

Hors-série
Spécial PROS
PAYSAGISTES



© Mondial Piscine

Les 10 grandes tendances piscines

p.14

Que faut-il proposer aujourd'hui à vos clients ?



Un moment avec...
Didier HOTTE

p.10



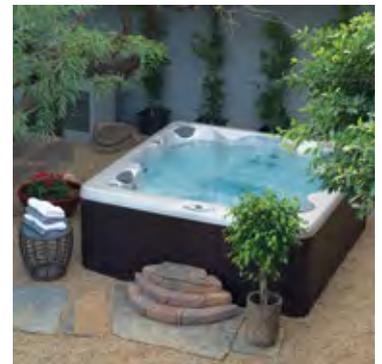
Adhérer
à un réseau

p.26



Choisir les bons
partenaires

p.66



Les équipements
wellness

p.60

Arrosage ◆

Fontaine ◆

Eclairage Paysager ◆

Pompage ◆

Brumisation ◆

Piscine ◆



www.hydralians.fr



HYDRALIANS

- ▶ Des équipes de Spécialistes à votre Service
- ▶ Des réponses adaptées à la gestion de l'eau
- ▶ Des Services à forte Valeur Ajoutée (Formation, SAV, ...)
- ▶ Distributeur des marques leaders
- ▶ Une logistique de pointe avec 2 Plateformes (Matériel et Chimie)
- ▶ Un stock important dans chaque agence avec une gamme large et complète

52 agences à votre écoute !



**Le Partenaire incontournable
des Métiers de l'Eau et du Paysage !**

Paysagiste et piscinier : l'offre globale est en marche

Ça bouge depuis plusieurs années déjà du côté des paysagistes. Pour répondre à la demande « piscine » de leur clientèle, pour ajouter une corde à leur arc, pour saisir un marché porteur proche du leur... les raisons sont nombreuses, mais la tendance est bien là, ne cesse de s'affirmer et de se renforcer.

Jusqu'ici simplement constatée, cette attractivité des professions paysagiste et piscinier prend désormais forme. Le salon Paysalia en est la preuve avec une mixité de représentation de plus en plus importante. Les actions des réseaux de pisciniers qui se multiplient auprès des paysagistes en témoignent également. Une volonté de rapprochement des organisations professionnelles devrait sans nul doute se profiler à l'horizon pour venir encadrer, non pas l'émergence d'une nouvelle profession, mais bien un accroissement des compétences de chacune d'elles.

Sur un marché ultra-porteur, il n'est plus question aujourd'hui de faire perdurer une entreprise sans offre structurée, globale, en phase avec les attentes de la clientèle.

Car la vraie solution est là, dans l'information

et la formation, pour parvenir à un niveau de compétences sans faille, capable de répondre à des attentes de plus en plus exigeantes.

C'est cette même formation, ainsi que l'investissement de chacun, qui permettront de valoriser une nouvelle offre globale rassemblant les savoir-faire.

Cette offre globale aura incontestablement aussi l'avantage de tirer le marché vers le haut. En effet face à une clientèle capable d'investir à la fois dans un projet paysagé et dans la construction d'une piscine, les propositions des moins-disants tout comme les équipements bas de gamme n'auront plus lieu d'être. Un constat très encourageant, qui devrait lui aussi aider au rapprochement des professions.

A suivre...

Virginie BETTATI

Si on parlait marché... et environnement

Le marché des piscines connaît un véritable phénomène de démocratisation : en 2018, on comptait plus de 2,5 millions de piscines privées de plus de 10 m², soit 1 pour 27 habitants. Au plus près des attentes des consommateurs, avec des piscines plus petites et davantage équipées, facilement intégrables dans tous les jardins.

La piscine c'est aussi un secteur qui suit les tendances avec des conceptions design et contemporaines, des techniques intégrant la préservation de l'environnement et des équipements basse consommation tant au niveau de l'eau que de l'énergie.

La Fédération des Professionnels de la Piscine et du spa (FPP), a d'ailleurs initié un grand projet visant à établir, à l'échelle européenne, la première norme environnementale du secteur. Une grande

première qui permettra aux consommateurs, d'ici début 2023, de disposer d'informations claires et précises sur les performances environnementales liées au fonctionnement de chacun des équipements composant une piscine ainsi que de la piscine dans sa globalité. Cette avancée inédite dans le secteur, accompagnée par l'AFNOR en France, résulte de l'important travail mené dans le domaine par la FPP, qui a créé sa Commission Développement Durable dès 2006. Fortement mobilisé, ce groupe de travail a également lancé un autre grand chantier visant à optimiser le recyclage des matériaux, dans le cadre de la loi sur l'économie circulaire. Cette mobilisation a déjà permis d'élaborer le Guide du Recyclage à destination des professionnels, qui sera publié début 2020. Ça bouge donc beaucoup... et dans le bon sens !



©AstralPool



©Maytronics



©Azenco



©CCEI

SOMMAIRE

ÉDITO

Paysagiste et piscinier : l'offre globale est en marchep.4

LES MOTS DES PROS

Florence MOMPO, Directrice du salon Paysaliap.6

Catherine MULLER, Présidente de L'UNEPp.8

RENCONTRE / DIALOGUE

Un moment avec... Didier HOTTE p.10

Entretien avec Nordique France.....p.62

ÉQUIPEMENTS

LES 10 GRANDES TENDANCES PISCINES

Que faut-il proposer à vos clients aujourd'hui ?

- Les petites piscines p.14
- Le bassin design p.16
- Les accessoires sportifs p.17
- Les douches déco..... p.18
- Les abris sur la piscine ou en terrasse p.18
- Le chauffage p.20
- Les robots champions du nettoyage..... p.22
- L'éclairage pour l'ambiance p.23
- Les plages et margelles p.24
- Les solutions connectées..... p.25

ADHÉRER À UN RESEAU

Le meilleur moyen de devenir piscinier ?

Choisir le bon réseaup.26

TÉMOIGNAGES :

Ils ont rejoint un réseau de pisciniers... et alors ?p.44

TENDANCES

NOTRE SELECTION POUR BIEN COMMENCER.....p.56

FOURNISSEURS

BESOIN DE CONSEILS ET D'ÉQUIPEMENTS ?

Choisissez les bons partenaires.....p.66

PRODUITS, EQUIPEMENTS, INNOVATIONSp.72

ENTREPRISES

L'actualité des entreprisesp.84

DIGITAL

Les tutos : toujours plus beaux, toujours plus pros.....p.92

RÉPERTOIRE THÉMATIQUE des fournisseurs.....p.95

LISTE DES ANNONCEURSp.98

Décembre 2019,

Paysalia souffle ses 10 bougies à Eurexpo - Lyon !

Florence Mompou, Directrice des salons Paysalia et Rocalia nous parle de cet événement incontournable du secteur du paysage.



Florence MOMPO

Florence Mompou, 44 ans, est la nouvelle Directrice d'une division regroupant les salons du pôle Loisirs Bien-être (Piscine Global Europe, Paysalia, Rocalia) et du pôle Bois Bâtiment Energies de GL events exhibitions.

Elle occupait jusqu'à présent la direction de ce dernier. Les deux entités se rapprochent ainsi au sein d'une même structure opérationnelle d'une vingtaine de collaborateurs.

Florence Mompou sera en charge de structurer cette nouvelle division et de mettre en œuvre une stratégie de développement ambitieuse.

Au sein de GL events depuis de nombreuses années, elle a géré, par le passé, la communication des salons Piscine Global Europe et Paysalia. Elle connaît donc parfaitement ces secteurs dont elle a accompagné le développement.

Un rendez-vous qui met 10 ans de Paysage à l'honneur !

Dix années de rencontres, d'échanges, de réflexions et de succès pour la filière Paysage, Jardin & Sport et des acteurs qui se retrouvent toujours plus nombreux lors de chaque édition. Sans oublier ceux désormais issus du secteur de la Piscine. Ils restent certes encore minoritaires (environ 10 exposants) mais la tendance et les demandes émergent. Notamment de la part des constructeurs et des réseaux de pisciniers.

Paysalia est né à Lyon d'une volonté forte, commune de GL events et de l'UNEP : soutenir les acteurs français du Paysage afin d'accompagner leur développement sur le marché français, mais aussi à l'international.

« En dix ans, Paysalia a su fédérer l'ensemble de la filière du Jardin, du Paysage et du Sport autour d'un objectif partagé : placer l'innovation au cœur des stratégies d'entreprise » explique Florence Mompou, Directrice des salons Paysalia et Rocalia.

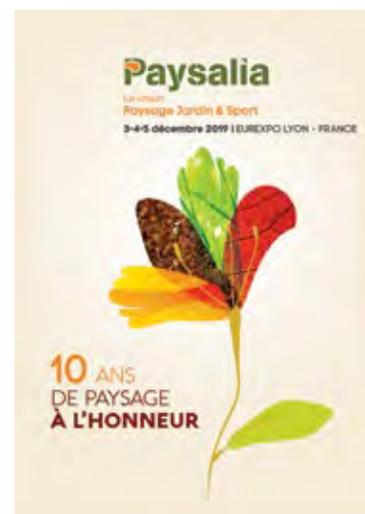
Fondamentalement ancré dans la réalité des entreprises du secteur, Paysalia offre des réponses concrètes aux préoccupations de tous les acteurs de la filière, dans une ambiance conviviale.

« La force de Paysalia est de permettre d'anticiper les évolutions et les tendances, de questionner la filière de manière experte et de favoriser les échanges entre les professionnels » souligne Florence Mompou.

« C'est d'ailleurs ce qui nous permettra d'aborder, lors de prochaine édition, en 2021, l'évolution de la demande 'piscine', en transparence et grâce aux échanges entre l'UNEP pour Paysalia et la FPP pour Piscine. La complémentarité des événements doit être réfléchi globalement afin que nous puissions appréhender cette demande avec les bonnes réponses et synergies. »

Rappelons que de nombreuses thématiques ont pu être abordées depuis 2009 : de la valorisation des espaces verts publics à leur impact sur la santé, de l'approche architecturale du paysage à l'évolution des métiers...

Paysalia a accompagné les évolutions du secteur permettant ainsi de faire émerger des sujets comme la biodiversité ou la revitalisation des centres-villes. En une décennie, de nombreux temps forts ont marqué la vie du salon.



CRÉÉZ
DE LA VALEUR !



Natural Pool[®]
series

UNE LIGNE ET DES SERVICES PREMIUM
EXCLUSIVEMENT DÉDIÉS AUX PROFESSIONNELS

ÉLECTROLYSE DU SEL | RÉGULATION pH | DOSAGE Cl/pH | PISCINE CONNECTÉE

Pool
TECHNOLOGIE

www.pool-technologie.com

Catherine Muller, Présidente de L'Union Nationale des Entreprises du Paysage (UNEP)

Présidente depuis 2 mandats à la tête de l'Union Nationale des Entreprises du Paysage, première organisation professionnelle du secteur du paysage, Catherine Muller affiche sa satisfaction et sa sérénité face à un irrésistible rapprochement des professions de paysagistes et de pisciniers.

« Certes, nous ne disposons pas (encore) de chiffres et de statistiques mettant en évidence la porosité de la frontière existante entre ces deux professions. Mais il est incontestable qu'un croisement s'opère et que la tendance est à la progression de ces interactions.

Il faut dire que de nombreux points communs incitent à ce rapprochement.

Notre univers de paysagistes a toujours intégré l'eau, pour l'arrosage, mais aussi pour les bassins d'agrément qui sont des spécialités répertoriées dans nos annuaires professionnels. Il y a quelques années, nous avons aussi pressenti à une percée des baignades biologiques, ce qui nous a d'ailleurs conduit à rédiger une règle professionnelle sur le sujet en 2017. Mais il a bien fallu reconnaître que ce type de baignade reste très marginale et pas seulement en raison de sa complexité. Avec une réticence sans doute typiquement française de la part des usagers potentiels et d'inévitables problématiques face à une réalisation délicate, le concept prend difficilement.

Pour nos membres travaillant avec les gros donneurs d'ordre publics ou privés, la réalisation d'espaces mettant l'eau en scène représente un marché croissant.

Il faut constater des différences dans l'organisation de chacune des professions. Du côté des paysagistes, la clientèle propriétaire de résidences

secondaires situées en bordure du littoral ou au sud de la France présente un potentiel qui a tendance à influencer l'approche du secteur piscine. Celles des pisciniers étant plus structurée et pouvant s'organiser en réseau pour atteindre une notoriété très impactante vis à vis de la clientèle. Du côté des paysagistes, l'influence de leur implantation à proximité du littoral peut encore avoir une influence sur leur approche du secteur piscine.

« Nos professions sont
incontestablement
faites pour s'entendre »

Mais quelles que soient les structures adoptées par les paysagistes et les pisciniers, les professions se connaissent et travaillent ensemble sur un nombre de projets grandissant. Leur marché respectif étant porteur, les croisements s'intensifient. Désormais c'est donc un signe très fort qui nous est donné, qu'il faut prendre en compte et auquel il faudrait répondre. L'édition 2019 du salon Paysalia sera sans doute un événement qui donnera l'occasion, plus que jamais, de multiplier les contacts et les prospects, d'organiser l'avenir.



Catherine MULLER

A titre personnel je serais favorable à ce que nos organisations professionnelles se rencontrent plus souvent, notamment sur les sujets de l'information et la formation. L'attractivité des professions, leurs compétences communes et le potentiel offert par une clientèle souhaitant un interlocuteur unique pour réaliser une prestation englobant jardin et piscine permettront de réaliser une union forte. Une solidarité indispensable face à un marché toujours très bataillé et posant des problèmes de recrutement récurrents. »

** Représentative des 29 100 entreprises du paysage, l'Unep porte la voix des entreprises, sert les intérêts de la profession, valorise les métiers et les hommes, promeut les bienfaits des parcs, jardins et espaces paysagers comme réponse aux enjeux sociétaux, environnementaux et de santé publique.*

votre miroir d'eau



PISCINE
LAGHETTO[®]

by **ASTRALPOOL** 

Bien plus qu'une piscine,
intégrez un réseau
sélectif Outdoor Design



Rejoignez-nous & faites partie des distributeurs exclusifs
Piscine Laghetto[®] By AstralPool dans votre région.
Concevez les espaces extérieurs de vos clients
dans leur globalité, élargissez votre offre,
ouvrez-vous à de nouveaux projets
d'architecture & de bien être.

Rencontrons-nous
à l'occasion du salon

Paysalia
Le salon
Paysage Jardin & Sport

3-4-5 décembre 2019
EUREXPO LYON
Stand 4J120

FLUIDRA

marketing@fluidra.fr

piscinelaghetto.com/fr

UN MOMENT AVEC... **Didier HOTTE**

Directeur Général d'HYDRALIANS

Créée en 2009 suite au rachat de Somair-Gervat et Prosjet-Irrigaronne, deux acteurs incontournables du secteur de l'Eau et du Paysage, HYDRALIANS, qui s'est développée à un rythme soutenu, est devenue une enseigne leader, partenaire des Métiers de l'Eau et du Paysage. L'enseigne compte aujourd'hui une soixantaine de points de vente répartis sur toute la France. Avec plus de 350 collaborateurs, elle réalise cette année un chiffre d'affaires de plus de 100 millions d'euros et poursuit son développement pour toujours mieux accompagner l'évolution des besoins de ses clients. A la veille de la saison 2020, nous avons rencontré Didier HOTTE Directeur Général des Métiers de l'Eau et du Paysage d'HYDRALIANS.

Spécialiste des Métiers de l'Eau et du Paysage, vous êtes devenu un réseau de distribution à part entière ?

Hydralians est l'enseigne des distributeurs des métiers de l'eau et du paysage du Groupe Descours & Cabaud avec 5 engagements au service de la croissance de ses clients.

La proximité humaine et géographique

Hydralians propose des gammes d'Arrosage, de Fontaine, d'Eclairage Paysager, de Brumisation, de Pompage et de Piscine.

Avec 60 magasins en France, dont 34 points de vente Somair-Gervat, l'enseigne cultive la proximité humaine et géographique grâce à ses points de vente, avec l'ambition de densifier son empreinte géographique en France comme en Europe.



HYDRALIANS, l'enseigne de la Distribution des Métiers de l'Eau et du Paysage : 10 ans déjà !



De gauche à droite : Brice NICOLAS, Didier HOTTE et Gilles CRISTIANINI

- Brumisation (Climext),
- Piscine (Bayrol, Bio-UV, Hayward, Maytronics, Pentair, Zodiac, ...),
- Fontaine et bassin (Oase).

HYDRALIANS commercialise également ses propres marques, Aquapure et la toute nouvelle marque « Flowdians » déclinée en Flowdians Blue pour la piscine et Flowdians Green pour l'arrosage et le pompage, des alternatives qualitatives et compétitives.

La disponibilité

Pour assurer à ses clients une disponibilité maximale, l'enseigne a massivement investi dans une plateforme logistique à Aimargues (30) pour se doter de 7 tours Kardex, permettant d'augmenter significativement sa capacité de stockage, en particulier en pièces détachées. Au total, 11 000 références sont stockées sur la plateforme HYDRALIANS Logistique, sur 9 000 m² d'entrepôt. L'enseigne dispose aussi d'une plateforme Chimie, classée Seveso II, seuil haut, basée à Port-Saint-Louis-du-Rhône (13).

La surface de 6 000 m² est consacrée au stockage de produits chimiques pour le traitement des piscines.

L'excellence technique

L'expertise de ses conseillers représente l'un des piliers de l'enseigne. L'enseigne s'engage à assurer des services à forte valeur ajoutée pour ses clients, parmi lesquels, conseil, formation, assistance à la mise en route.

La compétitivité et la largeur de l'offre

L'enseigne propose une offre complète avec largeur et profondeur de gammes, grâce à des partenariats pérennes avec des fabricants leaders :

- Arrosage (Hunter, Irritrol, Netafim, Plasson, Rain Bird, Rivulis, Toro...),
- Pompage (Grundfos, KSB, Spéroni, Wilo Salmson, Xylem, ...),

AquaPure

Flowdians[®] GREEN

Flowdians[®] BLUE



Siège Hydralians à l'Isle-sur-la-Sorgue

Les services et solutions de performance

En avril dernier, HYDRALIANS a lancé un nouveau site internet, www.hydralians.fr, dédié aux professionnels, qui ont ainsi accès à l'ensemble des matériels et des pièces détachées, directement livrables depuis la plateforme logistique.



Nouveau site www.hydralians.fr

Un nouveau logo pour traduire l'ambition de l'enseigne

Le logo HYDRALIANS (tout comme celui des 2 enseignes PROLIANS et DEXIS du Groupe DESCOURS & CABAUD) a été repensé pour être plus lisible et plus moderne.

HYDRALIANS

Les symboliques du nouveau logo : Expertise, Ouverture, Sens de l'action, Dynamique, Ambition, Puissance.

Tout en conservant la forme du losange de l'ancien logo, qui apporte une structure forte, ce nouveau signe symbolise la puissance, la singularité et la modernité.

Il représente également l'envie d'aller de l'avant, d'évoluer, de progresser.

Parlez-nous de l'offre Hydralians ?

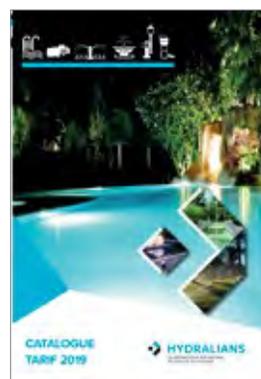
Que l'on soit paysagiste, horticulteur, piscinier, foreur, plombier, agriculteur, responsable de collectivité local, de camping, de golf, d'hôtellerie en plein air ou jardinerie, ... L'offre Hydralians couvre tous les besoins des professionnels des métiers de l'eau et du paysage.

Notre gamme est large et complète : arrosage, piscine, pompage, traitement de l'eau, fontaine, brumisation, éclairage paysager, outillage, équipement de protection individuelle, ... Cette offre globale Hydralians répond à la mise en valeur des espaces verts, grâce aussi à nos services comme le SAV, l'assistance technique, les conseils. La connaissance du marché et la compétence technique des collaborateurs sont nos premiers atouts.

Nous offrons à nos clients la garantie de gammes de qualité, cohérentes, suivies et innovantes, grâce à des partenariats avec les fabricants leaders sur chaque marché. Hydralians édite chaque année une série de catalogues interactifs.

En 2019 : un catalogue L'Offre Hydralians, un catalogue Arrosage, un catalogue Piscine et un catalogue Pièces détachées.

tons en place des formations spécialisées niveau 1, 2 et 3 pour répondre aux attentes de nos clients dont les principales activités sont l'arrosage, la piscine, la fontaine, le pompage et le jardin connecté. Cette formation s'adresse à nos clients comme à nos collaborateurs. Pour offrir une prestation d'excellence à nos clients, le Groupe Descours & Cabaud cherche à attirer de nouvelles compétences, mais également à développer les talents en place. Tech'Up, l'université professionnelle du Groupe bénéficie d'une expérience de 30 ans, forme 3 000 stagiaires et dispense près de 80 000 heures de formation, chaque année ! Plus spécialement pour les Métiers de l'Eau, nous mettons en place des formations spécialisées niveau 1, 2 et 3 pour répondre aux attentes de nos clients dont les principales activités sont l'arrosage, la piscine, la fontaine, le pompage et le jardin connecté. Cette formation s'adresse à nos clients comme à nos collaborateurs.



Qu'en est-il de la formation chez Hydralians ?

