement de l'eau et des équipements automatiques MelFrance.



Marius PASQUINI, patron de Piscines Karukera avec son nouveau directeur Gilles BENEVENTI. Ils viennent de recruter également Jonathan Brard, récemment diplômé du BP Piscines à Pierrelatte.

« J'avais eu l'occasion de participer à la première édition, qui avait déjà été un grand succès, et il est agréable de constater que ce rendez-vous se maintient, se développe et s'organise au mieux, avec une vraie fluidité de circulation, une grande participation et de sérieux contacts professionnels. Cela permet de renouer des liens et d'en créer de nouveaux. Il est plaisant de voir qu'il y a un vrai dynamisme autour des écoles de formation, en particulier à Pierrelatte, et c'est tout l'intérêt du futur de notre profession. Il est très agréable de rencontrer une équipe aussi dynamique et autant de sourires sur cet événement. », **Fabien ULPAT**, Responsable commercial T&A, pour les marchés français, suisse et italien.



# LE BAROMÈTRE DES ENTREPRISES .....

Dans la plupart de nos numéros, vous retrouverez le point de vue d'industriels, de fabricants, de constructeurs... sur les tendances du marché, ce qui vous permettra de recouper avec vos propres appréciations. Si vous souhaitez vous aussi vous exprimer, faites-nous le savoir, nous vous laisserons la parole avec plaisir.

Dans le cadre du Salon Piscine & Bien-être de Paris en décembre dernier, ces entreprises ont bien voulu nous livrer leurs impressions sur la saison 2017.

## Monique BENIELLI, Dirigeante Diffazur Piscines

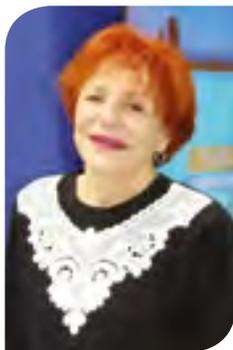
« L'entreprise a aujourd'hui 44 ans. Nous sommes classés dans les 500 premières entreprises de la région PACA. En effet, la société, qui regroupe 350 salariés, réalise aujourd'hui presque 40 millions de chiffre d'affaires hors taxe.

Nous rayonnons sur toute la France. Comme chaque année, nous avons obtenu la meilleure cotation de la Banque de France.

A ce jour, nous avons conçu et réalisé plus de 500 parcs aquatiques.

Concernant les piscines privées, la tendance, qui s'était orientée vers les couloirs de nage, revient à nouveau à la construction de bassins de formes libres, plus paysagères. Cette année, nous lançons un nouveau revêtement, qui vient s'ajouter aux nombreuses solutions que nous proposons. A signaler aussi que nous avons eu à nouveau une médaille internationale, remise par nos confrères américains. »

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



## Christophe PRUDHON, Responsable commercial de la Force de Vente Alliance Piscines

« Ce sont des conseillers techniques qui assurent l'assistance sur les manifestations (salons, foires...). Ils gèrent aussi certains secteurs souvent proches des usines de fabrication, et dans les zones non couvertes par les concessionnaires Alliance Piscines.

En 2018, notre objectif est de renforcer notre réseau de concessionnaires, qui compte déjà plus de 120 agences, afin d'offrir à notre clientèle un meilleur service de proximité.

L'année 2017 a été très bonne. Dans le groupe Léa Composites (dont fait partie Alliance Piscines), nous avons réalisé environ 4000 piscines sur l'ensemble du territoire, avec une progression d'environ 20 %.

La saison 2018 se présente également très bien. Nous sommes déjà en progression à 2 chiffres. Le développement du marché immobilier influe évidemment sur ces chiffres. »

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



## Jean-Philippe ZUCCA, Gérant Actua-Piscine (coques polyester GA-Piscines)

« J'ai créé Actua-Piscine en 2004. Je viens chaque année au Salon Piscine & Bien-Être à Paris. Je n'installe que des coques polyester et je m'occupe également de quelques rénovations (filtration, étanchéité).

Je collabore avec mon beau-frère paysagiste et Gérant d'Actua-Jardin. Cela permet de n'avoir aucune sous-traitance. Mon activité rayonne sur la région parisienne et jusqu'à Orléans/Chartres.

La saison 2017 a été excellente pour mon entreprise, avec une progression de 15 à 20 % du chiffre d'affaires. J'avais déjà enregistré en fin d'année 2017 une dizaine de commandes.

Etant donné que je travaille en région parisienne, les personnes qui viennent sur le salon sont motivées par notre présence ! »

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



## Brigitte VIDONNE, Gérante d'EUROPE SPA

« Chaque année, nous exposons à Paris au Salon Piscine & Bien-Être, comme d'ailleurs sur une vingtaine des plus grandes foires françaises, qui constituent notre vitrine.

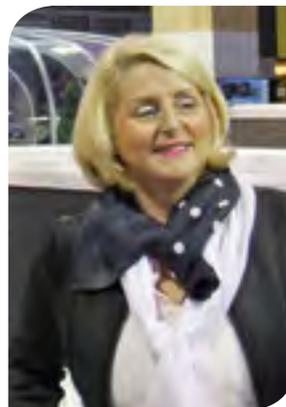
Nous disposons d'un grand showroom, associé à un très important stock de spas, sur la commune d'Amancy (Haute-Savoie), proche de la Suisse. Deux autres dépôts facilitent nos ventes : l'un situé à Genève, l'autre à Saint-Cyr-sur-Mer (Var).