Descours & Cabaud comprend une structure spécialisée pour la formation, en interne comme en externe qui s'appelle TECH UP. Plus spécialement pour les Métiers de l'Eau, nous met-



L'intérieur d'un magasin Hydralians où l'on peut trouver une partie piscine, une partie arrosage une partie pompage. Ici le magasin de Montpellier.

Chaque année, le réseau Hydralians organise des Journées Portes Ouvertes dans de nombreuses agences réparties dans toute la France, en sera-t-il de même la saison prochaine ?

Oui, en 2020 nous avons déjà programmé 15 journées Portes Ouvertes réparties sur le territoire français. Lieux de rencontres, de convivialité, d'information et de formation puisque de nombreuses démonstrations innovantes sont proposées de façon à permettre à nos clients d'avancer dans leur technicité.

Il faut noter aussi, une présence d'Hydralians dans de nombreux salons comme, les Salons de Paysalia, Piscine Global Europe à Lyon, Atlantica à La Rochelle, le SETT à Montpellier...

Quels changements pour vos fournisseurs ?

Le volume sera beaucoup plus important. En effet, nous souhaitons nous développer au niveau européen et avoir un maillage plus conséquent sur le territoire français, pour être plus proches de nos clients.

Nous leur apporterons un service complet, depuis la préconisation, jusqu'au SAV. Il est important que le produit soit adapté, tant au niveau des pièces détachées que de la garantie et du support technique de l'entretien. Nous allons continuer à développer la notion de service avec la mise en place de produits spécifiques comme la domotique, les pompes à variation de vitesse, etc. pour assister l'installateur, le former sur les produits techniques, faire de la maintenance et ensuite du SAV.

Comment voyez-vous l'évolution de nos marchés à 3, 5 ans ?

Une évolution qui peut être différente en fonction des activités. Deux gros marchés porteurs : piscine et pompage et un marché arrosage qui suivra le développement et la volonté de sauvegarde de l'environnement.



Journées Portes Ouvertes

Les périodes caniculaires amèneront également les collectivités à créer des zones de rafraîchissement, des zones d'espaces verts.

Dans les parcs on devrait voir, de plus en plus, d'espaces verts, de l'arrosage pour la partie rafraîchissement, de la brumisation et des murs végétaux.

Les toitures végétalisées devraient se développer pour assurer une garantie de fraîcheur à leurs occupants.

Pour conclure ?

En misant avant tout sur l'humain, élément clef de notre entreprise, Hydralians compte bien poursuivre son développement en maintenant le cap sur les deux axes majeurs qu'elle s'est toujours imposés : la qualité et le service.

Une logistique de pointe

La plateforme Matériels : piscine, arrosage, pompage...

Cette plateforme de 9000m² (composée de 3 cellules de 3000m², d'un parc extérieur de 5000m², d'une surface de bureaux d'environ 400m²) regroupe tous les approvisionnements des matériels piscines, arrosage, pompage, fontaine, éclairage paysager et traitement de l'eau. De cette plateforme sont gérés la réception et le rangement des marchandises, la préparation des commandes et leur expédition où est organisée par zone en fonction du type de préparation adéquat la préparation par roll et le conducteur porté ou la préparation par système vo collect.



La plateforme à Aimargues (30)



Le rangement des marchandises se fait sur 9750 emplacements picking et 5710 emplacements de palette en réserve. 12000 articles en plan de stock et le dimensionnement des emplacements picking permettent d'assurer 4 mois de stock



Tour Kardex pour stocker les pièces détachées

Le contrôle fin de chaîne et la palettisation s'exercent sur une surface de 1000 m² par un automate de contrôle pondéral et de tri (Intellis Savoye) d'une part et par un contrôle qualitatif des colis éjectés d'autre part. 20 zones sont aussi dédiées au regroupement des différents colis pour une même commande. Quant à l'expédition des marchandises,

elle est assurée par 2 transporteurs messagerie et 2 transporteurs express. Le site dispose également d'un centre de formation théorique et pratique avec 2 salles de réunions équipées de vidéo projecteurs délivrant plusieurs formations en espaces verts (pompe immergée, gestion centralisée, arrosage).

La plateforme Chimie

L'enseigne Hydralians dispose aussi d'une plateforme Chimie Seveso II seuil haut, pour les produits chimiques piscine. Basée à Port-Saint-Louis-du-Rhône (13), sa surface est de 6 000 m². Les livraisons sont assurées par un transporteur certifié ADR.

Notre engagement : garantir le respect du code de l'environnement et la sécurisation des produits.

somair.siege@hydralians.com
www.hydralians.fr



LES 10 GRANDES TENDANCES PISCINES

Que faut-il proposer à vos clients aujourd'hui ?

Impossible de faire l'impasse sur ces tendances qui feront de votre piscine une réalisation réussie. Attractives pour tous et valorisantes pour le patrimoine, elles correspondent très exactement à ce qu'attend votre clientèle.

A vous de les proposer en les adaptant aux besoins de chacun, pour une personnalisation désormais impérative de tous les projets !

TENDANCE N°1 : les petites piscines

Pourquoi s'orienter vers un bassin de petites dimensions ?

Parce que si le choix d'un bassin de grandes dimensions était autrefois synonyme d'une piscine luxueuse et réussie, c'est désormais loin d'être le cas, bien au contraire. Par rapport aux bassins construits il y a une quinzaine d'années, les réalisations actuelles sont beaucoup plus petites. Même le bassin de 4 x 8 m qui était devenu le standard a encore tendance à se réduire.

Les grandes profondeurs ont également disparu : trop dangereuses, trop difficiles à nettoyer, trop d'eau nécessaire à leur remplissage, trop de volumes à filtrer, à traiter, à chauffer.

Rappelons qu'en 1980, une piscine faisait ainsi en moyenne 72 m² (12 x 6 m) et 1,80 m de profondeur. En 2015, elle affichait le plus souvent 32 m² (8 x 4 m) pour 1,40 m de profondeur.

Le volume est donc passé de 130 m³ à seulement 45 m³, soit un volume d'eau trois fois moindre.

Les raisons ? L'écologie, l'économie mais aussi, depuis plusieurs années, la réduction des surfaces des terrains pour les maisons individuelles, notamment en zone urbaine et périurbaine.

Avec des dimensions de 4 x 2,50 m, la mini Piscine Mini'Ô de Mondial Piscine ne nécessite pas d'autorisation de travaux. Elle est équipée d'une nage à contre-courant, d'un système de balnéothérapie, d'une banquette avec 40 cm d'eau et d'un éclairage par projecteur à leds de couleurs.



La Sherry Lounge de Léa Composites est disponible en trois versions de 9,30 x 4 m – 8,30 x 4 m et 7,30 x 3,50 m. Ses larges marches et banquettes assurent détente et relaxation. A noter la possibilité d'équiper la piscine d'un volet immergé de nouvelle génération (Easy'cov ou Cover in).

Et pour vous une petite piscine c'est :

- Un devis facilité.
- Une vente aisée avec des propriétaires souhaitant faire primer le côté familial et ludique, avec ceux désirant rénover leur piscine devenue trop grande mais aussi auprès d'une clientèle au budget limité.
- Un large choix pour répondre à toutes les demandes des clients : de l'entrée de gamme hors-sol de petites dimensions, jusqu'au haut-de-gamme enterré et suréquipé.
- Une décision d'achat plus rapide prise par la clientèle.
- Une possibilité de sur-équipements. En payant moins cher sa piscine, le client peut s'offrir plus de budget pour les équipements, notamment pour le chauffage, l'éclairage, un système de traitement automatique, etc. Pour vous c'est une marge plus facilement dégagée sur la vente de produits à forte valeur ajoutée et une installation réduite.



Playa de Piscine Laghetto by AstralPool est un produit d'exception qui réunit confort, design et originalité. Il est proposé en 3 versions : Playa mini-piscine, Playa avec hydrothérapie et Playa avec hydrothérapie et réchauffeur. Sa différence : l'ajout d'assises complémentaires et de coussins bain de soleil !

Cette évolution est sans conteste irréversible, ce qui conduit logiquement à la réduction de la taille des piscines.

En 2025, les piscines pourraient faire en moyenne 7 x 3 m pour une profondeur de 1,30 m, représentant un volume d'eau de seulement 27 m³.

On comprend donc tout l'intérêt qu'il y a à proposer cette piscine nouvelle génération, d'autant que sa petite taille ouvre de nouvelles perspectives d'implantation et d'équipements.

Une occasion de convaincre de nouveaux clients qui n'auraient, jusqu'à présent, jamais osé penser avoir une piscine.

D'autant plus facilement qu'avec elles, tout est possible : n'importe quel type de bassin est envisageable qu'il soit en béton, industrialisé (panneaux de coffrage métalliques, en matière composites...), monocoque ou à structure bois.

Ses atouts pour vos clients :

- Intégrable partout, y compris en ville et sur les très petits terrains.
- Rapide à construire avec un minimum de travaux afin de préserver jardin et décor environnant.
- Adaptée aux familles comme aux sportifs (avec un système de nage à contre-courant).
- Economique à construire et à entretenir.
- Déclinable en de nombreuses formes et modèles.
- Sans formalité administrative si sa surface est inférieure à 10 m².



Intégration nature et 4 dimensions au choix pour cette piscine Fiddji en bois hors-sol de Piscine Wood-Line : 350 x 650, 450 x 700, 350 x 650 et 450 x 700 cm.

© Fabrice Landeloos



La piscine lauréate au concours du Meilleur Ouvrier de France, Scanzi Piscines, est parfaitement intégrée dans son environnement. Techniquement, c'est une réelle innovation avec une surverse périphérique qui libère l'eau sur les margelles, crée une lame d'eau et un environnement sonore à l'intérieur du bassin.



Cette réalisation signée Design d'Ô - EVERBLUE s'est distinguée en recevant le Trophée d'Or décerné par la Fédération des Professionnels de la Piscine et du Spa (FPP), dans la catégorie « Piscine Familiale de forme angulaire ». Légèrement saillant et à débordement périphérique, elle affiche une luxueuse sobriété.



Le couloir de nage Mondial Piscine de la gamme Chron'ô présente une largeur de 3 mètres pour 12,5 - 14 ou 16 mètres de longueur avec un fond plat au choix de 1,20 ou 1,50 m. Pensé et conçu en étroite collaboration avec Laure Manaudou, il garantit un grand confort de nage. On remarque : son liner de deux couleurs pour différencier facilement le fond des murs et deux marques de retournement en forme de T, pour répondre aux normes de la Fédération Française de Natation.

TENDANCE N°2 : le bassin design

Plus question de suivre les standards de la piscine rectangulaire de 4 x 8 m. Les clients veulent une piscine qui leur ressemble, qui correspond à leurs goûts, à leurs envies, ainsi qu'à l'environnement dans lequel elle viendra s'intégrer. A vous de leur conseiller dans le choix de la forme, des dimensions, de la couleur, du revêtement et des plages. Il faut cependant préciser que les tendances vont vers les formes rectilignes et épurées. Les formes libres, très en vogue il y a plusieurs années ne sont plus proposées que de façon marginale par les constructeurs...

Zoom sur le couloir de nage

Tendance depuis déjà plusieurs années, le couloir de nage possède toujours un fort pouvoir attractif auprès de la clientèle. A la fois sportif et architectural, il a l'avantage de pouvoir s'implanter relativement facilement et de s'intégrer aussi bien avec une architecture classique que contemporaine. Il excelle également dans un cadre minimaliste.

Un couloir de nage c'est :

- Une longueur d'au moins 15 m
- Une faible largeur (2,5 m à 4 m), mais suffisante pour nager à l'aise
- Une proportion à respecter entre longueur et largeur. A l'évidence, il ne faut pas choisir la plus grande longueur (15 m) avec la plus grande largeur (4 m) sous peine de retomber dans le bassin standard. 1/5 x 4/5 semble être la bonne proportion pour atteindre cet effet « couloir »



Le couloir de nage Sporting de Piscines Dugain 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).



La turbine de nage à contre-courant HydroStar de BINDER présente de nombreux avantages. Parmi eux : un fonctionnement silencieux, des performances énergétiques supérieures, un courant large et homogène, une intégration rapide et facile sur les piscines existantes...



Avec moins de 12 kg, ce vélo WR3 AIR de Waterflex a la particularité d'être ultra-léger et par conséquent très facilement mis en place dans le bassin. Il possède en plus une pédale nouvelle génération à résistance variable.

Le tapis de course AquaJogg Air, d'environ 20 kilos, avec barre de maintien amovible pour les débutants (il fait partie de la gamme d'aquafitness en Alu Tech de Waterflex Poolstar) s'intègre dans un circuit training.



L'AquaFit Mat de Poolstar Waterflex est un tapis gonflable destiné à faire du fitness sur l'eau pour solliciter tous les muscles, grâce à une recherche permanente d'équilibre. A placer dans tous les bassins (sans contrainte de profondeur d'eau), aussi facile à manipuler qu'à stocker, c'est l'équipement idéal pour tous les établissements et tous les budgets.

TENDANCE N°3 : les accessoires sportifs

Indispensables compléments au métier de piscinier, les équipements destinés à la remise en forme ont incontestablement le vent en poupe. Un marché qui représente une réelle opportunité de vente dès la construction du bassin ou tout au long de l'année pour les piscines déjà existantes.

- **La nage à contre courant (NCC)** transformera une petite piscine en bassin sportif de haut niveau. Elle permet de nager en continu, pratiquement « sur place », en réglant la puissance des jets (le débit d'eau) en fonction de l'effort développé par le nageur. L'idéal est d'opter pour des modèles qui offriront également des hydromassages et une animation ludique du plan d'eau. Cette option permettra aussi d'homogénéiser la température par le brassage d'eau qu'elle crée, d'assurer une meilleure dilution des produits d'entretien et d'aider au nettoyage du bassin. L'équipement se présente généralement sous la forme intégrée, encastrée derrière l'une des parois du bassin, ce qui oblige à la prévoir dès la construction de la piscine. Esthétique, elle ne laisse apparente que la buse d'aspiration ainsi que la ou les buses de refoulement qui génèrent le ou les jets. Elle peut aussi se présenter sous une forme « hors-bord », pouvant être installée sur piscine existante. Le bloc se fixe simplement sur la margelle du bassin, sans avoir à pratiquer quelque travaux d'encastrement que ce soit. La partie basse de l'appareil plonge dans la piscine, assurant les fonctions « aspiration » et « refoulement » de l'eau. Le coffret électrique sera situé à 3,50 m au minimum du plan d'eau, dans le local technique ou sur un muret aménagé.

- **Les buses balnéo**, intégrées aux parois du bassin ou à son escalier, représentent un excellent moyen de disposer d'une sorte de spa intégré. Mais attention, comme dans un vrai spa, la position statique impose une température d'eau relativement élevée, sous peine de subir rapidement un rafraîchissement assez désagréable. Il est donc prudent d'envisager un chauffage pour que vos clients puissent profiter de ses jets massants.

- **L'aquagym** est le meilleur des sports puisqu'il convient à tous, sans restriction. Du simple tapis destiné aux exercices physiques en allant jusqu'au vélo aquatique, ils représentent des équipements facilement accessibles. Le plus en vogue en ce moment est le vélo. Rien de plus facile, il suffit de déposer au fond du bassin un vélo adapté, à une profondeur idéale et c'est prêt.



Bellagio de Poolstar offre un mitigeur inox, un pommeau anticalcaire intégré à effet pluie et un rince-pieds. Le système d'alimentation est pourvu de deux entrées d'eau (eau chaude et eau froide), pour satisfaire tous ses utilisateurs quelle que soit la météo. En bleu azur, rose flamant ou métal, cette douche solaire s'harmonisera facilement avec tous les espaces piscines.

TENDANCE N°4 : les douches déco

La douche d'extérieur est un équipement presque indissociable de l'espace piscine. Que ce soit avant ou après la baignade, ou encore tout simplement pour se rafraîchir lors des périodes de fortes chaleurs, elle assure hygiène et confort. Mais ce n'est pas tout. Son design lui autorise désormais de devenir un véritable élément de décoration. Pour la technique, tout est possible avec des versions classiques alimentées en eau froide et/ou chaude, mais aussi des douches solaires, particulièrement appréciées et pratiques.



Cette douche solaire en teck Giordano chez SCP intègre un capteur Soltub® qui chauffe en permanence 20 litres d'eau, au fur et à mesure des utilisations. Quelques minutes suffisent pour son montage : après avoir fixé la douche au sol, elle est connectée au premier point d'eau de proximité ou à un simple tuyau d'arrosage.



Un chic intemporel pour cette douche Dada Curve de Poolstar aux courbes élancées et proposée en version anthracite, anthracite/alu brossé ou tout inox; Hybride pour ne jamais être à cours d'eau chaude, elle inclut à la fois la technologie solaire Formidra et une entrée d'eau chaude provenant de l'installation de la maison.



Iguazu d'AstralPool est une douche solaire qui se distingue par la qualité de ses matériaux, de ses équipements et par son design très contemporain avec finition en acier inox satiné. Elle comporte des jets de massage, un brumisateur et un pommeau en laiton chromé traité anti-calcaire.

TENDANCE N° 5 :

les abris sur la piscine ou en terrasse pour exploiter au maximum l'espace jardin

Avec les abris, l'entretien du bassin se réduit et la saison des bains s'allongent. Plats, bas ou hauts, ils sont de véritables boucliers contre les salissures et protègent des intempéries pour maintenir une qualité d'eau impeccable. Ils représentent également un moyen très efficace pour assurer la sécurisation du bassin en évitant toute chute ou intrusion.

- L'abri permet aux calories de ne pas s'évader mais, en plus, grâce à l'effet de serre, il peut faire gagner à l'eau plusieurs degrés (jusqu'à + 10 °C). Si l'abri est choisi en version haute, il offre aux occupants une ambiance

protégée des vents et d'une température plus élevée.

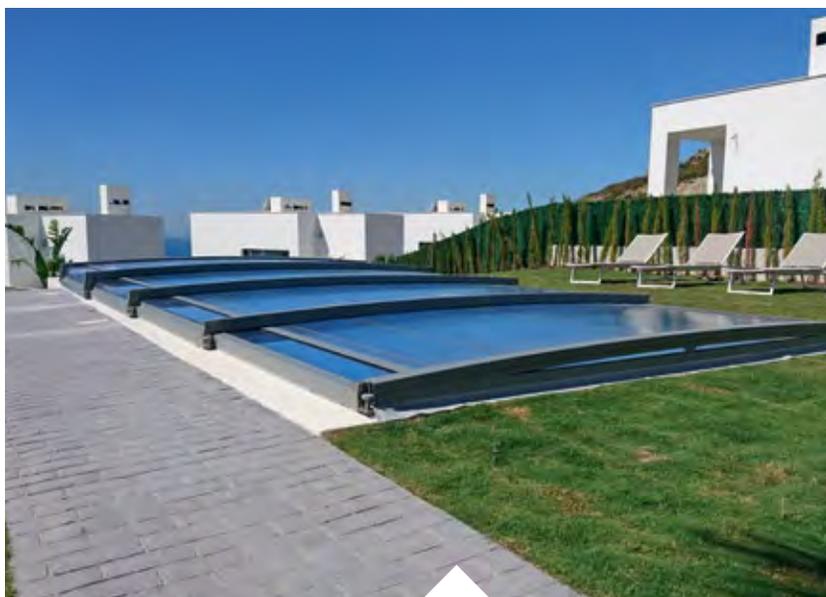
- L'abri assure une excellente protection en hiver en évitant que le plan d'eau ne subisse les chutes de déchets végétaux, les salissures ainsi que les intempéries.
- L'abri limite de façon sensible le nettoyage et le traitement du bassin. Les rayons du soleil, bloqués par les parois et le toit traités anti-uv, limitent le développement des algues.
- L'abri permet de réduire le traitement de l'eau d'environ 30 %.
- L'abri représente certainement la meilleure solution pour sécuriser la piscine. En position fermée, clos de toutes parts, verrouillé aux portes et autres ouvrants, il rend le bassin inaccessible, à condition qu'il soit conforme à la norme NF P 90-309.



L'abri Piatto d'Abrideal, sans rail au sol, bénéficie d'une conception particulièrement fiable, simple et astucieuse, avec une résistance mécanique exceptionnelle pour un abri plat puisqu'il est possible de marcher sur sa surface sans aucun problème et sans affaissement !

Il combine idéalement l'efficacité thermique d'un abri (gain en température de l'eau de +6 à 10°C) et la discrétion d'un volet.

Totalement autonome, grâce à ses panneaux solaires embarqués, la structure se déploie dans un mouvement rapide, fluide et feutré. Pilotée à l'aide d'une télécommande, elle s'arrête à l'endroit désiré, reprend sa course, inverse son sens, le tout sans aucune notion contraignante de cycle imposé.



Chez Azenco, l'abri Néo est composé de modules gigognes, à déployer un par un, pour une piscine découverte partiellement ou en totalité. Sans guidage au sol, il est posé sur la plage pour une installation très discrète. Une fois totalement replié, il laisse un accès entièrement dégagé à la piscine. Il existe en 3 hauteurs de 18, 30 ou 50 cm, ou en version XXL pour des bassins de grande taille.

Quelle technique proposer ?

Plusieurs systèmes sont utilisés pour la conception des abris : il existe des modèles télescopiques dont les éléments s'encastrent les uns dans les autres lors de l'ouverture, des versions à panneaux relevables (parfois amovibles et coulissants) qui peuvent être maintenus en position levée d'un côté ou de l'autre du bassin pour profiter d'une baignade à l'abri des aléas climatiques. La particularité de ces abris est de pouvoir s'ouvrir pour libérer le bassin, qui devient ainsi une véritable piscine d'extérieur.

Il existe également des abris fixes, dont seuls certains éléments peuvent s'ouvrir, ainsi que des abris de type « véranda ». Attention à étudier les possibilités d'ouverture et de fermeture (pouvant parfois être motorisées) pour une correspondance parfaite avec les efforts consentis par vos clients.

Une idée à suivre : un abri juste pour la terrasse

L'abri ou la pergola peut venir créer un nouvel espace habitable, à proximité ou non de la piscine. Le premier offre une protection globale (avec toiture et parois) en cas de pluie ou même de neige. Le second, plus largement ouvert, permet de profiter au maximum de la belle saison, tout en sachant maîtriser l'ensoleillement. Une correspondance parfaite avec les efforts consentis par vos clients.



Abri haut Cassiopée de Sokool motorisé de 12,60 m x 8,40 m, au design angulaire 3angles et sans rail au sol, assure un déplacement facile grâce à son autoguidage exclusif. Les portes coulissantes permettent l'accès à la piscine par le fond, la façade ou les côtés. - Hôtel Aigue-Marine de Tréguier (22)



La pergola bioclimatique R-Sky d'Azenco dispose d'une toiture modulable s'ouvrant à volonté. Idéale pour abriter un spa avec portes coulissantes, elle offre une solution élégante et une utilisation adaptée à toutes les saisons. Des brise-soleil ou un vélum peuvent également être ajoutés, afin de gérer l'ombrage à souhait.



Fabriquée en France, la nouvelle pergola R-Shade d'Azenco intègre tous les nouveaux codes du design et de la qualité. Structure en aluminium sans vis apparente et système de gouttière invisible. Toiture fixe (panneau sandwich isolant de 60 mm). Son atout « plus » : un montage rapide et facile !

TENDANCE N°6

Le chauffage pour une piscine confortable (presque) toute l'année

Un large choix de fabricants avec des gammes très étendues vous permet de répondre à tous les besoins de puissances, de performances et de fonctionnalités. Ils vous accompagnent en mettant à votre disposition des produits pros exclusifs et surtout des services dédiés. Ils organisent chaque année des sessions de formation axées sur la pose et le SAV... A suivre impérativement.

Le potentiel d'équipement en chauffage piscine reste énorme puisqu'on estime que seulement 25 à 30% des piscines seraient équipées. Et 9 fois sur 10, c'est la Pompe à Chaleur (PAC) qui est choisie.

Avec cet équipement, qui permet une installation aussi bien sur piscine neuve qu'existante, une marge intéressante est à dégager compte tenu du coût d'achat relativement élevé de l'équipement.

Pour vous aider, de plus en plus de fabricants mettent aujourd'hui à disposition un configurateur en ligne afin de réaliser un bilan thermique pour vos clients. Cet outil détermine le modèle adapté aux caractéristiques du bassin et de son environnement, mais aussi à l'utilisation qui en sera faite et aux attentes de ses propriétaires.

Après installation, la PAC nécessite un contrôle et un entretien réguliers. N'hésitez donc pas à vendre la PAC assortie d'un contrat d'entretien afin de conserver intactes les performances chauffage.



Objectif discrétion avec la PAC Indoor de Polytronic puisque seule une grille affleurant le mur est visible. Avec des dimensions inférieures à 80 cm, adaptées aux portes standard, elle s'installe aisément dans un local technique existant en cas de rénovation.

Grâce à différents kits fournis, sa mise en place est facilitée qu'elles que soient les contraintes. L'aspiration d'air se fait sur un mur du local, tandis que la sortie peut être située en toiture ou sur un mur du Pool house.

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



La pompe à chaleur connectée Z400 iQ de Zodiac se démarque par un design unique et élégant, associé à une sortie d'air verticale permettant un encombrement réduit. L'espace de dégagement nécessaire à son installation est ainsi diminué de 70 % comparé aux PAC traditionnelles, sans aucun ventilateur ni évaporateur apparent en façade.



Full inverter pour Wärmepac avec ce modèle WP140. La PAC est livrée avec une bâche de protection d'hivernage, des plots Big foot pour faciliter leur installation, un kit d'accessoires, ainsi qu'un contrôleur digital tactile facile à utiliser. Un module wifi permet également de la connecter pour la piloter à distance.



La PAC Inverter Poolstar Jetline de Poolstar affiche l'allure d'un pot de fleurs à la finition ultra-contemporaine. Ne vous y trompez pas, il s'agit d'un équipement technique de haut niveau qui devient un véritable atout décoration pour l'espace piscine. Sa signalétique réussit le tour de force d'être à la fois clairement informative, tout en apportant un « plus » éclairage aux abords du bassin. Des leds rouges signaleront un problème, des leds verts un état prêt au fonctionnement et des leds bleus une mise en chauffe de l'eau..

Ce qu'il faut savoir

• La technologie **Inverter** a constitué une avancée majeure sur le marché des pompes à chaleur par rapport à la technologie dite du « tout ou rien » (dite On/Off). Le fonctionnement « tout ou rien » engendre une surconsommation inutile d'énergie et une usure prématurée du compresseur. Par ailleurs, il ne permet pas d'obtenir une température constante.

L'**Inverter** a donc permis un fonctionnement plus économique, beaucoup plus silencieux, mais aussi une meilleure pérennité des composants, du fait d'une sollicitation progressive du compresseur.

On parle de **Full inverter** lorsque le compresseur ET le ventilateur bénéficient de cette technologie.

• Le **COP (COefficient de Performance)** correspond au rapport entre l'énergie utile (chaleur restituée pour le chauffage) et l'énergie consommée (facturée) pour faire fonctionner la pompe à chaleur. Une PAC qui a un COP de 4 par exemple va produire 4 fois plus d'énergie qu'elle n'en consomme.

Donc, plus le COP est élevé, plus la machine est performante et plus la facture d'électricité diminue.

A noter aussi que le COP de toute PAC augmente avec l'augmentation de la température extérieure dans laquelle sont prélevées les calories gratuites.

Il peut par conséquent atteindre 6 à 7 en été pour de l'eau de piscine (air à 25°C pour de l'eau à 28°C), mais peut être inférieur à 3 en hiver.

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



Pompes à chaleur Garden PAC Full Inverter distribuée par SCP.
(Voir notre article page 80)

warm POOL

Division de
Wärmepac

La PAC verticale

OPTIMUS



La PAC Optimus fait partie de la gamme de pompes à chaleur Full Inverter connectée de Wärmepac.



- ✓ La technologie **Full Inverter** permet d'ajuster la compression et la ventilation afin d'optimiser la consommation et le bruit.
- ✓ Le contrôleur avec **écran digital tactile et couleur** facilite son utilisation et donne accès à l'ensemble des menus depuis le local technique.
- ✓ Le module de connexion offre la possibilité, via l'application **Inverter Temp** téléchargeable gratuitement sur App Store et Google Play, de la commander à distance.

Cette nouvelle PAC au design audacieux, bénéficie de l'expertise de la société Wärmepac qui assure une **garantie de 5 ans toutes pièces**.



www.warmpool.fr



Ultra simple à utiliser, le P 600 de BWT permet de choisir entre le programme Sale ou Très sale. Le filtre avec un capot transparent (placé sur le dessus de l'appareil, pour un accès aisé) laisse voir l'encrassement. Le transport et le rangement sont également faciles et sans effort, grâce à un trolley solide, pratique et design. Une application disponible gratuitement sur App Store ou Play Store, permet son pilotage.



Le robot M600 regroupe l'essentiel des technologies avancées de Maytronics en matière de nettoyage des piscines dans la gamme Dolphin : déplacement optimisé, navigation précise, filtration fine et efficace, double brossage du revêtement et contrôle total à distance sur un smartphone. Avec son mode « récupérez-moi », il permet à l'utilisateur de faire remonter le robot au bord de la piscine une fois le cycle de nettoyage terminé, pour un minimum d'effort.



L'efficacité, tout simplement, avec le robot TornaX de Zodiac. Celui-ci figure parmi les plus légers et maniables du marché, facile à sortir de l'eau, ne pesant que 5,5 kg ! Deux modèles sont disponibles : pour le nettoyage du fond seulement, ou pour un nettoyage du fond et des parois du bassin. Il est équipé d'un filtre rigide, accessible par le haut du robot sans contact avec la saleté et facile à nettoyer.

TENDANCE N°7 : les robots, champions du nettoyage

Faciles à utiliser et efficaces, les robots représentent un excellent moyen de booster vos ventes et d'établir un contact privilégié avec vos clients. Ils sont très prisés par une clientèle soucieuse de se faciliter l'entretien. Aujourd'hui, 2/3 des piscines enterrées sont aujourd'hui équipées d'un nettoyeur automatique. Il reste encore du potentiel !

Autonomes, c'est-à-dire ne dépendant pas de la filtration du bassin, ces appareils disposent de leur propre système d'aspiration et de nettoyage. Leurs atouts : une certaine intelligence pour toujours plus d'efficacité et de praticité, à un prix désormais accessible à tous.

L'acte de nettoyage est ainsi passé, grâce au robot, de la contrainte, au plaisir. A condition, bien sûr, de savoir vendre à votre client très exactement ce qu'il attend.

- Pensez à informer clairement votre client des réelles possibilités de ce type d'équipement. L'utilisateur souhaite-t-il le nettoyage du fond uniquement, celui des parois, de la ligne d'eau... ?
- La maniabilité est devenue un critère essentiel. Ce sont souvent les femmes ou les seniors qui prendront en charge la mise à l'eau du robot. Il faut que l'acte leur soit facile et rapide. Un chariot de transport, un poids à vide raisonnable, une sortie de l'eau « allégée » (vidage de l'eau contenue au sortir du bassin pour faciliter son extraction) sont autant d'éléments à prendre en compte, même s'ils n'interfèrent pas dans l'efficacité du robot.
- La compatibilité du bassin est un critère essentiel. Taille de la piscine, formes (libres ou non), contraintes (escaliers, plages immergées, îlots...), type de revêtements (carrelage, liner...) devront permettre d'affiner la sélection pour trouver le robot et ses outils les mieux adaptés et par conséquent les plus efficaces.
- La filtration intégrée au robot est également importante pour plusieurs raisons. D'abord parce que selon le type de filtre (sac, cartouche, panneau), la finesse de filtration sera plus ou moins bien adaptée aux nécessités du bassin (plan d'eau soumis ou non à une pollution conséquente). Ensuite parce que les possibilités de nettoyage des filtres (jetable, lavable au jet ou en machine) sont à prendre en compte dans les critères d'interventions consenties par vos clients. Enfin, parce que son accessibilité est aussi un frein ou une incitation à choisir tel ou tel type de robot pour l'utilisateur final.
- Le temps nécessaire au nettoyage. Si celui-ci s'est considérablement réduit grâce aux efforts des fabricants, il reste un élément essentiel pour les utilisateurs... L'idéal est de proposer plusieurs cycles, longs et courts, pour assurer une adaptation à toutes les attentes.
- La connectivité est de plus en plus demandée. Pensez aussi à la télécommande et aux facilités proposées par la programmation. Le pilotage étant l'unique moyen d'intervention des utilisateurs, il faut donc qu'il soit à la fois simple, convivial et adapté à leurs capacités.
- Les « plus » à proposer : un câble de bonne longueur et avec système anti-entortillement, un design séduisant, une consommation électrique maîtrisée... autant d'atouts supplémentaires qui pourront faire la différence !



Melvision de Melfrance chez Océdis propose une gamme complète d'éclairages leds de couleur (16 programmes) ou blancs, en version mini-lampe (diamètre 10 cm), en format PAR56 et en configuration extra-plate.



Micro Plug-in-Pool



Mini-BRiO 2

CCEI fabricant français de projecteurs leds, propose deux éclairages innovants.

- Le Micro Plug-in-Pool, un projecteur en deux parties, qui est conçu avec une embase alimentée en 12V AC à visser dans une traversée et un projecteur, sans fil se clipsant dans l'embase. Il peut ainsi s'enlever en un tour de main, pendant l'hivernage par exemple, ou encore pour passer du blanc à la couleur rapidement.
- Le Mini-BRiO 2 qui offre une puissance lumineuse égale à certains grands projecteurs (1 200 Lm) avec une taille réduite. Son éclairage monochrome offre 4 niveaux de puissance et la version multicolore est équipée de la technologie RGBW.



FlowBright d'Hydro-Flux est une lampe à LED subaquatique pour piscine utilisant un système breveté qui permet de produire sa propre électricité. Grâce à sa technologie de turbine à haut débit et à faible résistance générant jusqu'à 1500 lumens, plus besoin de branchements électriques, de câbles, de transformateurs, de niches ou d'installations complexes. Une éclairage pour piscine facile à installer, économique et écologique !



La nouvelle gamme LumiPlus Flexi d'AstralPool est une solution leds universelle, qui s'adapte à toutes les piscines liner ou béton, en construction ou en rénovation et qui permet de proposer à vos clients un projecteur personnalisé aux couleurs de leur piscine !

- FlexiNiche, pour une installation sur niche, se compose au choix d'un éclairage en blanc ou RVB, d'un support de diamètre 180 ou 230 mm et d'un enjoliveur de couleur personnalisée, dans plusieurs options de flux lumineux.
- FlexiSlim, pour une installation en paroi, permet les mêmes choix de couleurs d'éclairage, de flux et d'enjoliveurs, pour des projecteurs plats, extra plats et slim.
- FlexiRapid, pour une installation sur buse offre les mêmes choix et est compatible avec les buses de 1"1/2. Les enjoliveurs sont disponibles dans les coloris blanc, noir, sable et gris.

TENDANCE N°8 : l'éclairage pour l'ambiance

L'illumination subaquatique et le balisage du pourtour du bassin sont impérativement à prévoir pour des raisons de sécurité et pour assurer une mise en scène permettant de profiter de « l'espace piscine » toute l'année.

Désormais incontournables, les diodes électroluminescentes ou Led (Light Emitting Diode) sont les plus efficaces énergétiquement avec plus de 100 lm/W. Elles sont compactes, d'une longue durée de vie, avec une consommation d'énergie faible et une bonne résistance aux chocs. Leur rôle décoratif est imbattable.

Attention à :

- L'intensité lumineuse. Une puissance trop faible et des points lumineux trop peu nombreux peuvent se révéler un désastre difficilement récupérable.
- La « chaleur » de l'éclairage. Du blanc « chaud » ou blanc « froid », en passant par toutes les variantes, les rendus et l'ambiance peuvent se trouver totalement transformés, sachant qu'en général, un éclairage froid est assez désagréable.

A savoir également : la couleur du revêtement du bassin influence la couleur de l'eau et par conséquent le rendu de l'éclairage.

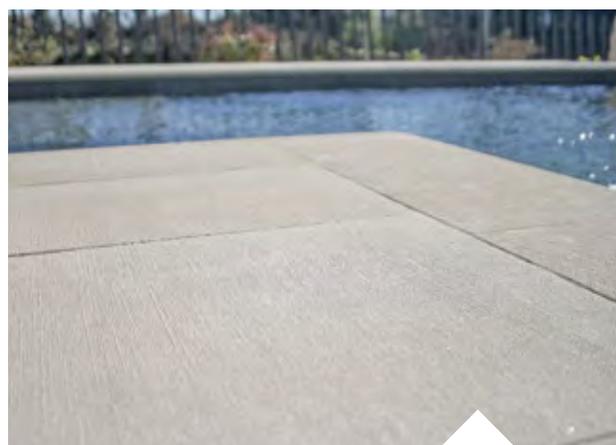
- Les couleurs RGB (Red, Green, Blue) ou RVB (Rouge, Vert, Bleu) sont de plus en plus fréquemment proposées. Les leds sont capables de faire varier l'intensité de chacune des trois couleurs sur 256 niveaux ce qui donne, tout de même, 16 millions de nuances. L'ajout du blanc comme quatrième couleur permet encore d'élargir ce spectre et d'offrir au regard, des couleurs plus naturelles et des nuances plus douces tout en augmentant l'intensité lumineuse de l'éclairage.



Avec ces lames en pierre reconstituée de Dalles de France affichant une empreinte de bois veiné très réaliste, l'effet est bluffant. Elles sont proposées en 5 teintes (Bois naturel, Blanc cassé, Jaune sable, Beige rosé et Gris perle) avec des dimensions de 20 x 100 cm pour composer tous les aménagements souhaités.

TENDANCE N°9 : les plages et margelles sophistiquées

Les plages et margelles représentent un moyen d'intégration du bassin dans son environnement, à harmoniser avec le style de l'espace piscine et du bâtiment. Compte tenu de l'importance de l'offre, tout est possible ou presque. Vos talents de paysagistes, rompus à ce genre d'exercice, feront ici sans aucun doute la différence. Un seul impératif : tenir compte de la glissance du revêtement aux abords de la piscine.



Ce dallage en pierre reconstituée Velluto de Fabistone allie qualité de conception et sécurité d'utilisation grâce à ses propriétés antidérapantes.

Pourquoi réaliser une plage ?

- Pour organiser la vie autour de la piscine (farniente, séance de bronzage, déjeuner et dîner, jeux...), car chacun le sait : le temps passé sur les plages est plus important que celui passé dans l'eau !
- Pour faciliter l'intégration. Lorsque le bassin est réalisé, la plage vient ensuite faire le lien avec l'environnement paysagé et avec la maison si celle-ci se trouve à proximité. Sa responsabilité dans la finalité esthétique est donc indéniable.
- Pour créer l'ambiance. La création d'une plage offre des choix infinis de matériaux industrialisés (dalles, carrelages, pierre reconstituée, béton, bois synthétique) et les naturels (pierre, bois, terre cuite, galets agglomérés...). Les coloris, les textures, les formes et les dimensions sont tout aussi variés.
- Pour installer l'outdoor. Les plages accueillent idéalement les tables, chaises, fauteuils, pieds de parasol, bains de soleil ou encore une balancelle, un hamac...



Manoir de Fabistone : sa margelle droite, d'une longueur de 50 cm, de forme structurée et légèrement irrégulière, permet de confectionner avec quelques coupes, des courbes et des bains romains de toutes dimensions.



Blue Connect « Plus » d'AstralPool offre au professionnel un accès à la plateforme 100 % gratuite Virtual Pool Care pour un suivi à distance encore plus complet et intuitif : gestion facile de son parc de piscines, réalisation de diagnostics précis, suivi en direct des analyses effectuées.

Avec le Blue Connect d'AstralPool le propriétaire est informé sur l'état de l'eau de sa piscine (température, pH, Redox, salinité et conductivité) depuis n'importe quelle plateforme mobile (smartphone, tablette). Il accède également aux données météo et suit les recommandations de son guide personnalisé pour entretenir au mieux sa piscine et agir directement en cas de problème. A noter que le système utilise le réseau Sigfox, permettant de s'affranchir de la connexion internet !

Équipement ou piscine connectée ?

Il faut différencier un simple équipement connecté (une pompe à chaleur, un spot subaquatique...), qui est contrôlable et pilotable à distance via smartphone, d'un système global pour réaliser la connectivité d'une piscine toute entière. Dans ce dernier cas, de nombreuses sondes viendront mesurer les paramètres de l'eau (pH, désinfectant, température, dureté...) mais aussi l'éclairage, la fermeture de la couverture du bassin, etc. pour relayer les informations à une centrale de gestion.



Grâce à des mesures précises (température, pH, désinfection (Redox), conductivité...), ICO vous guide et vous conseille pour conserver une eau saine et limpide. Vous vous absentez ? La fonction Partage vous permet de confier l'entretien de votre spa à un tiers en un clic.

TENDANCE N°10 : les solutions connectées

La connectivité envahit notre vie, mais pour la piscine, quel intérêt ?

A vrai dire, c'est très certainement le domaine où être connecté sera le plus utile ! En effet, cela permet d'avoir une piscine plus confortable, plus économe, plus respectueuse de l'environnement et aussi plus ludique.

Avec la connectivité on ne « subit » plus sa piscine, on en profite à 100 %. L'utilisateur la maîtrise de façon ludique, tout en gagnant un temps considérable, sans à avoir à se déplacer en local technique. C'est donc déjà intéressant lorsque l'on est actif, mais cela peut même devenir indispensable pour les personnes à mobilité réduite (PMR) ou les personnes âgées.

Côté économie, il devient possible de diminuer la consommation de produits d'entretien et de réduire jusqu'à 30 % le budget entretien piscine, avec un traitement au plus juste, sans risque de surdosage, ni de carence pour obtenir une eau plus pure et plus saine.

On est donc très loin du gadget, d'autant qu'à l'avenir, l'analyse des informations collectées grâce aux plateformes permettront de créer des liens et donc du sens entre tous les indicateurs disponibles. Ce sera par exemple un moyen d'être prévenu immédiatement en cas de dysfonctionnement de l'équipement connecté. Dans le cadre d'un contrat d'entretien, il sera possible d'établir un diagnostic à distance, de commander en amont la pièce défectueuse, de programmer l'intervention pour réparation, etc.

La piscine connectée et communicante doit donc être un vrai moyen de professionnaliser l'activité en SAV, de développer du service sur un plus grand nombre de piscines... sans pour autant augmenter la masse salariale de votre entreprise.

Une efficacité qui apportera une incontestable image de marque, la reconnaissance d'un professionnalisme à la pointe de la technique par votre clientèle et une différenciation par rapport à la concurrence.