Nous distribuons en exclusivité des spas et spas de nage de la marque Marquis Spas (Portland - USA) et les spas roto-moulés Tuff (Phoenix - USA) qui sont équipés d'une couverture isolée originale innovante.

Marquis Spas dispose d'un système de traitement (cartouche Frog) à base de brome et de sels minéraux.

L'année 2017 a été excellente pour nous, avec une belle progression à 2 chiffres de nos ventes. Je pense que nous allons vers une nouvelle bonne année en 2018. »

[contact@europe-spa.fr](mailto:contact@europe-spa.fr) / [www.europe-spa.fr](http://www.europe-spa.fr)



**Fabien RIVALS,**  
Directeur général Azenco

« Azenco a été créé en octobre 2011, à Carcas-sonne, avec au départ un effectif de 6 personnes. Aujourd'hui, nous sommes implantés à Cazères (31) et nous comptons 130 personnes.

Notre stratégie s'est basée sur l'innovation, le design et bien sûr, la qualité pour tous nos produits d'abris piscine (haut et bas), volets roulants (hors sol et immergés), spas, et tous les produits d'aménagement extérieur, un secteur de plus en plus important : pergolas (dont 1 modèle à toit ouvrant), abris de voiture...

Azenco veut être spécialiste des équipements de l'extérieur de la maison.



Fabien RIVALS et Serge CHAPUS/Azenco

Quatre nouveautés étaient présentées cette année au Salon Piscine & Bien-Être de Paris :

- un abri piscine modèle Neo Smart. C'est l'abri télescopique le plus bas du marché (car plus bas qu'un abri plat empilé),
- un volet intégré à lames en polycarbonate, qui se substitue à l'escalier/plage de la piscine,
- une pergola bioclimatique à lames articulées, qui permet d'obtenir 50 % de luminosité en plus par rapport aux lames traditionnelles,
- un spa, modèle Just Silence, à 4 places, avec dossier interchangeable et évolutif.

En 2017, nous avons constaté une progression de notre chiffre d'affaires à 2 chiffres. L'an prochain, nous réaliserons une nouvelle usine de 3300 m<sup>2</sup>, afin de nous permettre de suivre l'évolution du marché.

Le groupe enregistrera 30 millions de chiffre d'affaires consolidé pour 2017.

A l'export, nous réalisons 20 % de notre chiffre d'affaires via des distributeurs et des filiales intégrées. »

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

Prochaine édition  
**Septembre 2018**

Spécial  
**COLLECTIVITÉS**  
Piscines, Spas & Équipements

Spécial  
PROS



Supplément :  
**RÉPERTOIRE THÉMATIQUE** des fournisseurs  
de piscines de collectivités

- **Édité en français**
- **Diffusé gratuitement à 37 200 contacts\***:
  - \* **10 900 envois gratuits** expédiés aux Professionnels du secteur piscine et spa (constructeurs, distributeurs, fabricants, importateurs), directeurs piscines, campings, hôtels, gîtes ruraux, piscines municipales...
  - \* **2 000 exemplaires** distribués sur les salons professionnels
    - ATLANTICA à La Rochelle octobre 2018
    - SETT à Montpellier novembre 2018
    - PISCINE GLOBAL à Lyon novembre 2018
  - \* **24 300 envois** du magazine en version numérique par email

**Abonnez-vous !**  
[abo@eurospapoolnews.com](mailto:abo@eurospapoolnews.com)

Pour communiquer  
dans ce nouvel hors-série :  
[contact@eurospapoolnews.com](mailto:contact@eurospapoolnews.com)  
**+33 (0)4 92 19 41 60**

# FOIRES, SALONS, CONGRÈS

## Le salon Piscine et Bien-Etre de Paris

Du 2 au 10 décembre derniers, les professionnels de la piscine et du spa recevaient leurs clients et visiteurs, au salon Piscine & Bien-Être de la Porte de Versailles à Paris, qui se tenait en même temps que l'important Salon Nautique annuel.

Chaque année, les professionnels peuvent profiter de ce bel événement, au large public, pour multiplier les contacts pour de futurs projets qui se concrétiseront. C'est en effet une période idéale pour faire aboutir les projets de construction, rénovation, achat de

nouveaux équipements ou d'un spa.

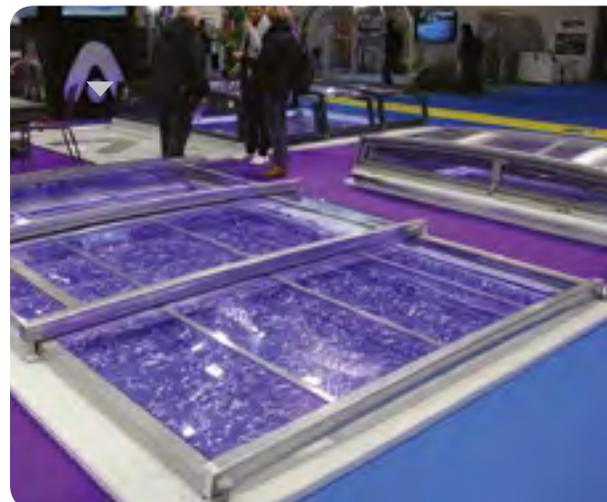
De plus, il serait dommage de ne pas profiter de cette tendance grandissante confirmée par la FPP : la piscine se démocratise !

Ce salon conserve une image très positive auprès des exposants de notre industrie, touchant un large panel de prospects. Il est d'ailleurs dommage que certaines marques, certains constructeurs n'y soient pas présents, tant ce rassemblement est bénéfique pour leur image auprès du public.

Retour en images sur ceux qui y était en 2017.



Le stand impressionnant du Groupe AZENCO, fabricant d'abris piscine, volets roulant, pergolas, abris voiture, spas



Le spa 5 places Just Silence, avec dossier interchangeable et le le nouvel abri télescopique Néo Smart, le plus bas du marché (AZENCO)



Le stand des spas, saunas et hammams de NORDIQUE FRANCE



H2Eaux propose des gammes de spas, spas de nage, saunas et hammams



Les abris SOKOOL pour piscines, terrasses, spas...



CLAIR AZUR distribue depuis 25 ans en France spas, spas de nage, saunas, hammams



Stand ALLIANCE PISCINES



De nouveaux revêtements chez PISCINES DIFFAZUR, comme le RockFinish.



Brigitte VIDONNE d'EUROPE SPA présente ici le seul spa (Marquis Spas) à disposer du système de désinfection avec cartouche Frog (brome + minéraux)



EUROPE SPA distribue aussi Tuff Spas, des spas roto moulés avec un concept de couverture rigide, originale, facile à ouvrir, qui se transforme en plateau

## Foire de Paris 2018 : renouveau, tendances et green attitude !

Cette année, l'évènement Foire de Paris s'installe du 27 avril au 8 mai 2018, à Paris Expo Porte de Versailles, pour 12 jours rythmés par les tendances du moment en matière d'habitat et d'offres Maison intérieur et extérieur.



Le plus grand salon grand public d'Europe dédié à la maison offrira à ses visiteurs un espace de 200 000 m<sup>2</sup> réunissant 3 500 marques et 1 700 exposants. De quoi alimenter tous les projets...

Pour les professionnels, il s'agit de l'opportunité indéniable de générer des ventes supplémentaires, de rencontrer vos clients en face à face, et bien sûr de bénéficier d'une vitrine pour vos nouveautés et votre image auprès de plus d'1/2 million de visiteurs attendus. Très bonne nouvelle pour les professionnels de la piscine et du spa, « l'Outdoor, 5<sup>e</sup> pièce de la maison » sera la grande thématique mise à l'honneur pour l'édition 2018 !

**Avec pour ambassadeurs  
les 2 animateurs de l'émission  
« Silence ça pousse » sur France 5,  
Carole Tolila et Stéphane Marie,  
tous deux spécialistes de la végétalisation,  
le décor promet d'être riche et créatif !**



Carole TOLILA



Stéphane MARIE

La rénovation viendra compléter l'offre animation de Foire de Paris, ainsi que la seconde édition du Village Déco, sans oublier les incontournables : le Grand Prix de l'Innovation, le Festival des Tropiques et richesses du monde et la nocturne le samedi 5 mai.

Le secteur Piscine & Spa aura son espace dédié dans le Pavillon 1, sur 5 600 m<sup>2</sup>, où une quarantaine d'exposants exposeront les tendances et innovations actuelles.

Pour profiter d'un stand, afin de générer du business additionnel durant 12 jours, vous avez jusqu'à début mars !

[info.fdp@comexposium.com](mailto:info.fdp@comexposium.com)  
<http://foiredeparis.fr>

# Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa

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



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



Rejoignez-nous sur

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

## QUI SONT LES NOUVEAUX CONSOMMATEURS ?

*Laissez-moi tout d'abord vous présenter tous mes bons vœux pour cette nouvelle année... tous les bonheurs possibles et, sans oublier des carnets de commandes pleins à craquer !*

*Cette année passée fut une année faste ! Mais, pas de relâchement pour autant... car il pourrait se révéler dévastateur ! Il faut au contraire mettre cette embellie à profit pour faire le bilan de ses points forts et points faibles, pour ainsi améliorer ses performances.*

*Pour cela, il me semble utile aujourd'hui de mettre en évidence les réflexes des nouveaux consommateurs. Je m'évertue à démontrer que les techniques de ventes ne changent pas, mais que l'on doit seulement s'adapter à l'air du temps ! Je ne vais donc pas me priver de vous rappeler, pour la énième fois, cette magnifique citation du philosophe Sénèque :*



Patrick SANCHEZ



**“La vie ce n'est pas d'attendre que les orages passent, c'est d'apprendre à danser sous la pluie.”**

### Un nouvel outil à mettre dans sa boîte

Vous connaissez mes théories sur le Prospect / Client : le **client** c'est celui que vous avez gagné, le **prospect**, c'est celui qui vous sollicite mais qui aura à choisir entre vous et d'autres, et souvent beaucoup d'autres. Il faut donc utiliser la trousse à outils du parfait vendeur, pour en sortir le bon outil, au bon moment. Mais comme tout bon professionnel, vous devez utiliser de nouveaux outils, correspondant à votre époque ! Or **il se trouve qu'en ces temps d'hyper communication, il est indispensable d'agrandir sa trousse avec un outil contre « l'obsolescence programmée » !**



### Savoir se servir utilement d'un phénomène de consumérisme !

#### Contre l'obsolescence programmée\*

Ce phénomène est dans la ligne de mire des associations de consommateurs. Voilà pourquoi les fabricants devront montrer patte blanche. Parmi les causes ayant engendrées ces réactions consuméristes, prenons seulement 2 exemples.