EZ Pool.app de Warmpac se compose de 2 coffrets, EZ1 et EZ2, d'une application mobile (compatible iOS et Android) à destination de l'utilisateur final, et d'un outil de gestion pour le piscinier. Il suffit de connecter l'appareil EZ1 aux équipements de la piscine (pompe de filtration et projecteurs immergés), par le biais du réseau wifi domestique.

La connexion du coffret EZ2 au premier coffret permet d'accéder à d'autres fonctionnalités : contrôle du niveau de chlore, pH, pression de l'eau, état du volet (ouvert/fermé), dispositifs de traitement de l'eau, et 3 équipements auxiliaires tels que pompe à chaleur, fontaine, robot nettoyeur, éclairage du jardin, nage à contre-courant...

Le meilleur moyen de devenir piscinier ?

Choisir le bon réseau !

Le métier de piscinier a le considérable avantage de pouvoir être exercé dans le cadre d'un réseau. Les avantages à intégrer ce type de structure sont nombreux mais l'intérêt d'adhérer ne s'arrête pas là. En effet, le nombre relativement important de réseaux existants en France – marché porteur oblige ! – permet une adaptation presque personnalisée à votre situation et à vos attentes. Tour d'horizon des possibilités qui s'offrent à vous !



AVEC QUEL CONTRAT ?

Il faut tout d'abord préciser que les conditions d'adhésion à un réseau se sont considérablement assouplies. C'est d'ailleurs une évidence pour tous les secteurs d'activité. Aujourd'hui, pour développer leurs réseaux, les créateurs ont bien compris que les conditions drastiques ne sont plus acceptées, ni viables pour les adhérents potentiels. Exit les droits d'entrée exorbitants, les redevances trop lourdes, les obligations d'achat d'équipements dans le cadre exclusif d'une centrale, les exigences de résultats... Désormais, tout est matière à discussion. Le cadre juridique de la franchise, souvent vécu comme un carcan, a quasiment disparu dans le secteur piscine. Il a laissé place à des formules plus souples permettant l'épanouissement du réseau et de ses adhérents.

Signalons un type de contrat fréquemment proposé : la concession. Il s'agit d'un contrat commercial conclu intuitu personae par lequel le concessionnaire se procure auprès du concédant des marchandises qu'il s'engage à commercialiser sous la marque du concédant. Ce dernier lui confère une exclusivité pour un temps et dans une aire géographique délimitée. Il s'agit en général d'une exclusivité de vente.

Il existe également la possibilité de signer des licences de marque, de rallier un groupement d'intérêt économique (GIE) ou encore tout simplement de s'engager dans un contrat « moral ». On remarque que la tendance est à

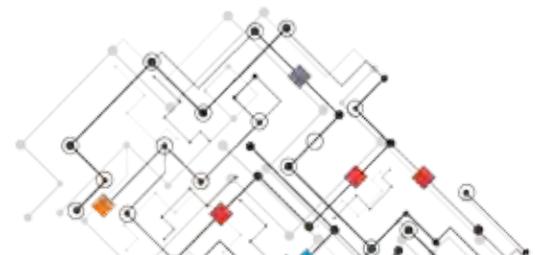
l'approche « gagnant/gagnant » devant satisfaire toutes les parties au contrat. Les réseaux, surtout lorsqu'ils sont jeunes, souhaitent d'ailleurs (tout en imposant de moins en moins d'exigences) privilégier les rapports humains. Cette tendance conduit naturellement les parties à conclure des contrats sur-mesure, qui peuvent emprunter à la franchise, à la concession et au contrat moral. Cette « adaptation » fait de chaque contrat une pièce unique.

POUR QUELLES RAISONS RALLIER UN RESEAU ?

Parce que le marché a changé. Les consommateurs sont en attente : d'une offre globale (piscine + aménagements paysagés par exemple, ou piscine + spa, piscine + services...) mais aussi d'une image de marque (une enseigne ou une boutique qu'ils reconnaissent), d'une garantie de sérieux de l'entreprise (pérennité, assurances...), et d'un projet conforme à la tendance tout en étant pérenne.

Si le piscinier indépendant est capable de répondre à toutes les exigences, force est de constater que cela lui impose une structure importante et des compétences multiples, souvent radicalement différentes. L'entrée dans un réseau a donc l'incontestable avantage de le soulager de la gestion d'une partie de ces « nouvelles » obligations. Il suffit de citer la nécessité d'offrir aujourd'hui un point de vente attractif pour valoriser son savoir-faire et assurer des ventes additionnelles. Choix du mobilier, charte graphique, aménagements intérieurs, organisation, animations... sont autant de soucis qui sont alors pris en charge par les compétences du réseau. Celui-ci permet donc au piscinier de se concentrer sur son activité de construction, sur son métier d'artisan.

Le réseau apporte également une reconnaissance facilitée de la qualité des prestations (nombreuses références accessibles grâce aux réalisations des autres adhérents). C'est à l'évidence une identification rendue plus facile pour le particulier, peu connaisseur du métier de piscinier. En un mot, le réseau c'est la possibilité de profiter de l'expérience des autres et de faire valoir cette expérience auprès de sa clientèle pour s'assurer une reconnaissance plus rapide. Il est en effet difficile de se faire rapidement un nom lorsque l'on est seul...



QUELS SONT LES AVANTAGES À ADHÉRER ?

• Une union forte face au marché

Face à un marché de consommateurs de plus en plus exigeants sur la qualité, sur les prix et sur les services, la force d'un réseau est plus que rassurante. Elle est même parfois nécessaire lorsque le secteur est particulièrement bataillé, comme c'est le cas sur un marché porteur.

• Une formation technique assurée

Une formation est toujours proposée par les réseaux. Elle est souvent obligatoire pour garantir la connaissance des techniques de base (hydraulique, filtration, traitement, chauffage, connectivité...), mais aussi les particularités du procédé constructif élaboré par le réseau (systèmes industrialisés à panneaux, coques...).

Avec des techniques qui évoluent régulièrement, la mise à niveau doit être permanente via des formations continues également proposées.

Elles sont dispensées par les réseaux mais aussi par leurs fournisseurs d'équipements (fabricants de systèmes de traitement automatique, de pompes de filtration, etc.). Ces partenaires apportent de façon privilégiée leur expertise et leur soutien à des têtes de réseaux qui leur apportent un chiffre d'affaires substantiel, plutôt qu'à une petite entreprise indépendante, aussi sérieuse soit-elle.

• Une formation commerciale indispensable

Chaque marché est différent et celui de la piscine plus que tout autre. Il bénéficie d'une importante progression et d'une offre très étendue. Face à ce constat, il est évident qu'il faut savoir vendre sur ce secteur atypique qui s'est fortement démocratisé.

Une méthode de vente est proposée, ainsi que l'apprentissage de l'essentiel, c'est-à-dire : la connaissance du matériel et des produits adoptés par le réseau mais aussi par la concurrence.

• Une notoriété déjà établie

Exploiter le nom d'une enseigne nationale, en général connue et reconnue est sans aucun doute un avantage considérable. Cette notoriété est à la fois gratifiante, sécurisante et rassurante, pour la clientèle potentielle mais aussi pour les organismes financiers !

• Des échanges constructifs garantis

Les expériences des uns profitent aux autres membres du réseau à l'occasion de rencontres régulièrement organisées. Le partage de savoir-faire dans une communauté solidaire représente un incontestable levier au développement de l'activité piscine au sein de votre entreprise. En parallèle, il assure collectivement une veille technique et réglementaire indispensable dans ce secteur soumis à une évolution constante des règles en matière d'hygiène et de sécurité.

• Un kit marketing rodé

Le réseau apporte une aide considérable dans ce domaine. Rompu aux techniques de communication, il pourra vous livrer tous les éléments pratiques (enseigne, mobilier, décoration...), le packaging, les éventuels équipements siglés au nom du réseau, mais aussi le conseil pour valoriser votre activité.



Exterieur Design à Montréjeau (31) / Léa Composites

Rédaction de documents commerciaux et publicitaires pour séduire et fidéliser les prospects et les clients, cartes de visite, lettres à en-tête, logotisation des véhicules, documentations..., tout est prévu.

Certains réseaux proposent aussi à ses affiliés des logiciels de gestion, de devis, de comptabilité, de suivi de clientèle, de suivi de budgets, de payes etc...

• Des équipements sélectionnés et parfois exclusifs

La vente d'équipements sélectionnés représente un important revenu pour le réseau, mais c'est aussi pour vous un moyen de vous fournir en toute tranquillité de matériels de qualité éprouvée, parfois au meilleur prix. La politique des réseaux est ici très différente. Certains imposent des achats exclusifs ou minimums. D'autres n'exigent rien. Les cadres juridiques sont tout autant variés avec des organisations en centrales d'achat, en coopératives... C'est un aspect à étudier avec attention car il peut être contraignant.

• Un concept store pour votre magasin

De plus en plus de réseaux élaborent des concepts stores pour vous aider à aménager votre espace vente. Aménagements et décorations des surfaces pour présenter le matériel et les produits à commercialiser, mise en avant des atouts de la marque nationale avec des PLV déjà établies et étudiées par des professionnels de la communication... tout est prévu. Il n'y a plus qu'à installer !

CHAQUE RÉSEAU DISPOSE DE SES PARTICULARITÉS

A vous de choisir ce qui vous convient le mieux compte tenu de votre structure, de vos ambitions et de vos attentes. Il est aussi conseillé avant de s'engager dans ce nouveau partenariat de bien étudier le marché local et de visiter les différents points de ventes de la marque. N'hésitez pas à aller à leur rencontre, à les questionner et ensuite à faire un compte d'exploitation prévisionnel pour évaluer le bien-fondé des objectifs à atteindre. Sachez toutefois que derrière un réseau, il existe toujours son créateur, avec sa personnalité, ses valeurs et son envie de progression. La plupart du temps, le réseau sera à son image puisque c'est lui qui élabore la gamme des produits à développer, la politique de vente, le concept, la méthode, la communication nationale...

Rencontrer le fondateur ou l'animateur réseau vous donnera des indices sur la mentalité des membres composant la structure. A vous de voir si elle vous convient afin d'envisager un travail en commun dans la plus parfaite harmonie !
« Qui se ressemble, s'assemble » !

LA PAROLE EST AUX RÉSEAUX !

ABORAL PISCINES

Rien ne remplace la proximité



Pierre-Antoine GASCIOILLI
Responsable développement

Cette entreprise familiale tient avant tout à conserver son esprit de contact. Hors de question de ne vendre qu'un produit, même si celui-ci est particulièrement bien positionné, haut de gamme et capable d'assurer une excellente rentabilité. Contacts téléphoniques hebdomadaires et visites sur le terrain aussi fréquentes que possible sont les bases de ce réseau. « Nous souhaitons conserver cette dimension humaine et cette proximité, même si notre objectif est d'atteindre 80 points de vente, soit le double qu'aujourd'hui. Une densification sur une zone donnée nous permettra en effet de toujours maintenir cet accompagnement technique et commercial. Notre croissance sera maîtrisée en respect de cet objectif. Il faut aussi signaler que, comme tous les réseaux, nous proposons un service complet d'aide au marketing et à la communication. Mais notre différence est de le faire avec une très faible marge, afin de garantir ce soutien renforcé. »

contact@ecp-polyester.fr
www.aboral.fr

Coques de fabrication française, à fond plat ou incliné, avec ou sans volet immergé intégré. Disponibles en 29 modèles et 5 coloris, chaque bassin est livré avec une bonde de fond, un kit d'entretien complet, un tuyau flottant et une prise balai. A noter : l'offre « mini-piscine » en forme rectangulaire et plusieurs dimensions pour s'adapter à tous les petits espaces.



- **Nom** : Aboral Piscines
- **Date de création de l'enseigne** : 2006
- **Activité** : Ventes et installations de piscines et spas en coque polyester.
- **Date de création du réseau** : 2014
- **Nombre d'adhérents** : 45
- **Implantation géographique** : France, Belgique, Suisse
- **Implantation internationale** : Aucune
- **Nombre de points de vente en France** : 42
- **Objectif** : 60 points de vente d'ici à 2021
- **Lien juridique** : Concession pour 1 an, renouvelée tacitement chaque année.
- **Obligations financières** : Aucune
- **Autres obligations** : Territoire de distribution bien défini, respect d'un cahier des charges de pose bien précis, achat d'accessoires à notre centrale, séminaire annuel.
- **Services proposés par le réseau** : Nous dispensons tout type de formations (commerciales, techniques, marketing...). Nous fournissons une large gamme d'outils marketing à nos revendeurs (catalogues, drapeaux, roll up, chemises à rabats, échantillonnages, tee-shirts, serviettes de bain, sacs de plage...). Nous accompagnons chaque distributeur qui le souhaite sur le plan marketing en lui proposant des actions ciblées pour leur département.
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : De 400 000 € à 550 000 €



AQUILUS

Une irremplaçable expertise de plus de 38 ans



Jérôme COURAT
Directeur commercial

Pas de doute sur le sujet, l'expérience d'Aquilus et ses capacités d'innovation sont incontestables. Il suffit de citer la M'Water, la piscine Bi-O, la Désirade, la Spi, etc., pour s'en convaincre. Jérôme Courat met donc en valeur très justement les particularités de la marque et les apports qu'elle peut accorder aux professionnels, qu'il s'agisse de pisciniers déjà chevronnés qui veulent faire monter en puissance leur entreprise, ou de professionnels en recherche de solutions techniques abouties, notamment avec la technologie exclusive Steeltech® Protec, fabriquée en France.

« L'importance et la variété de l'offre Aquilus permettent aux adhérents du réseau de répondre à toutes les attentes de leur clientèle, des projets très haut de gamme, à ceux plus économiques. Sachant que pour ces derniers, même si tout ou partie du montage de la piscine est assuré par le client, le professionnel reste présent pour garantir conseils et services aux consommateurs finaux. Notre objectif est donc d'être le plus inventif possible (ce qui explique la part importante donnée à notre service R&D) afin de rester en phase avec un marché qui bouge beaucoup et qui nécessite, plus que jamais, de cultiver la relation client. Trois animateurs se consacrent d'ailleurs exclusivement aux visites de nos concessionnaires, pour garantir cette relation privilégiée faite pour entretenir, cultiver et accroître les compétences. »

contact@aquilus.fr

concessionnaire.aquilus-piscines.com

Structure Steeltech® Protec de fabrication française éprouvée depuis plus de 38 années, composée d'un assemblage de panneaux acier galvanisé d'une grande solidité même dans les terrains réputés difficiles. Le procédé de fabrication sans soudure ni rivet (Steeltop®), la galvanisation à chaud et le revêtement PVC de finition des panneaux, augmentent sa pérennité. Le renfort arrière de la structure se fait par des jambes de force et l'accrochage très esthétique du liner par profilé "verrouillable" est breveté Steelfix®.



- **Nom** : Aquilus Piscines et Spas
- **Date de création de l'enseigne** : 1981
- **Activité** : Fabricant de piscines industrialisées en panneaux d'acier galvanisé revêtu de PVC. Commercialisation et installation par un réseau de concessionnaires exclusifs organisés avec des points de vente pour apporter le service et la proximité à la clientèle de la marque. Vente et installation en exclusivité des spas haut de gamme américains American Whirlpool.
- **Date de création du réseau** : 1981
- **Nombre d'adhérents** : 60
- **Implantation géographique** : 2/3 de la France
- **Nombre de points de vente en France** : 60
- **Objectif** : 100 en 2022
- **Lien juridique** : Concession sans limitation de durée
- **Obligations financières** : Aucun droit d'entrée, aucun apport minimal, investissement de 30 K€ en moyenne selon le projet, coût moyen de l'établissement environ 60 K€, redevances de 712 € HT/mois.
- **Autres obligations** : Achat à une centrale et fournisseurs référencés, respect d'une charte graphique, pas de surface minimum à exploiter ni d'emplacement à respecter, couverture géographique exclusive définie ensemble, 1 réunion régionale et 1 convention nationale par an.
- **Services proposés par le réseau** : Formations techniques, formations commerciales, accompagnement en communication, marketing et web, bureau d'études, assistance animateur de l'enseigne en visite régulière...
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : De 300 000 à 500 000 € HT.



Zoom sur la M'Water, le concept mi piscine - mi spa

PISCINES IBIZA : Toujours plus pour la qualité et l'efficacité



Mathieu COMBES

Après de gros investissements pour la robotisation de ses deux sites de production, cet acteur historique de la piscine coque a fait le choix de s'orienter vers un marketing particulièrement poussé... et déjà bien rodé. Mathieu Combes, le PDG de la marque, précise que sa démarche va bien au delà des traditionnels kits marketing mis à disposition des adhérents de son réseau.

De nouvelles méthodes, essentiellement digitales viennent peaufiner la stratégie de ce fabricant de quelques 1 600 coques par an (chiffre 2018)... Et ça marche ! puisque le site web a enregistré en 2018 428 000 visites dont 304 000 visiteurs uniques. Pour les concessionnaires, un bon nombre d'affaires est aussi apporté, via internet, puisqu'en 2018, ce sont près de 10 000 contacts qui leur ont été distribués.

De plus, depuis janvier 2019, un système capable d'optimiser les contacts générés a été mis en place. Il s'agit de faire un tri préalable et de ne transmettre aux concessionnaires que des contacts vérifiés, qualifiés et déjà renseignés. Le process hyper-rapide, permettra de booster le nombre d'affaires conclues et d'en suivre la trace jusqu'à la signature pour révéler le nombre d'affaires signés par ce canal.

Mais Piscines Ibiza ne compte pas s'arrêter là puisque déjà une refonte du site internet est prévue pour début 2020 avec de nouveaux outils digitaux innovants et un suivi webmarketing toujours plus pointu pour optimiser la notoriété, diffuser l'information et surtout de vendre plus et mieux.

A noter que Piscines Ibiza élabore la mise au point, avec son service Recherche & Développement, de nouvelles matières pour la conception des coques.

contact@piscines-ibiza.fr

www.piscines-ibiza.com

33 modèles de coques fabriqués en France, de forme rectangulaire ou libre, avec fond plat ou incliné. Le procédé de fabrication utilise une projection simultanée de la résine du catalyseur et de la fibre de verre pour une imprégnation maximale des différentes matières premières.

A noter : un mini modèle de moins de 10 m² + un couloir de nage.



- **Nom** : Piscines Ibiza
- **Date de création de l'enseigne** : 1987
- **Activité** : construction de piscines avec coques polyester
- **Date de création du réseau** : 2002
- **Nombre d'adhérents** : 80
- **Implantation géographique** : nationale
- **Implantation internationale** : quelques adhérents proches des frontières en Suisse, Allemagne et Belgique
- **Nombre de point de vente en France** : 80
- **Objectif adhérents** : 120
- **Lien juridique** : contrat de concession
- **Obligations financières de l'adhérent** : pas de droits d'entrée
- **Autres obligations de l'adhérent** : l'exclusivité territoriale, exclusivité de produits, exclusivité d'approvisionnement
- **Services proposés par le réseau** : Formation complète 100% assurée par la marque (technique, commerciale, communication etc...), facilités de paiement sur le stock, contrats d'assurance pré-négociés au meilleur prix, centrale d'achats compétitive avec navette interne pour livraisons ultra-rapides produits et accessoires, marque de spas dédiée Ibiza, nombreux supports de communication fournis par la marque, publicités web (ads) gérées par la marque sur le secteur de chaque concessionnaire, sav chantier en 48h, suivi et soutien commercial par un animateur réseau + assistante dédiée...



PISCINES DUGAIN :

Une structure pour construire plus vite et mieux !



Jean-François et Pierre-Adrien MOCQUERY

Jean-François Mocquery, fondateur de Piscines Dugain, insiste sur le caractère éminemment familial de l'entreprise, qui a fêté ses 30 ans d'existence. C'est ce caractère familial qui dirige à la fois ses valeurs et son développement. Pour preuve, ses deux fils, Aldéric et Pierre-Adrien, ont rejoint l'entreprise afin de perpétuer cette tradition... qui a du bon. Ici, il n'est pas question de suivre une politique commerciale agressive. « Nous préférons faire moins, mais mieux. D'ailleurs, Piscines Dugain est le seul principe constructif de piscines en béton à banche perdue qui garantit sa structure 20 ans. C'est aussi une fabrication 100 % française. Les adhérents sont considérés en toute « fraternité » pour exercer leur métier. Le but reste d'assurer des constructions de qualité et d'entretenir des relations loyales, où l'écoute est à l'honneur. Le soutien de nos concessionnaires est une priorité, avec une présence forte sur le terrain, comme sur les chantiers. Des rencontres régulières sont assurées avec pour point d'orgue notre séminaire annuel qui se tient en février. L'implantation de Piscines Dugain s'est donc renforcée dans cette optique, avec une densification régionale autour de l'agence historique de Troyes. Une nouvelle agence a ouvert tout récemment à Chalons-en-Champagne, en parfaite cohérence régionale avec les agences existantes de Sens et d'Auxerre. »

reseau@piscinesdugain.com
www.piscinesdugain.com



- **Nom** : Piscines Dugain
- **Date de création de l'enseigne** : 1986
- **Activité** : Construction de piscines traditionnelles en béton.
 Octobre 2000 : dépôt du brevet d'invention sur la structure autoraidissante de coffrage perdu
 2006 : lancement de l'escalier 100 % béton plein,
 2014 : dépôt du modèle de la piscine Dugance® à escalier triangulaire,
 2016 : lancement du Skim'Bloc® (bloc de filtration adossé à la piscine et préassemblé en usine).
- **Date de création du réseau** : 2000
- **Nombre d'adhérents** : 22
- **Implantation géographique** : Nationale avec une concentration sur l'est de la France
- **Implantation internationale** : Belgique
- **Nombre de points de vente en France** : 20
- **Objectif** : Faire croître le nombre de distributeurs, sans renier la qualité des constructions
- **Lien juridique** : Concession de secteurs privilégiés
- **Obligations financières de l'adhérent** : Sans droit d'entrée ni royalties, excepté l'achat de piscines et équipements auprès de la Centrale d'Achats des Piscines
- **Autres obligations** : Vérification régulière de la situation de gérance, avec demande d'extrait de K-bis et fourniture d'un bilan.
- **Services proposés par le réseau** : assistance marketing, communication, web et réseaux sociaux. Formations techniques, sachant qu'une importance particulière est donnée aux formations commerciales, kit marketing, bureau d'études, assistance, catalogue.
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : Au cas par cas, pas d'objectif imposé.