- **Certains photocopieurs** : pour les alimenter, il faut savoir qu'un litre d'encre coûte environ 2000 € et quand la cartouche vous avertit qu'il faut la changer, il reste en général 10 à 15 % d'encre... soit 200 à 300 € de perdus.
- **Certains Smartphones** : certains fabricants collaient leur batterie pour que le smartphone ne soit pas réparable, alors qu'une batterie coûte en réalité 15 €. Ils ont été contraints de stopper ce procédé, mais la batterie coûte de 4 à 6 fois son prix normal.
- **Certains appareils électroménagers et électroniques** sont parfois assemblés par des visseries spéciales, ce qui fait que vous ne trouverez pas le tournevis adapté...

Alors pourquoi je vous raconte ces

histoires ? Tout simplement parce que le nouveau consommateur lui, va réagir, il va réapprendre à aborder ses futurs achats et ses critères décisionnaires vont grandement se modifier. C'est à dire que dans l'absolu, et cela je le répète à l'envi dans mes stages depuis des lunes : **le prix, en tant que tel, n'est pas le levier de décision, c'est tout simplement le rapport entre le prix, le service, la durée et la qualité, qui deviendra un des leviers de persuasion principaux.**

Mais pour être efficace et convaincant, il faut appliquer l'une des grandes théories de la vente : **Affirmer c'est prouver.**

C'est-à-dire qu'il ne suffit pas de dire que ce produit est dénué de toute obsolescence, **il faut le prouver**, grâce à une démonstration structurée.

Par exemple, et pour reprendre l'exemple du smartphone :

J'explique les causes possibles d'une obsolescence :

**J'AFFIRME**, puis je **PROUVE**, donc je démonte l'appareil et je montre, donc je prouve.

**N'oubliez jamais que les mots seuls n'ont aucun pouvoir de démonstration vis-à-vis d'un futur usager !** Utilisez les autres sens ! (Montrez et faites toucher !)

L'obsolescence programmée est donc

\* L'obsolescence programmée désigne « l'ensemble des techniques par lesquelles un metteur sur le marché vise, notamment par la conception du produit, à raccourcir délibérément la durée de vie ou d'utilisation potentielle de ce produit afin d'en augmenter le taux de remplacement. » Source [www.service-public.fr](http://www.service-public.fr)

maintenant à débouter !

Pour cela, il faut parler de longévité, solidité, pièces accessibles, donc réparation possible, pièces détachées au vrai prix et toujours disponibles, garanties, etc...

**Le nouveau consommateur est conditionné de jour en jour, d'émissions en émissions, de chroniques en chroniques, de forums en forums... :**

**L'ère du jetable est révolue, le durable devient la valeur du moment !**

Il s'agit donc de montrer vos stocks de pièces détachées, vanter et expliquer votre choix de fournisseurs, fait uniquement sur les critères de qualité et de pérennité. Chiffrez et datez votre collaboration avec eux et vendez-les avec vous.

**Ne rompez pas la chaîne du plan de vente :** le fabricant / le distributeur / le vendeur / le poseur / le surveillant / le réparateur si besoin. Ne rompez jamais cette chaîne.

**Une chaîne a la force de son maillon le plus faible !**

## Le nouveau consommateur

**I - À ce jour croyez-vous...**

- Que le nouveau consommateur cherche dans des kilomètres de rayonnages, parmi des milliers d'articles d'une allée impersonnelle ?
- Qu'il va faire la différence entre telle ou telle marque, uniquement reconnue dans notre domaine d'activités et par les gens du métier seuls ?
- Que si vous lui exposez 12 modèles de robots devant les yeux, il soit capable de choisir seul ?
- Que le consommateur final se laisse impressionner par une affiche racoleuse de 3 mètres de hauteur qui lui vante tel ou tel appareil ?
- Et surtout, croyez-vous que le nouveau consommateur va prendre sur son temps libre pour des décisions laborieuses à prendre ?

**Au risque de me répéter encore et encore, je vous réponds fermement : NON !**

Ce modèle de comportements est révolu dans notre sphère d'activités. Auparavant, on exposait des quantités énormes, des variétés invraisemblables de produits, pour soit disant « toucher tous les publics », « tous les besoins ». Mais en réalité, on créait plus le trouble

que l'envie ! **A présent, les stocks sont dans des entrepôts, disponibles immédiatement et rapidement.** Le seul et unique problème du consommateur est d'être conseillé et aiguillé dans son choix, dans son intérêt, pour son véritable besoin et en tenant compte de ses possibilités financières, qui seront le cas échéant, assistées par un financement.

**II - Le service clients est le centre névralgique**

**Dans vos boutiques, laissez le stock en arrière-boutique et misez sur l'accueil et l'assistance de vos clients.**

Vous devez recevoir :

### • Confortablement

À partir d'un certain prix, on ne conseille pas un prospect dans une allée de rayonnages, à un comptoir, un guichet en c o m b r é , impersonnel. Ce type d'accueil est l'héritier des méthodes de



l'ancien monde des administrations dominatrices et autoritaires..., celles du « *Prenez un ticket...on vous appellera* »... Une page vient de se tourner, le consommateur veut être considéré et que l'on soit disponible pour lui, parce qu'il a le choix d'une part, et d'autre part, justement parce qu'il cherche cette part d'humanité qui sera désormais l'un des leviers fondamentaux de notre métier de vendeur.