Technologie 100 % béton plein avec coffrage perdu intérieur/extérieur en PVC. Modulaire, le concept permet une grande liberté dans les dimensions, à 30 cm près, ainsi que pour la hauteur du fond plat, réalisable de 1,25 à 1,55 m.
 A noter : SKIM'BLOC, bloc de filtration adossé à la piscine.

PISCINES DE FRANCE : 40 ans d'existence



David FONTAINE
Animateur du réseau

« Le réseau Piscines de France présent sur le territoire depuis 1979, fête cette année ses 40 ans d'existence. Nous comptons dans notre réseau une vingtaine d'adhérents situés partout en France. Cette année, nous avons accueilli 5 nouveaux adhérents au sein de notre grande famille Piscines de France dont 3 paysagistes qui réalisaient déjà des piscines depuis de nombreuses années. Notre volonté d'intégrer quelques paysagistes dans notre réseau est venue de leur vision du marché. Les pisciniers paysagistes pensent des projets dans leur globalité. Chez Piscines de France, le client est au cœur de notre stratégie. Les habitudes de consommation évoluent.

Aujourd'hui, le particulier ne souhaite pas seulement avoir une piscine mais vivre autour de sa piscine. C'est pourquoi il était important pour nous de faire rentrer dans notre réseau des entreprises qui nous aideront à grandir, pour faire vivre à nos clients une véritable expérience en venant chez Piscines de France. Notre but est d'accompagner nos adhérents tout au long de l'année pour leur simplifier le quotidien, en leur apportant des contacts, une notoriété, un référencement de qualité et un soutien pour ne plus être seul dans leur vie de chef d'entreprise indépendant. Nous ne sommes pas une centrale d'achat et ne souhaitons pas le devenir. Il est important pour nous que nos adhérents restent indépendants. Nous proposons un référencement ultra-qualitatif auprès des fournisseurs. Conditions de règlements, formations, stock de pièces détachées... tout à disposition pour que les adhérents puissent travailler dans les meilleures conditions, et ceci quelle que soit leur situation géographique et la taille de leur entreprise. Des formations techniques sont proposées pour former les nouveaux arrivants dans l'entreprise ou pour se mettre à jour des nouveautés du métier. Cette année nous avons créé la Fabrique de Piscines de France, un outil leur permettant d'être accompagnés dans leur communication locale et d'apporter à chaque adhérent les compétences d'une agence de communication en interne. Ils peuvent, en quelques clics, avoir accès à tous les supports Piscines de France, vêtements professionnels, bannières, supports de vente, outil de fidélisation, campagne de communication, etc. En franchissant cette année la barre des 22 millions d'euros de chiffre d'affaires avec plus de 400 piscines construites, l'année 2019 a été une année de succès pour tout le réseau et qui va se poursuivre en 2020 et au-delà. Vous l'aurez compris, ça bouge chez Piscines de France ! »

siege@piscinesdefrance.fr
www.piscines-de-france.fr



- **Nom** : Piscines de France
- **Date de création de l'enseigne** : 1972
- **Activité** : construction de piscines principalement traditionnelles et vente de spas
- **Date de création du réseau** : 1979
- **Nombre d'adhérents** : 20
- **Implantation géographique** : sur toute la France, avec une majorité dans l'ouest du territoire
- **Implantation internationale** : non
- **Nombre de point de vente en France** : 23
- **Objectif** : une trentaine d'ici fin 2024
- **Lien juridique** : groupement de pisciniers au travers d'un contrat de partenariat
- **Obligations financières de l'adhérent** : cotisation en fonction du chiffre d'affaires
- **Autres obligations** : 80 % des achats doivent se faire au travers du groupement sur une liste de produits référencés (pas de centrale).
- **Services proposés par le réseau** : marketing, communication, centre de formation, etc.
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : au cas par cas, sachant que parmi les adhérents des chiffres de 400 000 à 2 700 000 € sont constatés.



Plusieurs procédés sont utilisés par les membres du réseau :

- Les panneaux de coffrage exclusifs Piscines de France™ en PVC recyclé, à assembler pour réaliser un bassin en béton en un temps record avec jambes de force. Revêtement liner ou le PVC armé.
- La structure en béton armé par bloc à bancher béton (style Stepoc), système de banche métallique ou le béton projeté. Pour tous les types de revêtements.

UNIBÉO PISCINES : Sa force ? La liberté !



Benoit QUEIREL

Avec un réseau fondé il y a 10 ans seulement et déjà 60 adhérents, on peut dire que le réseau marche fort. Mise à part une explication due au concept (piscine en béton 100 % française respectant la norme BAEL), Benoit Queirel explique cette réussite très simplement, par la liberté laissée aux pisciniers indépendants qui viennent le rejoindre.

« Nous proposons une entrée à de vrais professionnels de la piscine, sans royalties, ni frais de communication. L'accompagnement par nos techniciens et notre bureau d'études, ainsi que les formations, techniques comme commerciales, sont gratuites. Nous mettons également à la disposition de tous les adhérents un ensemble de services pouvant être choisis à la carte : administration des ventes, plans en 3D, kit marketing, etc. Nous sommes donc à la disposition des adhérents, tout en leur laissant leur indépendance. De la même façon, nous avons établi un partenariat fort et durable avec les meilleurs fournisseurs afin de proposer les meilleurs produits aux meilleurs tarifs aux membres du réseau, mais toujours sans obligation d'achat ».

Mais attention, la liberté a un prix : la participation avec de vrais pros de la piscine est indispensable à la pérennité et à la bonne notoriété du réseau. Le risque est immense à faire entrer des membres fragiles, qu'il s'agisse de leurs compétences techniques ou commerciales. Les contre-références seraient alors autant de témoignages meurtriers pour le réseau...

contact@piscines-unibeo.com

www.piscines-unibeo.com



- **Nom** : Unibéo Piscines
- **Date de création de l'enseigne** : 2010
- **Activité** : Fabrication de piscine en coffrage perdu
- **Date de création du réseau** : 2010
- **Nombre d'adhérents** : 60
- **Implantation géographique** : Toute la France
- **Implantation internationale** : Non
- **Nombre de points de vente en France** : 60
- **Objectif** : 90 adhérents dans les 5 ans
- **Lien juridique** : Aucun lien, juste un partenariat gagnant-gagnant
- **Obligations financières** : Aucune
- **Autres obligations** : Vendre des piscines en béton uniquement de notre marque sur une zone géographique déterminée.
- **Services proposés par le réseau** : Marketing avec un infographiste, assistance technique sur chantier et au bureau d'étude. Ensemble de catalogue et prospectus et autres outils marketing.



Procédé 100% français à coffrage perdu en panneaux de plastique recyclé pour une réalisation monobloc en béton armé des murs, du fond et des escaliers, en respect des normes BAEL (applicables aux châteaux d'eau et aux ponts). D'une mise en oeuvre simple et rapide, il permet un terrassement minimum (dimension du bassin + 15 cm) et sans jambe de force pour préserver au maximum le jardin et assurer une assise stable aux futures plages (sur un sol stabilisé, non remblayé).

LA COOPÉRATIVE DES PISCINIERS : Du nouveau dans le secteur de la piscine



Michel HOUEL

Avec cette coopérative, voici une forme de « réseau » qui se distingue des autres centrales, franchises et autre groupements et qui a pris pour principe d'unir des pisciniers indépendants (fabricants, installateurs, négociants...), peu importe le métier et/ou la technique constructive utilisée. Ici ce n'est donc pas la technique qui fédère, mais une profession : celle de piscinier. Idée simple mais géniale, et qui fonctionne déjà très fort, bien que la coopérative n'ait que quelques mois d'existence.

Michel Houel, son Président (Génération Piscine) nous fait part de cette véritable « aventure humaine » : *« Il s'agit de se regrouper afin d'assurer une professionnalisation encore plus forte de notre activité, face à un marché où les marges sont de plus en plus difficiles à dégager et où le piscinier indépendant est de plus en plus isolé. Le référencement d'équipements de qualité et certaines exclusivités nous aideront déjà à gagner entre 10 et 20 % sur nos achats. Mais bien au-delà de ce côté purement financier, le but de notre groupement - qui ne dispose pas de structure ni de rémunération - est surtout d'améliorer nos conditions de travail et de maintenir des valeurs fortes. La coopérative est toute jeune mais l'objectif est clairement de rassembler de nouveaux membres pour assurer un parfait maillage du territoire et, de proposer toujours plus de services. Notre croissance nous permettra d'optimiser le partage de nos connaissances, de notre savoir-faire et de nos expériences. »*

contact@cooperative-pisciniers.com
www.cooperative-pisciniers.com

Tous les procédés constructifs peuvent être représentés par cette coopérative qui compte fabricants, installateurs et négociants.
Ici la coque Mont Ventoux de Génération Piscine.



- **Nom** : La Coopérative des Pisciniers
- **Date de création de l'enseigne** : Enregistrée le 20/12/2016
- **Activité** : Améliorer par l'effort commun des associés, les conditions dans lesquelles ils exercent leurs activités dans le secteur de la piscine.
- **Date de création du réseau** : 20 décembre 2016
- **Nombre d'adhérents** : 28
- **Implantation géographique** : Toute la France
- **Implantation internationale** : Non
- **Nombre de points de vente en France** : 28
- **Objectif** : 50 sous 24 mois
- **Lien juridique** : Statuts de Coopérative
- **Obligations financières** : Acquisition des parts sociales (1 associé = 1 part) : 2 312,50 €.
- **Droit d'entrée** : 700 € HT.
- **Cotisation mensuelle** : 150 € HT.
- **Autres obligations** : Adhésion à un règlement intérieur et en particulier obligation de réaliser au minimum 50 % de ses achats avec les fournisseurs et/ou produits référencés par la coopérative la première année d'adhésion, 60 % la deuxième et 70 % la troisième. Territorialité à respecter. Exploiter un magasin. Impossibilité d'adhérer simultanément à un autre groupement.
- **Services proposés par le réseau** : La coopérative offre dans un premier temps un catalogue de tarifs négociés, un service communication et un partage des savoir-faire des associés. Les services sont prévus pour évoluer dans le temps avec un catalogue, mise en place magasin, assistance juridique...
- **CA achat réalisé en 2019** : 5.000.000 €



EVERBLUE : Toujours l'excellence !



Thierry d'AUZERS

Depuis plus de trois ans, la reprise d'Everblue par Thierry d'Auzers lui offre une seconde jeunesse tout en suivant les traces initiées il y a plus de 30 ans par son fondateur. La force du réseau de quelques 100 concessions repose sur deux éléments essentiels :

- La première est l'important travail en amont réalisé pour la sélection rigoureuse des équipements auprès de partenaires de qualité. Chacun d'eux est en effet passé au crible en étant sélectionné par un comité de concessionnaires. Ces équipements sont ensuite testés et éprouvés en situation réelle et extrême. C'est seulement après cette validation que les produits sont achetés par Everblue et proposés aux concessionnaires, à un prix très compétitif. Tous les moyens sont mis en œuvre pour assurer une totale satisfaction et une sérénité du client final avec des produits fiables et exclusifs.
- La seconde concerne les relations au sein du réseau, fondées sur une parfaite cohésion. Entraide et esprit de famille sont en effet des valeurs humaines sans lesquelles Everblue n'existerait pas. Thierry d'Auzers résume en une phrase l'esprit d'union du réseau : « *Bien au-delà de l'accompagnement de nos concessionnaires, qui reste une obligation de base, notre ambition est de rendre nos concessionnaires fiers et prospères* ». Dont acte !

ever@everblue.com

www.everblue.com

La structure à panneau polypropylène Structura Feat de fabrication française permettant de réaliser en une journée un bassin béton monobloc, sans rupture, avec agrément CSTB et conforme au DTU (béton armé). Un coffrage perdu intégrant un ferrailage en armature acier soudé de diamètre 8 mm assure une tenue fiable dans le temps.
8 hauteurs de panneaux (éléments droits ou rayonnés) :
1,15 m / 1,30 m / 1,45 m / 1,60 m / 1,75 m / 1,90 m / 2,05 m / 2,20 m
Les piscines réalisées peuvent être à fond plat, en pente composée ou douce, en fosse à plonger.



- **Nom** : Everblue
- **Date de création de l'enseigne** : 1988
- **Activité** : Centrale d'Achat et tête de réseau pour la construction, la rénovation et l'entretien de piscines de qualité.
- **Date de création du réseau** : 1988
- **Nombre d'adhérents** : Une centaine
- **Implantation géographique** : Toute la France avec une représentation sur plus de 60 départements.
- **Implantation internationale** : Guyane, Suisse, Réunion, Guadeloupe.
- **Nombre de points de vente en France** : 100
- **Objectif** : Un réseau qui ne demande qu'à grandir, mais toujours en respect de ses valeurs strictes.
- **Lien juridique** : Concessions de 3 ans minimum.
- **Obligations financières** : Aucune, sauf une participation (pourcentage du chiffre d'affaires) au budget communication.
- **Autres obligations** : Achats parmi la sélection opérée par Everblue France afin d'assurer aux clients finaux des équipements de qualité.
- **Services proposés par le réseau** : Formation technique à l'installation, au dépannage et à la vente. Formation commerciale générale à la vente projet. Agence de communication intégrée au siège Everblue avec mise à disposition via la boutique en ligne d'un plan de communication complet sur l'année et de conseils personnalisés pour chaque magasin (aménagement avec mise aux normes Everblue, actions personnalisées, etc.)
- **CA moyen concessionnaire** : 1 000 000 € avec une forte croissance du chiffre d'affaires et de la marge depuis trois ans.



Everblue Vert Equip (77)

SOLIDPOOL : Le réseau qui vient du terrain



Philippe PERROT

Ce qui fait la différence de SolidPOOL ?

Sa présence sur le terrain et son activité de constructeur de piscines avec son procédé. En effet, sa centrale dispose de 5 magasins en propre, ce qui lui donne une parfaite connaissance des problématiques des chantiers et de l'évolution du marché.

Les nouveaux revendeurs sont systématiquement suivis pas à pas sur leurs deux premières constructions. Cette méthode d'accompagnement qui fonctionne parfaitement, se double de la possibilité de suivre des cours dans l'école SolidPOOL pour découvrir le procédé constructif, ou pour se perfectionner.

La marque offre aussi l'opportunité aux nouveaux de venir suivre ses propres chantiers.

Bref, l'apprentissage terrain et la formation technique sont les valeurs fortes de SolidPOOL, mais aussi : la connaissance du marché local et de la concurrence, l'accompagnement sur la présentation des devis et l'argumentaire commercial, l'aide sur la mise en place organisationnelle du chantier, sans oublier l'assistance téléphonique.

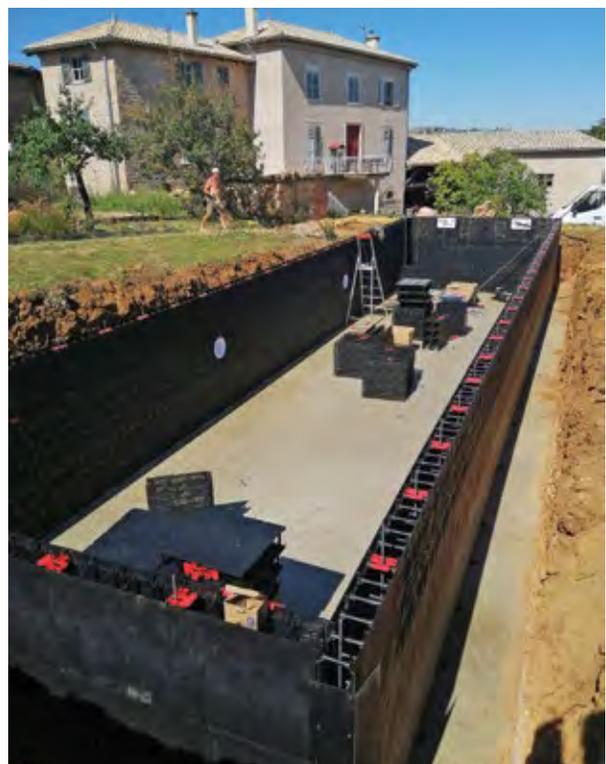
Le réseau, qui compte actuellement 9 paysagistes, est toujours en recherche de membres issus de ce secteur d'activité afin de parvenir à une bonne représentation dans chaque région.

contact@solidpool.fr

www.solidpool.fr / www.solidpool-pro.fr



- **Nom** : SolidPOOL®
- **Date de création de l'enseigne** : 2001
- **Activité** : construction de piscines avec le procédé de blocs coffreurs SolidPOOL®
- **Date de création du réseau** : 2004
- **Nombre d'adhérents** : 59
- **Implantation géographique** : nationale avec une concentration sur Rhône-Alpes
- **Implantation internationale** : Royaume-Uni, Espagne, Belgique, Italie, Emirats, Asie
- **Nombre de points de vente en France** : 48
- **Objectif adhérents** : 80 d'ici 2021
- **Lien juridique** : contrat de distribution avec exclusivité territoriale
- **Obligations financières de l'adhérent** : forfait mensuel pour la communication
- **Autres obligations** : l'exclusivité territoriale
- **Services proposés par le réseau** : une assistance technique, des prix négociés et un service livraison rapide. Des formations techniques et commerciales régulières. Des supports de communication : plaquettes commerciales, prospectus en boîtes aux lettres, drapeaux, enseignes, signalétiques pour foires...
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : selon les régions et les structures, de 200 k€ à 800 k€



Avec ses modules brevetés en polypropylène noir (y compris pour l'escalier) le procédé SolidPOOL peut s'adapter à des bassins de baignade naturelle, aux bassins d'agrément, aux murets de soutènement et aux locaux techniques... A la fois légers et peu encombrants (sur le chantier, une seule palette suffit), les modules se montent très rapidement, par simple clipsage. Ils sont capables de créer toutes les formes et de recevoir tous les revêtements :

sélectionnés lisses, les modules peuvent recevoir un liner ou du PVC ; sélectionnés perforés, ils permettent, lors du coulage du béton, de créer une adhérence idéale pour la pose de carrelage.

PISCINE PLAGE® : Tout est dans le concept



Jérôme BRENS

L'univers de la piscine est celui de Jérôme Brens depuis toujours. En mettant au point ce principe de construction qui intègre une plage immergée, il est parvenu à proposer un concept unique sur le marché. Une offre à l'évidence très attractive qui répond à une demande croissante en phase avec les attentes d'aujourd'hui, de détente et d'esthétisme. Jérôme Brens le précise d'ailleurs clairement :

« Ce concept protégé assure à nos concessionnaires un excellent positionnement sur le marché avec, en plus, une exclusivité territoriale. Ils peuvent proposer une piscine nouvelle génération offrant plus de déco, plus de plaisir et plus d'économie avec une marque qui a obtenu en 2012, le Prix « Pool Eco attitude », Trophée de l'innovation « Stars et Métiers » en 2014 délivré par la chambre des métiers du Vaucluse. Notre structure à taille humaine permet aussi d'assurer un accompagnement personnalisé et de tisser des liens forts avec nos partenaires. »

Bref, le réseau est ici le support à une véritable innovation, 100 % française, qui peut assurer pérennité et notoriété aux adhérents. Un concept protégé, qui fait toute la différence.

contact@piscineplage.fr

www.piscineplage.fr

Procédé constructif en acier galvanisé et béton fibré, intégrant une plage immergée en pente douce, avec revêtement en membrane armée.



- **Nom** : Piscine Plage®
- **Date de création de l'enseigne** : 2010
- **Activité** : Construction de piscines haut de gamme avec plage immergée.
- **Date de création du réseau** : 2012
- **Nombre d'adhérents** : 4
- **Implantation géographique** : Toute la France
- **Implantation internationale** : Non
- **Nombre de points de vente en France** : 5
- **Objectif** : 10 adhérents pour la fin 2020
- **Lien juridique** : Concession avec un engagement de 3 ans.
- **Obligations financières** : Droits d'entrée de 6 000 € HT et frais publicité de 100 € HT/mois, redevance de 1,8% sur le CA Piscine Plage®, une formation technique et commerciale à 1 500 € HT.
- **Autres obligations** : La réalisation de deux piscines dès la 1^{re} année et 2 la seconde année.
- **Services proposés par le réseau** : Fourniture de kakemonos, bâches, catalogues, documentations commerciales, éléments administratifs et commerciaux. Formations techniques et commerciales (agrément de formation donc prise en charge d'une partie par leur organisme). Assistance technique. Réunion réseau 1 fois par an, support commercial...
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : De 50 000 à 150 000 € HT.



MONDIAL PISCINE : Objectif « réseau » !



Laurent CHAPUIS

Laurent Chapuis, Développeur et Animateur Ouest et Export depuis 3 ans chez Mondial Piscine, nous fait part d'un regard juste et éclairé.

« Mondial Piscine c'est tout d'abord un concept très abouti, 100 % français, avec des panneaux fabriqués au Mans. Cette conception autorise une adaptation sur-mesure, conformément aux attentes de nos clients, mais aussi une réactivité hors-pair.

C'est ensuite un réseau qui existe depuis plus de 15 ans et qui se doit d'évoluer et de se développer avec une approche nouvelle plus centrée sur les ressources humaines. En effet, aujourd'hui, alors que le concept de Mondial Piscine a atteint une parfaite maturité, nous renforçons les liens qui nous unissent avec nos concessionnaires.

L'animation du réseau existant et l'accompagnement du réseau à venir représentent des objectifs prioritaires. Notre séminaire annuel, qui se tiendra cette année au siège Mondial Piscine en Sarthe, va nous permettre d'intensifier nos relations avec le réseau dans un site propice aux échanges.

Compte tenu de la structure familiale de l'entreprise et des valeurs qui s'y sont toujours développées, le réseau Mondial Piscine représente un cadre où chaque adhérent trouve sa place. Pourquoi ? Parce qu'il pourra développer son activité et renforcer un sentiment d'appartenance privilégié à un groupe.

Nous avons un objectif déterminé : croître d'au moins 8 nouveaux membres chaque année pour offrir un maillage national. Tout est question d'ambition et nous nous donnons les moyens d'y parvenir ! »

developpement@mondialpiscine.fr

www.mondial-piscine.eu

Panneaux de coffrage en matériaux composites de 1 m de large par 1,20 m ou 1,50 m de hauteur, pour une réalisation en béton armé banché, coulé en une seule fois. La structure est conçue pour un chaînage de type monobloc (fond + parois). Une fois préassemblée, elle est pourvue d'aciers tors verticaux et horizontaux. Une goulotte périphérique complète la solidarité de l'ensemble et reçoit les margelles sans risque de fissuration.



- **Nom** : Mondial Piscine
- **Date de création de l'enseigne** : 2003
- **Activité** : Fabricant de piscines en béton (panneau en polypropylène à bancher)
- **Date de création du réseau** : 2003
- **Nombre d'adhérents** : 62 en France et 14 à l'export, au 31/10/2019
- **Implantation géographique** : Hexagone + Antilles
- **Implantation internationale** : Belgique, Suisse, Portugal, Italie, Grèce, Israël, Pologne, Mali, Vietnam, Maroc
- **Nombre de points de vente en France** : 62 concessions
- **Objectif** : 80 concessions d'ici fin 2019
- **Lien juridique** : Contrat de concession de 5 ans
- **Obligations financières** : Un seul coût : une redevance de 750 € HT mensuel soit 9 000 € HT / an dont 1 500 € qui sont affectés à la garantie de bonne fin de travaux (sécurité forte pour le client et unique dans la profession). Pour le business plan : un fonds de roulement couvrant 6 mois d'exploitation.
- **Autres obligations** : Achats sur centrale, charte de qualité, charte d'enseigne, business plan avec atteinte d'objectifs sur 5 ans.
- **Services proposés par le réseau** : Webmarketing, marketing opérationnel (plaquettes, boutique), formations commerciales et techniques, animation du réseau trimestrielle, bureau d'étude usine, assistance technique terrain.
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : De 300 000 € à 500 000 € HT.



Concessionnaire Plaisirs d'O à Vannes (56)

+ PROFITEZ D'UNE NOTORIÉTÉ EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

+ GÉREZ L'AFFLUX DE CONTACTS QUALIFIÉS

+ POSEZ DES PISCINES DE QUALITÉ

GAGNANT GAGNANT

+ GARDEZ VOTRE INDÉPENDANCE

+ PILOTEZ VOTRE PLAN D'ACTION

+ PÉRENNISEZ VOTRE NOTORIÉTÉ SUR VOTRE TERRITOIRE

GAGNANT/GAGNANT - GAGNANT/GAGNANT

Rejoignez le réseau avec un véritable partenariat
100% gagnant/gagnant.



Pour tout savoir sur le concept et le réseau
MONDIAL PISCINE et identifier les zones de
chalandise encore disponibles. Contactez-nous !
developpement@mondialpiscine.fr
ou au 02 43 42 48 70



LEA COMPOSITES : Le leader de la coque



Antoine PINTO
Directeur commercial / réseau

« Léa Composites, leader européen de la fabrication de piscines coques polyester, représente 5 500 installations nouvelles par an grâce à ses 7 usines régionales françaises de proximité et ses 41 camions-grue de livraisons au travers de ses 2 marques leader, Alliance Piscines et Cocktail Piscine, représentées par des réseaux d'agences revendeurs, spécialistes de la piscine. En plus d'une organisation industrielle centrée sur la qualité et l'innovation, Léa Composites a développé un savoir-faire dans l'animation de réseaux qui permet d'offrir à ses clients, travaillant exclusivement avec lui sur les piscines coques, de nombreux avantages négociés :

- Budgets de communication nationale
- Assurance Multi-Risques et RC négociés dont décennale de pose de piscines coques
- Logiciels d'intégration de projet piscine avec bibliothèque des modèles de la marque
- Projets qualifiés de construction de piscines sourcés par sa présence sur le web et qualifiés par une plateforme téléphonique dédiée
- Centrale de référencement de produits et accessoires de piscines Eau'Shop (sur adhésion)
- Nombreux autres avantages tarifaires web, marketing et d'informatique de gestion

Moyennant une puissance d'investissements de 3 millions d'euros par an et une cotation Banque de France 3+,, Léa Composites recherche des clients professionnels pour poursuivre un élan de croissance conjointe qui devrait le conduire de 10 à 15 % de parts de marché dans les années à venir. »

info@leacomposites.com

www.cocktailpiscine.com / www.alliancepiscines.com

Coques polyester fabriquées en France, à fond plat ou incliné, proposées en près de 40 formes différentes, y compris des modèles minis, ronds, avec volet intégré et avec hydrothérapie.



- **Date de création de l'enseigne** : 1994
- **Activité** : fabrication de piscines monocoques en polyester
- **Date de création du réseau** : 1994
- **Nombre d'adhérents** : 180
- **Implantation géographique** : sur toute la France
- **Implantation internationale** : Suisse, Allemagne, Luxembourg, Belgique
- **Nombre de points de vente** : 160 en France dont 20 à l'étranger
- **Objectif** : Améliorer notre présence sur certains départements afin de favoriser la proximité avec le client final et conforter notre rôle de leader de la coque polyester.
- **Lien juridique** : aucun, simplement une volonté commune de travailler ensemble dans le cadre d'un partenariat fort sur une zone géographique déterminée.
- **Obligations financières** : aucune
- **Autres obligations** : pas d'obligation d'être mono produit, mais s'engager à ne commercialiser qu'une seule marque de coque polyester. Suivre les actions commerciales et promotionnelles du réseau, ainsi que les formations techniques et commerciales. « Adhérer » à la charte d'engagements de qualité Alliance Piscines. Adhérer à la FPP est un plus !
- **Services proposés par le réseau** : 7 usines en France, 41 camions grues, 3 animateurs de réseaux, une équipe d'assistance commerciale sur Foires et Salons et 2 actions commerciales fortes par an. L'accès à la bibliothèque de modèles sur le logiciel d'intégration Oneshot 3D. Une convention nationale. Une centrale de référencement Eau'Shop. Fourniture de PLV, catalogues, drapeaux, etc. Un site pro pour toutes les informations (juridiques, commerciales et techniques) et un site grand public. Une hotline dédiée aux adhérents pour la gestion des SAV mais aussi pour des conseils et astuces d'installation matériels.

PISCINES VIRGINIA : Stabilité et convivialité

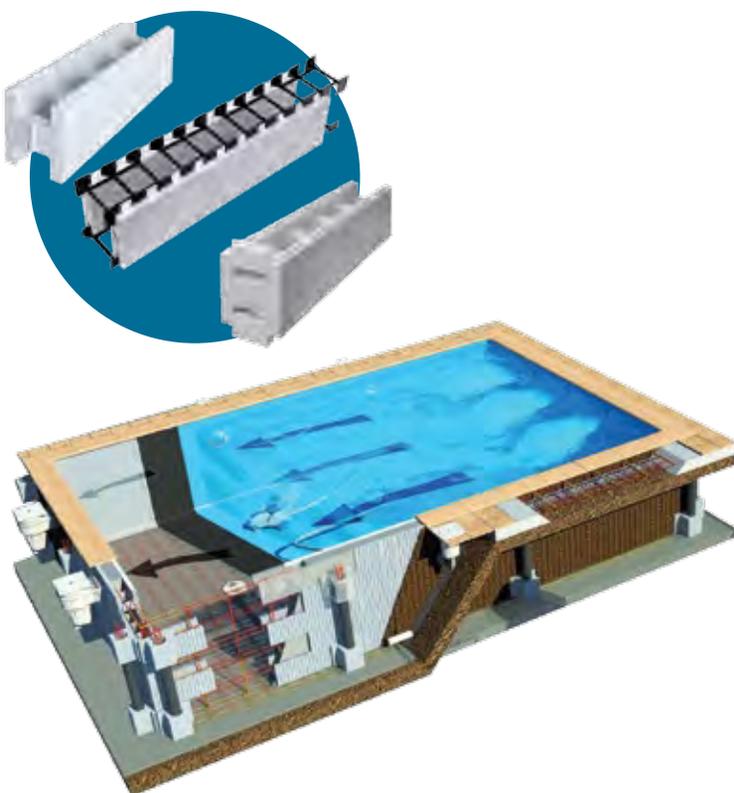


Franck GEORGES

Pour Franck Georges à la tête du réseau depuis plus de 25 ans, avec une vingtaine de membres, on prétend ne rien avoir inventé.

« Le réseau reste un moyen de communication privilégié pour les adhérents. Grâce à lui, il est possible de bénéficier de nombreux outils marketing et de l'ensemble de la communication faite par le réseau. Nous faisons donc tout pour les aider à mieux communiquer, au travers l'aménagement d'un show room par exemple. Pour le reste, notre vision du réseau est claire : le moins de contrainte possible, pas de droits d'entrée, ni d'obligation de résultats et surtout un véritable esprit de partenariat et de convivialité. Il faut travailler en parfaite entente, dans le même état d'esprit. Aujourd'hui, je peux dire que nous sommes très proches de nos adhérents et que cette situation correspond très exactement à l'image du réseau que nous avons toujours souhaité. La preuve : aucun turn over ou presque. »

piscines-virginia@ascomat.com
www.virginia-piscines.com



- **Nom** : Piscines Virginia
- **Date de création de l'enseigne** : 1991
- **Activité** : construction de piscines avec blocs à bancher isolants et l'ensemble du système constitutif (filtration, traitement, accessoires...).
- **Date de création du réseau** : 1998
- **Nombre d'adhérents** : 22
- **Implantation géographique** : nationale avec une concentration sur l'est de la France, la Bretagne et la région Rhône-Alpes
- **Implantation internationale** : Suisse et Norvège
- **Nombre de point de vente en France** : 22
- **Objectif adhérents** : + 10 % par an
- **Lien juridique** : contrat de partenariat d'une durée de 2 ans renouvelable
- **Obligations financières de l'adhérent** : forfait de 400 € HT à l'adhésion pour la participation site internet et 100 € HT par mois (facturés au trimestre) pour participation aux opérations publicitaires.
- **Autres obligations** : l'exclusivité territoriale est consentie pour un minimum de 60 000 € d'achat.
- **Services proposés par le réseau** : une assistante technique, des prix négociés et un service livraison rapide. Des formations techniques et commerciales régulières. Des supports de communication : plaquettes commerciales, drapeaux, enseignes, signalétiques pour foires. Une plaquette de 12 pages « promos été », « promos hiver » en distribution boîtes aux lettres 2 fois par an.

La gamme Eurobloc est composée de 25 modules de blocs à bancher en polystyrène (PSE haute densité de 30 kg/m³) permettant de réaliser toutes les dimensions, hauteurs et formes souhaitées grâce à des éléments de forme droites, courbes et pré cintrées. Ces modules de construction se montent par emboîtement à sec (sans colle) ont deux fonctions bien distinctes :

- Le coffrage de la structure recevant armatures et béton.
- La double isolation thermique du bassin avec 10cm d'isolant (2 parois verticales de 5cm chacune séparées par 15 cm de béton).

A noter que toutes les coupes se font à l'aide d'une simple scie égoïne.

PISCINES MAGILINE : Un profil, sinon rien !



Christophe LEROY
Directeur Marketing

Christophe Leroy explique les raisons de l'incroyable développement du réseau Magiline.

« Tout d'abord, le concept. Il s'agit d'une technologie qui apporte une vraie valeur ajoutée sur le marché. Elle propose une solution complète, avec un concept de structure unique, une filtration brevetée particulièrement fiable et efficace, un système de domotique intégrée pour une gestion efficace et à distance de tous les paramètres de la piscine, et un volet immergé. Chaque équipement est développé par notre service R&D, fabriqué et maîtrisé en interne, au sein de notre outil industriel, en France. Ensuite, le profil : nos adhérents sont très différents et issus de milieux professionnels très variés, du maçon, au paysagiste, le salarié en reconversion en passant par... le piscinier. La richesse de ces profils est un atout. Nous avons un service de communication en interne capable de fournir des conseils et de créer des supports personnalisés, pour que tous les adhérents parviennent à gérer au mieux leur propre communication, sur le site de leur activité.

Enfin, le marketing développe depuis 4 ans un plan de communication ambitieux avec 3 vagues TV par an, une campagne presse et une forte visibilité sur Internet. Tout est mis en oeuvre pour augmenter la notoriété de la marque, fournir des leads et une politique d'accompagnement à nos adhérents, dont font partie 29 paysagistes. Nous multiplions les approches directes avec les paysagistes sur les zones à pourvoir, et nous sommes aussi présents sur les salons et événements spécifiques à cette profession (salon Paysalia, congrès UNEP...).

contact@magiline.fr

www.piscines-magiline.fr



- **Nom** : Piscines Magiline
- **Date de création de l'enseigne** : 1994
- **Activité** : Conception et fabrication de piscines enterrées
- **Date de création du réseau** : 1994
- **Nombre d'adhérents** : 150 sur 4 continents
- **Implantation géographique** : Toute la France
- **Implantation internationale** : Belgique, Suisse, Pays Bas, Suède, Norvège, Allemagne, Autriche, Angleterre, Italie, Pologne, République tchèque, Slovaquie, Slovénie, Grèce, Algérie, Maroc, Tunisie, Chine, Malaisie, Indonésie, Vietnam, Laos, Cambodge, Inde, Népal, Japon...
- **Nombre de points de vente en France** : 103
- **Objectif** : 120 distributeurs dès décembre 2020 en France
- **Lien juridique** : Concessionnaires, succursales
- **Obligations financières** : Aucun droit d'entrée, aucun apport, aucun % sur CA.
- **Autres obligations** : Engagement des concessionnaires du réseau à commercialiser uniquement notre concept de piscine, nos produits exclusifs développés en partenariat avec nos partenaires fabricants d'équipements et de produits d'entretien, à respecter notre charte graphique et les exigences qualité liées à notre positionnement Premium.
- **Services proposés par le réseau** : Une formation complète technique et commerciale à l'entrée dans le réseau. Un programme annuel avec des sessions thématiques (produits/vente/marketing) pour une formation continue et la mise à niveau permanente des acquis. Au niveau marketing, un kit complet d'outils print (catalogues, argumentaires, dépliants) et internet (site web distributeur, Google Adwords géolocalisation...) et un accompagnement sur les actions locales (création, service agence internalisé) en support réseau.
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : de 600 000 à 1 500 000 €.

La structure modulaire brevetée Magiline est pré-assemblée et normée lors de la fabrication de la piscine. Sa construction ne nécessite que 6 à 8 jours (avec 4 semaines de séchage de béton). Elle se compose de panneaux en polypropylène inaltérable et incorrodable, à coffrage perdu, qui supportent toutes les terres, même très acides. Le concept permet d'obtenir une piscine auto stable, sans jambe de renfort. Les pièces techniques et les escaliers sont pré-montés. Grâce à un terrassement minimum, pouvant être limité à seulement 15 cm de plus que les dimensions de la piscine, et au local technique intégré, le jardin est totalement préservé. A savoir : le concept permet de renouveler le liner sans risque de fissuration des margelles. Celles-ci reposant sur les 25 cm d'épaisseur de la structure.

EUROPISCINE : Un fonctionnement coopératif



Bruno GODINO
Directeur général

Bruno Godinou, insiste à juste titre sur le caractère atypique de ce réseau dont la mission première est d'apporter à ses adhérents les outils et les moyens pour développer leur attractivité et leur compétitivité sans entraver leur indépendance. Contrairement aux schémas classiques EuroPiscine regroupe des pisciniers indépendants devenant actionnaires égaux du groupe au travers une SARL à capital variable. A ce titre, les entrepreneurs décident du développement et de l'avenir de leur enseigne, sécurisant ainsi le devenir de leur propre entreprise. En ce sens, par exemple, ce sont les membres du réseau, donc les associés, qui élisent leur conseil d'administration et les co-gérants parmi leurs pairs, qui font leur achat en commun et qui se partagent les bénéfices de la structure centrale en fin d'année. En qualité d'associés, ils sont également propriétaires de l'ensemble des structures (sièges, filiales, ...), des moyens, et notamment de l'enseigne et des marques développées. La constitution et le fonctionnement du groupe résulte de la mise en commun, de la mutualisation et du partage des savoir-faire, des moyens humains, financiers, et des valeurs fondatrices partagées par tous ses membres : La Transparence, La Tolérance qui entraînent l'Unité et la Convivialité.

*Le groupe EuroPiscine est d'ailleurs membre de la fédération du commerce coopératif et associé.

bruno.godinou@europiscine.com
www.europiscine.com

Structure autoportante Titan fabriquée en France avec panneaux et goulotte en SMC (Sheet Molding Compound), un polymère thermodurcissable renforcé, constitué de résine de polyester qui imprègne des fibres de verre longues.

Les panneaux sont réversibles (1,20 x 1,60 m ou 1,60 x 1,20 m), pour réaliser tous les types de fonds.

Après assemblage par visserie nylon, les jambes de force sont posées ainsi que le profilé aluminium pour assurer le parfait alignement des panneaux. La ceinture haute, d'une épaisseur d'environ 20 cm réalisée en béton armé, peut être coulée soit dans une goulotte, procédé innovant permettant de couler la plage béton. Elle est renforcée par un chaînage acier 15 x 15 et verrouille ainsi la partie haute de la structure.

La ceinture basse, d'une épaisseur minimum de 25 cm, est coulée en fond de fouille afin d'immobiliser la structure en scellant les panneaux et les consoles – jambes de force.



- **Nom** : EuroPiscine
- **Date de création de l'enseigne** : 1994
- **Activité** : Commerce de gros, centrale d'achats et d'enseigne pour la structure du groupe.
- **Pour les associés** : Construction de piscines en panneaux de polymères pour la majorité des structures, avec une part de construction en béton. Spas, saunas et hammams.
- **Date de création du réseau** : 1994
- **Nombre d'adhérents** : 25 actionnaires
- **Implantation géographique** : nationale + Suisse
- **Implantation internationale** : volonté de s'implanter en Europe
- **Nombre de point de vente en France** : 40
- **Objectif** : entre 10 et 15 points de vente supplémentaires notamment pour intensifier les régions Nord-Est et Sud-Est.
- **Lien juridique** : les adhérents sont actionnaires de sarl à capital variable à part égalitaire, solidairement responsables.
- **Obligations financières** : cotisation mensuelle de 775 € et commission sur les achats, pour les droits d'enseigne, les frais de fonctionnement et les outils mis à disposition.
- **Autres obligations** : Mise en place d'un plan de formation à la carte dans notre structure et en entreprise afin d'aborder toutes les spécificités du métier tant sur le plan économique, juridique, social, comptable, commercial, technique. Services proposés par le réseau : accompagnement dans la création/reprise d'entreprise. Suivi d'activité pendant la période de démarrage. Marketing et Communication. Publicité nationale et création d'un site personnalisé adossé au site national. Service comptable, juridique et technique dédié. Mise à disposition d'une assurance décennale par capitalisation (groupe) et d'un service de médiation.
- **CA moyen escompté (au bout de 2 ans)** : selon les régions et les structures, de 600 000 à 2 000 000 €

Ils ont rejoint un réseau de pisciniers... et alors ?

Rien ne remplace l'exemple. Nous avons donc rencontré plusieurs paysagistes qui ont intégré des réseaux, soit dès le début de leur carrière, soit plus récemment. Les raisons de leur choix ne sont pas toujours les mêmes. Chaque témoignage est instructif et définit parfaitement la mutation de leur profession. Histoires d'hommes... et de femmes !

Avec la quinzaine de réseaux de pisciniers que nous avons contactés, nous avons pu mettre au point un minisondage afin de connaître la proportion de paysagistes. Sur les quelques 800 pisciniers composant ces réseaux, plus de 110 sont paysagistes, soit un pourcentage d'environ 14 %. Ce qui est certain, c'est que cette quantité ne cesse d'augmenter. Pour tous les témoignages recueillis, chacun a pu constater dans son environnement professionnel que des confrères ont rejoint l'univers professionnel de la piscine et presque toujours au travers d'un réseau.