### • Chaleureusement

Confucius, philosophe pourtant pas tout récent, disait avec sagesse il y a de cela des siècles : « *L'homme qui ne sourit pas n'ouvre pas boutique* ». Toujours d'actualité, le sourire est la première clé de l'accueil. Suivent ensuite le dress code et l'écoute et bien entendu l'expertise !

Dans ma précédente chronique de l'automne dernier (Spécial PROS n°25) je vous parlais du charisme des vendeurs. L'on voit ici l'une de ses premières applications importantes.

### • Efficacement

Après l'écoute (le 2<sup>e</sup> C dans le plan de vente, où le vendeur prend connaissance de son prospect), on dirige le prospect sur le produit ou le service qui lui convient sans l'abreuver de détails techniques, de phrases incompréhensibles...

### • Personnellement

C'est VOUS et vous seul qui menez l'accompagnement. Votre nom, votre prénom, seront le lien indéfectible

avec lui pendant, et surtout, après l'achat. Ne coupez jamais ce lien. On sait maintenant que même les grands acteurs présents sur le web renouent avec le contact humain dans ce qu'ils appellent des « points physiques ». Simplement parce que le consommateur actuel aspire à mettre un nom et un visage sur son accompagnateur !

**N'oubliez jamais : On n'achète pas un produit pour ce qu'il est mais pour ce qu'il nous apporte !**

Cette affirmation, je l'ai diffusée depuis des décennies ! L'histoire fait qu'elle n'est plus seulement source de réflexion, mais est devenue carrément un fait comportemental, modifiant radicalement les réflexes d'achats !

**On comprend mieux que le rôle du vendeur actuel est de démontrer avant tout l'usage du produit, ce qui va apporter au consommateur confort et bien-être !** On démontre ensuite la longévité, et de fait, la relativité du coût, lié à cette absence d'OBSOLESCENCE dont je vous parlais plus haut !

**III - La Révolution : compétitivité et récurrence**

Autre évidence du moment : faire de petites marges mais récurrentes ! Par la vente de services, l'assistance, le suivi...

Encore une fois, cette méthode n'est pas nouvelle, mais a largement tardé à être adoptée dans notre société commerciale française traditionnelle.

### Avant

On vendait un produit, on se battait pour, on en tirait une très grosse marge..., puis on oubliait le client et on passait à un autre, etc... Pendant ce temps, les marchands américains de photocopieurs par exemple, avaient une autre méthode : vendre la photocopieuse quasiment sans marge, mais, avec une opération « BINGO » par la suite sur les cartouches d'encre et l'entretien... **Cette époque me semble révolue et tout, autour de nous, le démontre chaque jour.**

### Maintenant

On a vu plus haut, au sujet de l'obsolescence programmée, qu'on ne trompe plus le consommateur avec ces méthodes, car l'information circule à la vitesse de la lumière. Plus efficace que jamais, internet a mis à mal ces procédés d'un autre temps. Par contre, avec le même principe mais en oubliant le passé, **on va vendre un produit de qualité, avec une marge raisonnable**, en allant chercher ensuite une marge récurrente grâce à la vente de services, la maintenance et le suivi sur plusieurs années, sous forme d'abonnements très abordables à

l'unité, mais très rentables sur la durée. Une durée garantie si le service est bien rendu ! **Il va sans dire que l'on va améliorer la quantité des chantiers, en améliorant de ce fait les rendements prospects/clients !** On peut donc dire que le nouveau consommateur achète du service en location... et qu'il se décharge des tâches contraignantes d'entretien et de maintenance. Il évite de jeter pour racheter, et jeter encore pour racheter...

**Apportez à vos clients le service permanent !**

Vendez-leur l'usage de vos produits, mais aussi, et surtout, la liberté en enlevant toute contrainte !

**IV – Les applications numériques : outils incontournables du moment pour rentabiliser**

Bien entendu, il vous faut aussi vous adapter et profiter des extraordinaires possibilités qu'offrent les nouvelles technologies, avec la garantie qu'elles soient les plus efficaces et les moins onéreuses possibles !

Pour cela, autour de vous des milliers

d'applications numériques fleurissent, vous permettant de surveiller, gérer, entretenir et réguler vos installations d'un simple clic et sans vous déplacer !



de votre plan de vente deviendront des avantages déterminants dans les réflexes d'achats. Il est inutile de rappeler, pour valider mes propos, de se référer à la révolution de l'usage des voitures, outils, de l'électroménager... **Il est donc temps pour notre profession d'entrer dans l'arène !**

**CONCLUSION**

Ajoutez dans votre boîte à outils toutes ces extraordinaires nouveautés, sans oublier que le vendeur est celui qui les utilise et qu'il reste le maître des lieux, plus que jamais !

Sachez aussi changer votre logiciel de calcul de marges : elles baisseront largement sur la vente des produits et seront, si vous vous y appliquez très sérieusement, très profitables sur les services et la maintenance proposés régulièrement et sur le long terme !

**Patrick Sanchez**  
 Consultant, coach et formateur  
 actionvente@wanadoo.fr  
 06 80 26 22 76

*Le chemin du succès*

**Le StepWay®**

StepWay® est un plan de vente en image qui est un outil indispensable pour qu'un vendeur maîtrise son entretien de vente et le mène à terme **GAGNANT !**

Il existe en 2 versions papier ou numérique



Maîtriser et Diriger son entretien de vente

Expliquer - Répondre - Convaincre - Conclure

Associer mots et images !

Création personnalisée de votre StepWay®

Piscines / Spas / Abris / PAC / Pergolas / Vérandas / Paysages...



SCÉNARIO écrit page par page  
 Page 6 : ...Nous voyons ici, un des avantages de l'utilisation d'un spa...etc.  
 Texte de transition sur la page suivante...



Illustrez vos démonstrations

Devis / Maquettes  
 Patrick Sanchez 06 80 26 22 76

**Action Vente**

actionvente@wanadoo.fr

# LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS

## « La Piscine de Demain » en colloque à Château-Thierry : Un partage d'expérience indispensable

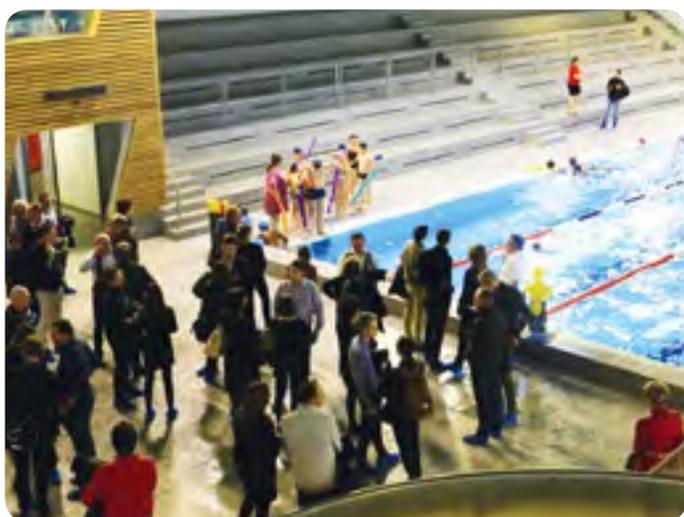
Déjà le 19<sup>e</sup> colloque organisé par La Piscine De Demain ! À raison de 2 colloques par an, l'information est dense. Et malgré cette fréquence soutenue, on se rend compte à quel point elle est essentielle pour notre profession. C'est certes un lieu commun de dire que tout va désormais très vite dans notre monde et pourtant il faut reconnaître que ce secteur de la piscine collective est, plus que tout autre, en perpétuel bouleversement. Pourquoi ? Parce qu'il est toujours

en recherche de solutions pour répondre à la fois aux besoins d'usagers aux comportements en pleine mutation, aux exigences croissantes d'économies d'énergie et de protection de l'environnement, tout en maximisant le confort des utilisateurs. On va de gageures en gageures et c'est pour cette raison qu'au-delà des solutions théoriques, des études de cas pratiques, il faut savoir partager l'expérience positive mais aussi et surtout négative. La vraie question,

celle qui fait avancer, reste en effet, le plus souvent : « Et si c'était à refaire ? ».

Une fois de plus, ce colloque, avec des partages entre professionnels venus de tous les horizons – des collectivités maîtres d'ouvrage jusqu'aux fabricants d'équipements, en passant par les bureaux d'études et par les délégations de service public – a permis, comme son nom l'indique, de construire la « piscine de demain ».

Virginie BETTATI



Le colloque de La Piscine De Demain, en visite sur le site, a accueilli plus de 200 personnes.

Ce 19<sup>e</sup> colloque, organisé en décembre dernier conjointement avec la Communauté d'Agglomération de la région de Château-Thierry, a cette fois-ci permis de découvrir le centre aquatique Citélium, situé dans la ZAC de la Moiserie (02).

Représentatif du complexe aquatique « nouvelle génération », il s'étend sur plus de 4 000 m<sup>2</sup>, dont 430 m<sup>2</sup> de bassins. Orienté vers les loisirs sportifs, le centre aquatique dispose également d'espaces dédiés aux jeux, au fitness et au bien-être. L'équipement se compose d'un bassin d'apprentissage de 180 m<sup>2</sup>, un bassin sportif de 25 mètres sur 8 couloirs, une pataugeoire de 40 m<sup>2</sup>, un toboggan, une plage aqualudique, une zone bien-être (hammam, saunas, spas), un espace forme (salle cardio musculation, salle de cours collectifs) animé par le « Club Body Fitness Les Mills », et une zone d'administration. Des espaces extérieurs ont aussi été aménagés : plages minérales, solarium végétal, plages aqualudiques.

S'agissant de l'architecture, le complexe a bénéficié du savoir-faire du cabinet d'architecture Chabanne + Partenaires et du bureau d'études KÉO Ingénierie.

L'architecte a conçu le projet en prenant en compte la réalisation future d'équipements touristiques et de loisirs à proximité (un hôtel, un restaurant et un bowling).

La réalisation veut assurer un équilibre savant entre esthétique et fonctionnalité, suivant le précepte de Jean de La Fontaine, originaire de la région ! La lumière et la transparence, comme désormais pour la plupart des projets, sont au cœur du dessin architectural.