La frontière entre les deux professions devient de plus en plus poreuse et pour cause :

- Les clients souhaitent un seul interlocuteur pour l'aménagement global de leur jardin, intégrant à la fois le côté paysagé et l'installation de la piscine.
- Les professions sont incontestablement liées car il n'est plus question aujourd'hui de construire une piscine sans aménager son espace, les clients étant de plus en plus sensibles à l'environnement esthétique.
- Un piscinier qui dispose de compétences de paysagiste, de la même façon qu'un paysagiste qui a acquis des compétences de piscinier, ajoute une activité à son entreprise, ce qui bénéficie incontestablement à son développement.
- Les compétences se révèlent assez proches. Les paysagistes maîtrisent l'hydraulique (grâce à l'arrosage), la topographique, l'exposition des terrains, etc. De leur côté les pisciniers sont capables d'assurer l'aménagement de l'espace piscine (plages, terrasses, plantations...).
- Les nouvelles techniques deviennent communes aux deux professions. Il s'agit par exemple des plans en 3D, qui permettent de mieux appréhender l'intégration paysagère aux projets piscines. Les paysagistes travaillent de cette manière depuis plusieurs années et cela se développe désormais chez les pisciniers.

Le point de discordance : les baignades artificielles avec filtration biologique

Contrairement à leurs confrères allemands, les pisciniers français refusent d'inclure dans leur univers cette famille de « baignades » qui progressent pourtant à grand pas chez quelques-uns de nos voisins.

Pour les paysagistes, au contraire ces baignades symbolisent tout le savoir-faire de leur profession. La preuve avec une publication de l'Union Nationale des Entreprises du Paysage (UNEP) en décembre 2017 qui présente sa 26^e règle professionnelle. Sa thématique porte sur la conception et la réalisation de baignades artificielles avec filtration biologique (référence C.C.9-R0). Rédigée par des paysagistes et d'autres professionnels de ce secteur, avec l'appui de Plante & Cité et d'un réseau d'enseignants, cette nouvelle règle professionnelle est le fruit d'un partenariat entre plusieurs organisations (Association des ingénieurs territoriaux de France, Fédération française du paysage, Hortis, Association française des baignades biologiques...). L'ouvrage décrit d'abord l'écosystème de la baignade biologique ainsi que son fonctionnement, une partie pédagogique visant à aider le professionnel dans sa communication auprès des clients. Sont ensuite développés les points techniques permettant d'œuvrer dans les règles de l'art : étapes d'études, conception, travaux et points de contrôle aux étapes clés du chantier, entretien...

Cette 26^e règle, qui se veut exhaustive, aborde enfin de nombreux questionnements sur la qualité des eaux, les paramètres sanitaires de la baignade ainsi que le contexte juridique.

L'ouvrage est disponible gratuitement en téléchargement (document PDF) sur le site Internet de l'UNEP.

A noter : ne sont pas concernées ici les baignades artificielles à destination « collective ». Ces dernières viennent d'ailleurs de bénéficier, depuis le 10 avril 2019, d'un décret qui introduit dans le code de la santé publique une nouvelle section consacrée à la sécurité sanitaire des baignades artificielles, publiques ou privées, à usage collectif. En comblant un vide juridique, ce décret instaure des obligations et contrôles renforcés publics ou privés, à usage collectif. En comblant un vide juridique, ce décret instaure des obligations et contrôles renforcés.

Chez Aquilus,

on apporte une formation technique, une formation de vente, un approvisionnement en matériel, un accompagnement en communication & marketing et l'ensemble des services d'une enseigne. Le réseau est en plein développement afin de pouvoir couvrir l'ensemble du territoire. Des animateurs-développeurs prospectent et traitent les demandes entrantes, le service marketing mène des actions sur le web, avec un site internet dédié à ce sujet.



Geoffrey MEYER

Geoffrey Meyer de MG Création, en Alsace, du réseau Aquilus :

« L'objectif est de sublimer la piscine avec le paysage, de créer un espace extérieur des plus harmonieux »

Installé depuis 2012 en tant que paysagiste, Geoffrey Meyer est un passionné du beau, du naturel, des matières... de l'harmonie. Pour répondre à la demande croissante de sa clientèle, hors de question de s'orienter vers une réalisation basique, sans recherche d'esthétisme. C'est chez Aquilus, il y a 3 ans, qu'il a retrouvé l'ensemble de ses valeurs. Des piscines & spas bien conçues, élaborées avec goût, selon plusieurs styles pour correspondre à des environnements différents. Leur approche innovante, sur-mesure, leur souci du détail mais aussi un panel wellness très complet (saunas, matériels forme...) lui a permis de répondre sans exception à toutes les demandes et ainsi de proposer des projets d'aménagement des plus complets grâce à la diversité de l'offre proposée par Aquilus. La démarche marketing et commerciale a su également le séduire. Aujourd'hui, on peut dire qu'il est en phase totale avec la philosophie du réseau. En seulement 3 années de partenariat avec Aquilus, la moitié de ses projets intègre désormais une piscine ou un spa !



Thomas STAMMBACH

Thomas Stammbach de Tom Pousse Paysage, à Illkirch-Graffenstaden, près de Strasbourg, du réseau Aquilus :

« Séduit par la formation technique, commerciale et l'offre très vaste du réseau »

Belle ascension pour cette entreprise ouverte en 2006, à l'origine pour le seul métier de paysagiste, et qui comporte désormais 5 entités employant plus de 80 personnes. Thomas Stammbach, son fondateur, est passé de la création de jardin à l'entretien pour les particuliers, puis pour les copropriétés sans oublier son activité dans le cadre de l'aide à la personne. Face à cette vaste clientèle issue d'horizons différents il s'est trouvé confronté à une demande grandissante d'installation de piscines comme nombre de ses confrères. L'occasion est alors saisie il y a 5 ans avec le réseau Aquilus.

Thomas Stammbach ne souhaite pas faire les choses à moitié avec cette nouvelle activité et le réseau lui en offre l'opportunité grâce à un procédé constructif autorisant de nombreux modèles, à des équipements wellness et à un concept de piscine hybride (M Water), particulièrement intéressant pour les petits terrains.

Tous les niveaux de gamme sont présents, y compris le kit que le client peut monter lui-même. La formation technique et commerciale, la capacité d'Aquilus à communiquer et à animer son réseau lui a aussi ouvert en grand les portes du secteur de la piscine. Avec une bonne quarantaine de bassins réalisés et une formation toujours assidûment suivie par ses employés, tant pour la piscine que pour le wellness, Thomas Stammbach ne peut que se féliciter d'avoir rejoint ce réseau.



Chez Piscines Ibiza,

avec 4 paysagistes ayant déjà intégré le réseau, on déclare « apporter la technicité d'un nouveau métier complémentaire à l'activité de paysager. Les clients sont ravis car ils gèrent un projet « jardin + piscine » de A à Z. Les adhérents peuvent aisément exploiter des contacts qualifiés pour la piscine puis proposer un projet complet intégrant leurs compétences en matière d'aménagement paysager. La notoriété et l'image de marque de Piscines Ibiza ainsi que le soutien technique (SAV chantier en moins de 48h) assure des chantiers livrés dans les délais. La coque est en plus, idéale pour un paysagiste, car elle se pose rapidement (moins de 4 jours) et un projet global peut ainsi être mené dans un laps de temps très court, ce qui correspond généralement aux attentes du client ! »



Sandra BONNIER & Laurent GUYOT

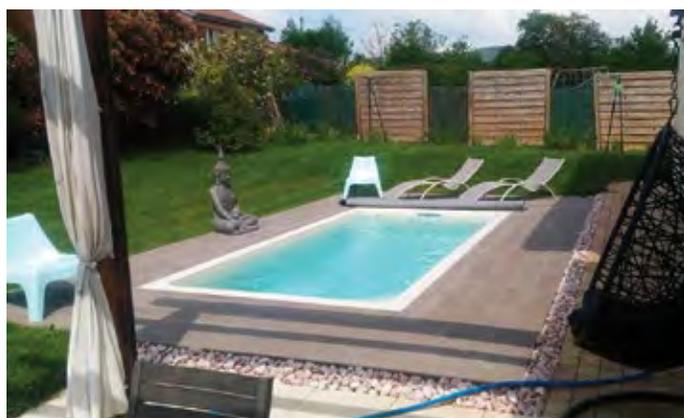
Sandra Bonnier, concessionnaire Ibiza et Laurent Guyot, paysagiste :

« Sur un projet paysagé, 1 fois sur 2, on vend une piscine »

Beau tandem ! Laurent Guyot est paysagiste. Il a créé son entreprise en 2005 à Grammond dans la Loire. C'est un passionné. Il conçoit et décore les jardins. Ses spécialités : la maçonnerie décorative et les aménagements de dallages, pavages, murets, escaliers, bassins aquatiques, etc.

Dès 2009 il doit se rendre à l'évidence : les clients veulent souvent une piscine dans le cadre de l'aménagement de leur jardin. Sa femme, Sandra Bonnier, vient alors le rejoindre pour se consacrer à cette nouvelle activité. Prudemment, ils décident tous les deux de créer une seconde entreprise afin de différencier les activités de paysagiste et de piscinier. Leur choix d'intégrer un réseau se porte sur Piscines Ibiza, à la suite d'une rencontre d'un ancien concessionnaire. Les valeurs familiales et françaises de la marque sont particulièrement attractives pour le couple. La qualité du produit, sa rapidité de fabrication et d'installation sont aussi des arguments de poids.

L'aventure peut commencer ! Et elle dure depuis 10 ans. Sandra Bonnier et Laurent Guyot ont d'ailleurs décidé de fusionner leurs entreprises respectives dès l'année prochaine pour clarifier les choses vis-à-vis de la clientèle et pour simplifier leur organisation interne. Une progression mûrement réfléchie qui a donc conduit à une incontestable réussite. Sandra Bonnier constate qu'aujourd'hui, 1 projet sur 2 de jardin paysager est vendu avec une piscine.



Cette évolution permet de valoriser leur métier, de monter en gamme et de toucher une « autre clientèle ». Elle remarque parmi ses confrères paysagistes qu'eux aussi sont de plus en plus nombreux à s'orienter vers la piscine, sachant que de plus en plus de pisciniers sont également à la recherche de paysagistes. Un mariage de raison se profile donc logiquement à l'horizon.

Pour Unibéo Piscines,

pas moins de 10 paysagistes font partie de son réseau, ce qui monte leur proportion à près de 20 % ! L'extrême souplesse des conditions d'accès et la grande liberté aux adhérents en est sans doute la raison. La mentalité du fondateur règne sur l'ensemble du réseau qui accompagne ses membres avec des techniciens et un bureau d'études entièrement dévoué à leurs services. Il faut aussi préciser que toutes les formations données, techniques comme commerciales, sont gratuites !



Claude BONIN

Claude Bonin de Sibon Paysage Piscine en région Bourgogne-Franche-Comté, du réseau Unibéo :

« **Attiré par le concept, puis par les valeurs des hommes qui sont à la tête de ce réseau** »

Claude Bonin a toujours voulu être paysagiste et s'est donné les moyens d'y parvenir avec une solide formation (BEP aménagement et entretien de l'espace rural sur les cours d'eau, Bac pro travaux paysagers, BTS aménagement paysagé en apprentissage). Ses différentes expériences, dès son apprentissage et avant la création de sa propre entreprise, l'ont toujours conduit à « faire de la piscine ».

Il a posé des bassins à parois en feuille ondulée, des coques et installé différents procédés constructifs à panneaux... Tout y est passé ou presque ! En 2012, lorsqu'il ouvre Sibon Paysage Piscine, il souhaite trouver un concept très qualitatif pour sa clientèle et imposant un minimum de contrainte lors de sa mise en œuvre. Le concept mis au point par Unibéo correspond exactement à ses attentes avec des panneaux légers, un terrain respecté au maximum et un résultat « béton » pour ses clients. Puis il apprend à connaître le fondateur du réseau, un industriel



aux valeurs identiques aux siennes et particulièrement à l'écoute de ses adhérents. Aujourd'hui, même s'il pose encore quelques coques pour répondre à certaines demandes spécifiques, il reste fidèle à ce réseau qui cadre parfaitement avec sa mentalité. De plus en plus souvent, il constate qu'il entre souvent chez un client pour d'abord faire la piscine, puis il réalise le décor qui va avec... Pour cet homme qui a toujours, dès le début, su allier paysage et piscine, c'est une preuve supplémentaire de la complémentarité des 2 professions.



“ En choisissant **AQUILUS**, nous bénéficions de la **notoriété** et de la **communication** de la marque.

Nous **diversifions** notre activité, en proposant désormais à nos clients des **projets globaux**, avec des **produits qualitatifs**.

Nous sommes restés **indépendants**, tout en étant **accompagnés**, sur un **secteur** très **dynamique** !

”

Thomas S. Paysagiste & Dirigeant
Aquilus Strasbourg / Tom Pousse Paysage



**METTEZ
DU BLEU
DANS VOS PROJETS !**

#DevenezCreateurDeSouvenirs



Mettez notre expertise de la piscine et du spa, au service de vos clients !

NOUS RECRUTONS DES PAYSAGISTES... DEVENEZ VOUS AUSSI CRÉATEUR DE SOUVENIRS !

contact@aquilus.fr www.concessionnaire.aquilus-piscines.com



Chez Piscines Dugain,

c'est un record avec un réseau composé d'environ 25 % de paysagistes ! Le réseau apporte un secteur exclusif, un procédé de construction en coffrage perdu permettant de construire facilement des piscines traditionnelles en béton de tout type (longueur, largeur, hauteur...), une assistance à la mise en place de la démarche commerciale « piscine » (formation et sketches de vente, outil CRM, argumentaire de vente, devis-type, communication) et des visites régulières sur chaque secteur, l'appui sur les salons régionaux (Salon de l'Habitat, Foire Exposition...). On souhaite toujours augmenter les rangs des paysagistes (par une communication en presse pro et des newsletters) en raison de leur capacité à offrir une prestation complète, piscine et aménagement extérieur.



Sylvain JAMET et Olivier MINARD

Olivier Minard de l'entreprise Michel Minard paysagiste, du réseau Piscines Dugain en Ile-et-Vilaine

« Apporter un projet clé en main à nos clients »

Le père d'Olivier Minard a fondé son entreprise de paysagiste en 1978. Les réalisations, pour tous les budgets, sont haut-de-gamme, avec une solide expérience dans la création d'espaces verts, l'aménagement de jardins, la maçonnerie paysagère, l'installation d'arrosage automatique...

Mais force a été de constater que de nombreuses demandes de piscines ne pouvaient être honorées... Dommage, compte tenu de la structure de l'entreprise qui compte 16 collaborateurs capables de répondre à tous les projets avec des plans en 3D, l'intégration des bâtiments existants à proximité, l'ensoleillement, les vents dominants, etc. Minard Paysagiste doit alors apporter des affaires à des pisciniers de la région. Une situation souvent difficile à gérer, surtout face à un client unique pour qui paysagiste et piscinier semblent travailler de façon indépendante, avec un défaut de cohérence, de communication et de coordination des travaux.

Olivier Minard décide alors de s'associer avec Sylvain Jamet déjà immergé dans le monde du jardin paysagé et celui de la piscine. Ils créent tous les 2 une entreprise capable de proposer cette indispensable offre globale à leur clientèle, même s'ils leur arrivent de réaliser parfois chez un client seulement la piscine... l'activité de paysagiste étant assurée par un confrère ! Un comble, certes, mais qui reste anecdotique.

Le choix du réseau Dugain est venu étayer leurs ambitions. Aujourd'hui leur approche du marché reste haut-de-gamme en proposant systématiquement des piscines très bien équipées avec des devis très détaillés, sans jamais jouer sur une offre premier prix. Le but reste de pouvoir diminuer le budget en retirant certaines options. Une démarche qui leur réussit parfaitement et qui reste sans doute atypique de celle souvent menée par les réseaux de pisciniers. Savoir-faire commercial de paysagiste ? Peut-être !



Pour la Coopérative des Pisciniers,

ce sont 2 paysagistes qui font partie du groupement (dont la particularité est d'unir des pisciniers indépendants). Pour eux, l'activité piscine représente environ 25 % de leur activité totale. La Coopérative est en recherche de paysagistes car ils sont perçus en tant que vrais professionnels de formation et de terrain... Contrairement au monde des pisciniers qui, toujours selon La Coopérative, intègre trop souvent d'autres secteurs d'activité. Rappelons que les intérêts de la coop sont : évidemment l'optimisation des achats, les échanges techniques et autres entre adhérents, la mise en avant auprès des clients de leur indépendance tout en ayant la force et l'expertise d'un groupement.



Stéphane Langereau

Stéphane Langereau, des entreprises Hydrathème et Verthème à Angers dans le Maine-et-Loire :

« **Devenir piscinier oui, mais à certaines conditions !** »

Pour Stéphane Langereau, paysagiste depuis 20 ans, la diversification vers la piscine s'est imposée dès le début de son activité. « Dans le jardin, c'est la seule chose que nous ne faisons pas, indique t-il.

Nous avons donc travaillé durant 6 à 7 années avec des pisciniers à chaque fois que la création d'un bassin nous était demandée. La crise est arrivée et beaucoup ont mis la clef sous la porte. Nous avons donc eu une parenthèse dans notre activité piscine pendant 2 ou 3 ans. Mais très vite, j'ai souhaité renouer avec cette activité en me formant au métier de piscinier et surtout en essayant d'exercer cette profession à ma façon, à part entière, avec un personnel spécialisé et formé, comme je le conçois pour mon métier de paysagiste. Et tout d'abord en étant indépendant.

C'est pour cette raison que j'ai rejoint La Coopérative des Pisciniers.

Ensuite en proposant des structures différentes à ma clientèle (je travaille avec le procédé de construction SolidPool et avec les coques Génération Piscine).

Enfin, en m'investissant totalement dans l'activité. Je pense que faire 3 ou 4 bassins par an ne fait pas de nous des pisciniers. J'en réalise donc environ 25 chaque année afin d'acquérir suffisamment d'expérience et de savoir-faire pour être vraiment performant. Mais le plus important pour moi reste de savoir aborder ce marché de façon différente, moins « commerciale ».

Mon but est toujours la recherche d'une parfaite adaptation aux besoins du client. Je ne tente jamais de lui vendre ou de lui imposer une piscine. Mon approche est pragmatique. J'écoute ses attentes et je m'adapte, quoi qu'il arrive. Aujourd'hui un peu près un tiers de mes projets inclut une piscine ».



PISCINES DUGAIN
piscines d'excellence

PISCINES DUGAIN
30 ans
1986 - 2016



Nouveau concept-store, l'innovation SKIM'BLOC...

PISCINES DUGAIN poursuit son développement et recherche de nouveaux distributeurs !



PME familiale française, PISCINES DUGAIN bénéficie d'une expérience de plus de 30 ans dans le métier de la piscine... Son concept breveté de construction de piscines et sa nouvelle filtration SKIM'BLOC sont mises en œuvre au quotidien par les agences en propre de PISCINES DUGAIN à Troyes, Sens, Auxerre et Châlons, ainsi que par les concessionnaires exclusifs de la marque en France et en Belgique.

NOUVEAU CONCEPT-STORE, INNOVATIONS... PISCINES DUGAIN poursuit son développement et recherche de nouveaux distributeurs pour les régions Grand-Est, Rhône-Alpes-Auvergne, Pays de Loire et Bourgogne-Franche-Comté.

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



POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR EXCLUSIF
www.devenirdistributeur.piscinesdugain.com
Paulo MARTINHO - 07 66 21 09 80
p.martinho@piscinesdugain.com

Piscine Plage®

apporte un concept constructif exclusif intégrant une plage immergée. Idéale à inclure dans un projet paysager, elle laisse libre cours à la créativité. Avec ce type de piscine, le paysagiste peut réaliser des plans d'eau, des plages, des lagons... Le principe peut également inclure un système de massage, une nage à contre-courant, une voile d'ombrage...

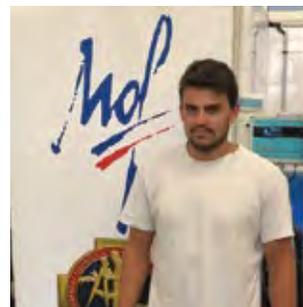


Mickaël GUINET

Mickaël Guinet de la Société MG Jard-Concept, concessionnaire Piscine Plage® dans la Vienne

« Etre piscinier ? Une décision évidente, dès le début de ma création d'entreprise en tant que paysagiste ! »

Mickaël Guinet a fait toutes ses études et son apprentissage, dès 15 ans, pour devenir paysagiste. C'est à 28 ans qu'il décide de se mettre à son compte et d'exercer cette profession pour laquelle il a été formé. Mais pour lui, il était évident de proposer à sa future clientèle une offre complète, comprenant la création de piscines. Pas facile sans formation, ni connaissance du secteur. C'est alors qu'il décide d'intégrer un réseau pour parvenir à son objectif. Un choix qu'il ne regrette pas pendant 10 ans. Mais l'augmentation de son activité et son savoir-faire désormais bien établi, il souhaite monter en gamme avec des piscines correspondant mieux à ses réalisations. Le réseau Piscine Plage® lui offre cette opportunité. Depuis 4 ans, il a réussi à mettre en phase parfaite son activité de paysagiste et celle de piscinier, avec des réalisations haut de gamme. Aujourd'hui, la majorité de son chiffre d'affaires est généré par la réalisation de bassins. Preuve que son intuition d'origine était la bonne ! Il tient à préciser que l'intégration d'un réseau s'est imposée afin de bénéficier de l'expérience et des conseils de professionnels de la piscine. C'est aussi un formidable moyen d'échanger, de ne pas se sentir isolé. Bref, un passage obligé pour s'intégrer dans une profession lorsque l'on vient d'un milieu différent.