À noter que ce complexe aquatique suit la tendance qui veut que la gestion des piscines publiques, dès que cela est possible, soit confiée à une Délégation de Service Public. C'est donc une DSP - le groupe S-PASS - qui a été choisie pour assumer l'exploitation et l'animation de Citélium.

### RÉALISATION PAR MACRO-LOT

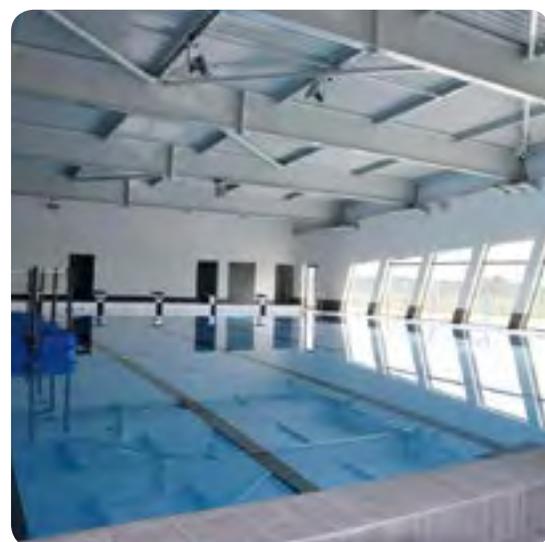
Chaque schéma de réalisation a ses avantages et ses inconvénients : le MGP (Marché public Global de Performance) avec le REM (marché de Réalisation et d'Exploitation/Maintenance) ou le CREM (marché de Conception, Réalisation, Exploitation/Maintenance) par exemple... Ici, c'est la pratique du macro-lot qui a été adoptée. Elle a été confiée à Bouygues Energies & Services pour la réalisation des travaux de traitement d'eau (circuit de filtration des bassins et toboggan, ozonation, animations aquatiques, régulation automatique), de chauffage traitement d'air (production de chaleur, déshumidification thermodynamique des halls bassins, production d'ECS, GTC) et de plomberie (réseaux de plomberie, appareils sanitaires, protection incendie).



Situé au nord de l'agglomération, sur une parcelle de près de 2 hectares dans la zone de la « Moiserie », le centre aquatique a nécessité 2 ans de travaux, selon les délais prévus. La qualité du relationnel a toujours présidé aux nombreuses réunions de chantier avec tous les intervenants : architecte, coordinateur local, entreprises (essentiellement locales et régionales), des travaux de terrassement jusqu'à la décoration.



Ouvert depuis septembre 2016, le Citélium constitue un évènement d'importance pour toute la région, y compris pour les communes voisines de la Marne et de la Seine-et-Marne. L'investissement porté par la Communauté de Communes de la région de Château-Thierry (CCRCT) a bénéficié d'un niveau de subventionnement tout à fait exceptionnel, puisque la Région et le Département y ont contribué chacun à hauteur de 6 M€ et l'Etat, via le Centre National pour le Développement du Sport (CNDS), pour 0,65 M€, la collectivité territoriale étant en charge des 3,85 M€ restants.



Le Citélium a remplacé l'ancienne piscine communale ouverte depuis 45 ans. Au-delà des seuls aspects ludiques et sportifs, ce complexe a pour vocation d'assumer un vrai rôle social pour la région. Il emploie aujourd'hui, au total, une vingtaine de salariés.

### Lionel VALLAT, Responsable Développement, Grands Projets & Espaces Aquatiques, Bouygues Énergies & Services, a pu présenter les avantages de l'allotissement en macro-lots :

« Cette alternative à la consultation en lots séparés ou en entreprise générale permet de limiter les interlocuteurs en phase de travaux et de garantir coûts et délais, tout en ayant des spécialistes. Sur ce projet, l'allotissement a permis le

développement de la synthèse Fluides sur plans 3D et l'accomplissement de plus de 1 000 heures d'insertion uniquement sur le macro-lot Fluides, avec un impact sur l'emploi local. Nous avons également pu recourir sur la

partie Plomberie à de la sous-traitance locale, choisie en accord avec le maître d'ouvrage, en lots séparés... la loi MOP n'aurait pas permis la prise en compte du critère de proximité géographique ».



Objectif fixé : 215 000 entrées/an, le complexe étant en capacité d'accueillir jusqu'à 1 000 personnes. Parmi la vingtaine d'employés, 6 des 8 salariés de l'ancienne piscine (3 maîtres nageurs, 1 agent d'accueil et 2 agents d'entretien) ont choisi de conserver leur poste et sont désormais rémunérés par la Communauté de Communes.

### La piscine s'internationalise !

Comme l'a justement analysé **Thierry Boeglin** (ancien Président de l'association « La Piscine De Demain », Directeur de Poséidon, Expert international en normalisation, Expert judiciaire près la Cour d'Appel de Versailles), la piscine ne peut plus se concevoir avec notre seule vision française, même si nous pouvons être fiers de nos avancées en la matière.

« Je peux vous assurer que nos piscines publiques françaises sont parmi les plus avancées dans bien des domaines et que notre créativité est exemplaire, indique-t-il. Nous devons persévérer, tout en veillant

aux évolutions des marchés qui nous entourent.

En effet, bon nombre de décisions se prennent aujourd'hui à l'échelle internationale et non plus à l'échelle hexagonale.

À titre d'exemple, les normes NF EN 15288, relatives aux exigences de sécurité pour la conception et l'exploitation des piscines, sont actuellement en cours de révision et force est de constater que la représentativité des acteurs français dans le domaine des piscines publiques est très limitée au sein du groupe de travail.

Certains pays, notamment l'Allemagne, proposent actuellement de nouvelles exigences techniques dans différents domaines, tel que par exemple l'acoustique des piscines.

Ces nouvelles propositions sont susceptibles de devenir des obligations, dès lors qu'une majorité de pays les auront acceptées et dès lors que la norme sera référencée dans un marché public ou privé.

Aussi, nos réflexions sur La Piscine De Demain doivent dès aujourd'hui tenir compte de l'ouverture effective de notre marché. »

# ANNONCEURS

p. 6 et 7	ABORAL
p. 95	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 36	AFG Europe
p.2 et 3	AQUA COVER
p. 39	ASCOMAT DISTRIBUTION
p. 57	AZENCO
p. 49	BAYROL FRANCE
p. 51	BP DISTRIBUTION / ALGARINE
p. 35	CCEI
p. 61	DEL
p. 73	DOM COMPOSIT
p. 55	EC CREATION
p. 41	ELBTAL PLASTICS / ELBE BLUE LINE
4e de couverture	EVERBLUE
p. 75	EXTRABAT
p. 38	FELI
p. 31 et 40	FILTRINOV
p. 63	FLUIDRA / ASTRALPOOL
p. 69	HTH / LONZA
3e de couverture	HYDRO SUD DIRECT
p. 23	LA COOPERATIVE DES PISCINIERS
p. 81	LOGYLINE
p. 59	MAYTRONICS
p. 50	MCE / SAV MOPPER
p. 9	OCEDIS
p. 17	PISCINES DE FRANCE
p. 21	PISCINES DUGAIN
p. 19	PISCINES MARINAL
p. 92	PISCINESPA.COM
p. 37	POLYTROPIC
p. 5	POOL TECHNOLOGIE
p. 48	POOLCOP
p. 25	POOLSAN
p. 43, 45 et 47	POOLSTAR
p. 27	PROCOPI / AQUAREVA
p. 83	SOLIDPOOL
p. 89	Spécial COLLECTIVITÉS / Hors-Série
p. 65	T&A
p. 29	TOUCAN
p. 14	UNIBEO PISCINES
p. 33	VALIMPORT
p. 71	VEGAMETAL
p. 53	ZODIAC

Retrouvez toute l'**ACTUALITÉ**  
de la profession sur  
[www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com)



## Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

### Spécial PROS N°26

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

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

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

**Directeur de la publication :** Vanina Biagini

**Directeur administratif :** Denise Biagini

**Office Manager :** Karine Astorg

**Rédacteur en chef :** Guy Mémin

**Consultant :** Richard Chouraqui

**Journaliste :** Virginie Bettati

**Rédaction :** Bénédicte Béguin, Nadège Hély,  
Violaine Sabina

**A collaboré à ce numéro :**

Patrick Sanchez

**Publicité :**

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,  
Nicolas Biagini, Michele Ravizza

**Web :** Bénédicte Béguin, Nadège Hély

**Illustration :** Jean-Pierre Dirick

**Infographiste :** Laura Perinetta

**Graphiste freelance :**

Eyka Graphic - [contact@eyka-graphic.fr](mailto:contact@eyka-graphic.fr)

**Imprimerie :** Chirat (42)

SAS au capital de 152 449 Euros

RCS Cannes B 414 683 953 00031

APE 5814 Z

TVA FR02414683953

ISSN 2429-2656

© 2018 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**  
**FIN MARS 2018**

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

#rentabilité  
#négociations  
#HydroSud  
#SiOnEnParlait



**Hydro Sud Direct**  
Tél. +33 5 56 34 84 74  
groupement@hydrosud-direct.com  
www.hydrosud-direct.com



# Changez de statut !



## DEVENIR CONCESSIONNAIRE EVERBLUE VOUS OFFRE LES PRIVILÈGES D'UNE STAR :

- un **réseau en très forte croissance**, avec 100 concessions, 1000 collaborateurs,
- un **CA de 100 millions d'euros**,
- **pas de droits d'entrée**, ni de redevance,
- la **centrale d'achats la plus puissante du marché**,
- des **produits exclusifs**,
- un **service après-vente dédié**,
- des **formations efficaces et pragmatiques**,
- des **outils de communication personnalisés**,
- un **site internet valorisant et performant**,
- **et bien d'autres atouts...**

Profitez vite des  
**secteurs encore disponibles !**

Aix-en-Provence ■ Ajaccio ■ Alès ■ Amiens ■ Aubenas ■ Auch ■ Bastia ■ Calvi ■ Chambéry ■ Chartres ■ Chaumont ■ Cherbourg ■ Dijon ■ Grenoble ■ Le Touquet ■ Lille ■ Limoges ■ Marseille ■ Mendes ■ Metz ■ Montpellier ■ Nancy ■ Nice ■ Nîmes ■ Orléans ■ Paris ■ Pau ■ Porto-Vecchio ■ Rennes ■ Rouen ■ Vichy

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

*Rejoignez-nous !*

Envoyer votre candidature à :  
[developpement@everblue.com](mailto:developpement@everblue.com)

**EVERBLUE**  
PISCINES

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