Sébastien RINDERKNECHT

Famille Rinderknecht de Nature & Paysages, concessionnaire Piscine Plage® dans les Vosges

« Avec l'activité piscine, on a réussi à allier passion et développement de l'entreprise »

Cette entreprise familiale qui compte au total 8 personnes, exerce la profession de paysagiste depuis 1999 avec passion. Alors pourquoi s'adjoindre une activité piscine ? Tout simplement pour répondre à la demande d'une partie de sa clientèle (environ 20 %) souhaitant se faire construire un bassin... mais à la condition de n'avoir qu'un seul interlocuteur. Et ça tombe plutôt bien car David Rinderknecht, le fondateur de l'entreprise, est passionné par l'eau. Il faisait déjà des bassins d'agrément. La piscine lui tend désormais les bras. Mais sans compétence, il doit sous-traiter au début la réalisation à des pisciniers. Puis en 2015, il rencontre Jérôme Brens, créateur de Piscine Plage®. Cette conception avec plage immergée correspond parfaitement à ce qu'il attend. Il décide alors de suivre la formation et d'entrer dans le réseau. Une décision qu'il ne regrette pas et qui entraîne son fils à suivre une formation piscine de 2 ans à Bains-les-Bains (où il deviendra meilleur apprenti de France !), en plus de la formation suivie auprès du réseau Piscine Plage. Aujourd'hui, l'entreprise a réussi à adjoindre une nouvelle compétence à son activité afin de la développer, tout en suivant une vraie passion pour la piscine. Une orientation qu'elle se félicite d'avoir suivie car les demandes de la clientèle paysagiste pour obtenir une piscine ne cessent de croître. La preuve, elles sont passées de 20 à 50 % ces derniers mois !



Mondial Piscine,

avec 14 paysagistes faisant partie de son réseau, il faut avouer que le profil Paysagiste l'intéresse beaucoup... Tout comme le concept Mondial Piscine intéresse les paysagistes ! En proposant la construction de piscine, ces derniers viennent en effet apporter une valeur ajoutée à leur éventail de services. Le réseau leur apporte l'essentiel avec sa Mondial Academy : une formation technique et commerciale ainsi qu'un accompagnement sur place pour le montage de leur première piscine.

Olivier Grapeloup de Créateur De Paysage en région lyonnaise, du réseau Mondial Piscine :

« Nos clients veulent un paysagiste qui fait leur piscine et non un piscinier qui fait leur paysage »

Voici un vrai paysagiste qui est tombé dans le métier presque par hasard selon ses dires, mais qui affiche toutefois une solide formation (BEP et CAP, BAC pro et BTS en paysagiste) ! Aujourd'hui, après avoir racheté 40% de l'entreprise où il a été apprenti, Olivier Grapeloup reconnaît que l'offre paysagiste doit nécessairement intégrer une piscine pour répondre à la demande de la clientèle. C'est pour cette raison qu'il a débuté avec les structures bois et alu de Piscinelle. Faciles à réaliser, ces petites piscines pouvant être laissées hors-sol ont apporté une première solution globale. Mais la demande d'une piscine haut de gamme en béton, il y a 3 ans, a changé la donne.



C'est à partir de ce chantier qu'il s'est tourné vers le réseau Mondial Piscine, sur le conseil de collègues. Le procédé de construction convenait parfaitement aux compétences de son équipe, mais aussi il autorisait la réalisation de bassins à débordement. Un atout très important pour ses créations qui lui a permis de compléter sa gamme à 100 %. Avec ces piscines, ce sont 3 chantiers qui ont été conclus la première année, puis 5 bassins l'année suivante. 2020 devrait permettre de concrétiser une douzaine de nouvelles belles réalisations de piscine. Aujourd'hui les chantiers intégrant à la fois une piscine et l'aménagement paysager représentent 20 % de son chiffre d'affaires. Mais l'objectif d'Olivier Grapeloup est clair. Le constat qu'il peut déjà faire sur son retour d'expérience est que les clients qui viennent le voir pour faire construire une piscine veulent aussi un paysagiste pour assurer le décor du paysage et avoir un interlocuteur unique.

Piscine Plage®

**Piscine avec
plage immergée**

Durable

Haut de gamme

**Personnalisable
à l'infini**

Panneaux modulaires
Concept déposé et protégé
Secteur géographique exclusif
Formations adaptées

**INNOVEZ,
REJOIGNEZ-NOUS**

Piscine Plage®
212 Route des Passages des Lanciers
13750 Plan d'Orgon
Tél : 04.90.06.28.10 - Port. 07 60 99 08 10
contact@piscineplage.fr
www.piscineplage.fr

Chez Everblue,

près de 1 concessionnaire sur 5 est paysagiste. Everblue et les paysagistes, c'est une véritable histoire d'amour et qui dure depuis le début de la marque. Everblue a en effet toujours attiré les paysagistes qui souhaitent rajouter une corde à leur arc. Pourquoi ? Car beaucoup de clients finaux souhaitent bénéficier d'une offre globale avec un seul et même interlocuteur. Ces concessionnaires avec la double compétence de piscinier et de paysagiste se positionnent en tant qu'architecte d'extérieur, ce qui est une véritable valeur ajoutée. La marque Everblue leur simplifie la vie en leur apportant les produits dont ils ont besoin sans avoir à perdre du temps dans la recherche de fournisseurs. Everblue leur propose également des formations pointues en matière d'hydraulique, de génie civil et sur le traitement de l'eau qui fait partie de l'ADN de la marque. Bien sûr la notoriété et le sérieux de la marque Everblue sont des garanties pour faire croître plus rapidement leur portefeuille clients. Everblue a donc toujours été proche des paysagistes et certains de ses concessionnaires sont d'ailleurs dans le réseau depuis son origine (Landy Paysage, Roguet, etc). Avec un réseau qui est en train de prendre de l'ampleur, le recrutement de paysagistes devient une priorité. Ce qui explique la présence de la marque au salon Paysalia pour rencontrer un potentiel important de futurs concessionnaires, issus du métier paysagiste. Pour la marque, le cocktail piscinier/paysagiste est très efficace et toujours sous le signe de l'Excellence et de la Sérénité.



Stéphane BOSSU

Stéphane Bossu de l'entreprise Landy Paysage dans la Loire, concessionnaire Everblue

« Le réseau, c'est un extraordinaire moyen de gagner du temps et d'exercer son activité piscine confortablement »

Si c'était à refaire, aucun doute, Stéphane Bossu qui représente la troisième génération de l'entreprise Landy Paysage, réintégrerait le réseau Everblue. Et pourtant, voilà plus de 32 ans qu'il en fait partie sur les 70 années d'existence de l'entreprise ! Il ne s'agit donc plus de profiter de la formation ou du savoir-faire Everblue. Pour lui, son appartenance à ce groupement va bien au-delà. Il s'agit de bénéficier d'un véritable confort d'exercice dans sa profession de piscinier. Il nous donne plusieurs exemples :

- La centrale d'achat teste et référence les meilleurs produits. Avec elle, inutile de s'imposer une veille



technologique et impossible de se fourvoyer avec des équipements qui ne donneront pas satisfaction.

- Un problème sur un chantier ? Un simple coup de fil et on s'occupe pour moi de trouver la solution en un temps record, avec une efficacité hors-pair.
- Des nouvelles technologies arrivent sur le marché ? On échange entre membres du réseau pour partager nos expériences et exploiter les bonnes pratiques, en toute confiance.

Le réseau Everblue est un groupement particulier qui dispose d'une vraie personnalité et qui fait que les adhérents, loin d'être concurrents, sont au contraire des partenaires, des confrères qui s'appellent, s'entraident, évoluent ensemble. Chacun peut d'ailleurs s'exprimer et apporter aux autres les bénéfices de sa spécialité. Stéphane Landru par exemple nous confie qu'en homme de terrain, il teste volontiers de nouveaux matériels. Le réseau peut compter sur son retour d'expérience afin de valider ses choix et d'en faire bénéficier l'ensemble du réseau. Lorsqu'il se remémore comment tout a commencé, il pense à son grand-père qui a voulu construire une piscine pour ses enfants. C'est de là que lui est venue l'idée d'ajouter cette activité de construction piscine à celles de paysagiste/pépiniériste. Aujourd'hui, avec sa cinquantaine d'employés, il construit une trentaine de piscines par an, ce qui représente la moitié de son activité. Comme lui, ses clients apprécient plus que jamais les services qui suivent la livraison du bassin. Alors, hors de question de continuer sans l'appui du réseau !

Pour Léa Composites,

on annonce une dizaine d'adhérents au réseau issu de la branche paysagiste. Ce leader de la coque les accompagne régulièrement et met à disposition son animateur réseau pour apporter expertise du marché et connaissance du secteur d'activité. En complément, il apporte des formations commerciales pour la vente de coques polyester et un accompagnement technique sur les produits. Le réseau recherche des distributeurs entrepreneurs ayant la volonté et la motivation pour développer une activité piscine. Il sera présent sur le salon Paysalia.



Albin HÉRY

Albin Héry, d'Extérieur Design à Montréjeau, en Haute-Garonne, du réseau Cocktail Piscine

« La piscine dans le sang ! »

« Dès mon enfance j'ai voulu être paysagiste. J'ai donc fait le lycée Agricole de Toulouse, un BTS Aménagement Paysager au Lycée Agricole de Montardon (64), puis l'école Tecomah de Jouy-en-Josas (78), pour créer rapidement mon entreprise. Mais dans mon esprit, il a toujours été indispensable d'y adjoindre l'activité piscine. Très rapidement j'ai donc cherché un partenaire capable de m'apporter une solution à la fois esthétique pour s'intégrer dans mes réalisations paysagées, mais aussi rapide et facile à mettre en œuvre. La coque répondant parfaitement à ces critères, j'ai donc commencé à travailler avec le groupe GA, puis ensuite avec celui qui a procédé à son rachat quelques années plus tard : le groupe Léa Composites. Aujourd'hui, le réseau a pris le nom de Cocktail Piscine, mais l'encadrement et le soutien restent inchangés, toujours aussi efficaces. Les modèles qui nous sont proposés suivent parfaitement les tendances (formes, dimensions, coloris, équipements intégrés...), ce qui correspond très exactement aux besoins de ma clientèle. En parallèle j'ai également fait évoluer mon entreprise en créant un magasin avec un show-room, toujours avec l'aide du groupe. Une aide précieuse pour l'agencement et les supports marketing afin de pouvoir vendre efficacement des produits chimiques pour les traitements de l'eau, des accessoires et des équipements piscine. Nous pouvons beaucoup mieux expliquer et vendre aux clients grâce à tous les articles que nous avons en magasin, en exposition. Nous faisons partie du réseau Eau'Shop, une marque qui nous permet d'avoir notre propre catalogue. Mon entreprise compte désormais 7 personnes et réalise environ une vingtaine de piscines par an, avec d'importantes perspectives d'évolution... Mais face au problème récurrent de recrutement, nous en resterons peut-être là ! »



Piscines Prestige Polyester marque sa différence en devenant



Rejoignez le groupe **LÉA COMPOSITES**,
un réseau dynamique et leader sur le marché
de la Piscine Coque Polyester.

Affirmez votre leadership local en choisissant de devenir
distributeur **COCKTAIL PISCINE**.

Bénéficiez de nombreux avantages grâce au marketing direct
et aux tarifs référencement groupe.

NOUS VOUS OFFRONS

- **35 modèles** de piscines uniques au design moderne
- **40 camions** de livraisons répartis sur **7 usines** en France vous garantissent des délais de 4 à 6 semaines toute l'année
- Appui technique national, **Hot Line Pro** et **SAV** coques polyester réactifs toute l'année
- Distribution de contacts qualifiés par une **plateforme téléphonique** spécialisée
- **Animation de réseau** avec convention annuelle, challenges commerciaux
- Communication, plan média national, Web, magazines, réseaux sociaux, etc...
- Centrale de référencement



Contact :
Antoine Pinto au 06 75 67 86 93

Retrouvez-nous à **Paysalia**
L'édition
Paysage Jardin & Sport

les 3-4-5 Décembre 2019
à **EUREXPO LYON**
Stand SE144

Europiscine,

est aussi en pleine réflexion concernant le recrutement de paysagistes sur ses secteurs vacants. De plus en plus de ses clients, moyen et haut de gamme, réclamant des projets complets (piscine + aménagement). EuroPiscine leur apporte partage d'expérience, expertise, formation, recueils documentaires, plateforme logistique et matériel labellisé. Cette démarche s'inscrit totalement dans son ADN de concepteur constructeur. Encore une raison pour participer au salon Paysalia.



Famille LANDRU

Famille Landru de Piscine et Jardin dans le Nord de la France, du réseau EuroPiscine

« 3 générations et 4 activités ! »

3 générations se succèdent pour l'entreprise Piscine et Jardin qui compte aujourd'hui plus de 70 personnes. L'histoire est celle d'une évolution constante, partant du terrassement avec aménagement extérieur et assainissement, pour atteindre aujourd'hui 4 pôles d'activités : la piscine, le wellness (avec spas, saunas et hammams), le jardin et la décoration (mobilier, lumineuse...).

C'est tout d'abord l'activité de paysagiste qui a été ajoutée, il y a une trentaine d'années. Puis, 10 ans plus tard, les membres de la famille décident de se construire une piscine. C'est l'élément déclencheur. Ils disposaient de tout le matériel pour faire le terrassement, ils détenaient une parfaite connaissance de l'hydraulique (création de bassins oblige !) mais la compétence technique inhérente au fonctionnement d'une piscine n'était pas maîtrisée. En 2000 l'entreprise Piscine et Jardin ouvre pourtant son premier magasin à Duisans, sans aucun soutien, ni concept store. Ces vitrines étaient pour l'entreprise un indispensable moyen de témoigner de leur savoir-faire global... Suivra le magasin de Lille en 2011 et Le Touquet Paris-Plage en 2014. Europiscine a répondu très exactement à toutes leurs attentes avec une philosophie et une mentalité identiques à la leur. Ce groupement de pisciniers indépendants convient parfaitement à leur nature « hybride » avec plusieurs domaines d'activité. Expertises, échanges, rencontres au sein du groupement leur ont apporté ce qu'ils n'exploitaient pas malgré une dizaine d'années de construction de piscines : les contrats d'entretien et le contact direct avec les fournisseurs d'équipements.

Un formidable moyen de booster leur activité piscine telle qu'ils l'entendent, c'est à la dire sur toutes ses étapes : conception, construction, entretien, suivi. Résultat : un pôle piscine qui représente 50 % de leurs activités !



La piscine bi-eaux

Laurent Woestelandt, de Woestelandt Piscines, du réseau EuroPiscine

Zoom sur une réalisation d'exception alliant savoir-faire de piscinier et création de baignade naturelle

Avec une très longue expérience à son actif sur 3 sites d'exploitation, Laurent Woestelandt, de Woestelandt Piscines, fait incontestablement figure de référence au sein du réseau EuroPiscine. Preuve en est avec cet exemple de réalisation atypique, élaborée pour la première fois, il y a environ 8 ans. Il s'agissait de rénover une ancienne piscine miroir de 200 m² implantée dans le Loiret, dans un vaste environnement verdoyant. Les propriétaires (parisiens) avaient des attentes assez contradictoires pour leur résidence secondaire puisqu'ils souhaitaient une piscine fonctionnelle avec une eau parfaitement traitée comportant un accès au bassin pratique et sécurisé... tout en profitant d'un espace aquatique très naturel intégré à l'environnement. Impossible de proposer une piscine traditionnelle ni une baignade biologique, alors pourquoi pas les 2 à la fois ! L'idée est lancée pour un budget représentant certes, le double, d'une réalisation unique. Le projet, baptisé « bi-eaux », prévoit la reconstruction d'une piscine avec un accès via un ponton en caillebotis immergé, entouré d'un bassin vivant à profondeurs variables comportant plantes et faune aquatiques.

Une contrainte au projet : un délai de mise en œuvre très court qui a imposé à Woestelandt Piscines une réalisation exclusive en interne, sans sous-traitance. Avec toutes les compétences requises, l'entreprise décide de se lancer dans l'aventure. Le chantier bi-eaux était non seulement le premier de Woestelandt Piscines, mais aussi le premier du réseau EuroPiscine. L'ensemble des adhérents s'est donc déplacé pour visiter ce chantier et découvrir la réalisation en cours. Le résultat est un succès, ce qui conduira Woestelandt Piscines à réitérer le concept les années suivantes. Quelles sont les raisons de cette réussite qui allie sans contester des compétences de piscinier, mais aussi de créateur de bassin naturel et d'espaces paysagés ? Laurent Woestelandt est tout d'abord piscinier de père en fils, avec une expérience de près de 40 ans. Il est aussi ingénieur en bâtiment et passionné de décoration. Une mixité qui l'a autorisé à s'investir dans ce projet d'excellence. Une vitrine pour les deux professions !

VOUS MÉRITEZ CE QU'IL Y A DE MIEUX !



REJOIGNEZ LE RÉSEAU EVERBLUE

Notre seul objectif : vous rendre fier et prospère !

- 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...



Rejoignez-nous !

Envoyer votre candidature à developpement@everblue.com

RETROUVEZ-NOUS

Paysalia

Le salon
Paysage Jardin & Sport

3-4-5 Décembre 2019
EUREXPO LYON

HALL 4 STAND 4L104

EVERBLUE

PISCINES

www.everblue.com

NOTRE SELECTION POUR BIEN COMMENCER

Vous débutez dans le secteur piscine ?

Orientez-vous vers des équipements simples à mettre en œuvre, à vendre et à entretenir. Un choix qui vous permettra de ne pas faire d'erreur, de satisfaire à coup sûr votre clientèle et d'acquérir progressivement compétences et savoir-faire.

LES FILTRATIONS FACILES AVEC LES BLOCS ET MURS FILTRANTS

Beaucoup d'avantages pratiques et économiques pour ces équipements qui vous facilitent l'installation tout en répondant aux budgets serrés de vos clients, mais ce n'est pas tout. Le bloc, le mur ou le panneau filtrant c'est aussi une technologie qui correspond très bien aux petites piscines d'aujourd'hui.

Qu'il s'agisse de piscines neuves (puisque la tendance est aux petites dimensions, de peu de profondeur et de formes simples, le plus souvent rectangulaires) ou de rénovations (puisque la plupart du temps, ces bassins anciens voient souvent leur dimensions et leurs profondeurs également réduites afin d'atteindre un look et un confort plus actuels), la filtration intégrée a incontestablement son mot à dire.

D'autant qu'en cas de rénovation, il sera souvent plus judicieux de

s'orienter vers une filtration sans canalisation pour ne pas avoir à reprendre l'ensemble d'un réseau fuyard ou en passe de le devenir.

Avec mur (ou panneau) pour le neuf, avec un bloc pour rénovation, ce type de filtration est à la fois efficace, très simple et rapide à mettre en œuvre. Tout compris, il évite d'avoir à cumuler les compétences techniques et d'avoir recours à la sous-traitance. Il offre aussi l'occasion de développer un marché de ventes en kit ou en kit assisté avec bloc filtrant... auprès des particuliers et des bricoleurs souhaitant construire leur piscine eux-mêmes.

La filtration monobloc et intégrée monte donc indéniablement en puissance : elle représenterait aujourd'hui 20 à 30 % des systèmes de filtration utilisés en construction neuve (selon le leader Filtrinov), avec une répartition estimée à 60 % vers le neuf et à 40 %

vers la rénovation...

On constate en parallèle le développement d'offres de locaux techniques compacts, qui permettent le plus souvent de choisir entre une filtration à sable ou à cartouche. Ces locaux ont surtout l'avantage, là-encore, de faciliter le travail du professionnel et de réduire considérablement les interventions sur l'hydraulique.

Ses caractéristiques :

- Elle est compacte, en regroupant l'ensemble des éléments nécessaires à la filtration. A minima avec un filtre, un skimmer d'aspiration, une buse de refoulement, voire avec une vanne de sécurité, une pompe.
- Pour vos clients, c'est à la fois plus sécurisant, moins coûteux en raison d'une économie de main d'œuvre et d'équipements, mais aussi plus facile à vivre. Plus besoin de se rendre au local

La Palbox d'Ascomat est un local technique prêt à être installé, constituée d'une palette et d'un fond PVC sur laquelle est installée une solution de filtration et de traitement de l'eau (pompe, filtre, régulation pH, électrolyseur...). Elle est prête à être raccordée au bassin grâce à la tuyauterie et au coffret électrique déjà préalablement installés.

Plusieurs modèles sont proposés, chacun d'eux disposant de deux collecteurs et d'un système By Pass pour le chauffage.

Les avantages de ce type de système sont nombreux, à savoir : le gain de temps à l'installation, un encombrement réduit et optimisé dans le local technique, l'assurance d'un montage de qualité testé à l'air dans les ateliers d'Ascomat et une sélection rigoureuse du matériel de filtration utilisé.

A savoir : en tant que fabricant, Ascomat propose toute une gamme de palettes de filtrations de type PALBOX aux caractéristiques techniques variées pour répondre aux besoins spécifiques des piscines et des spas.



Idéal pour la construction de piscines (en kit ou prête à plonger) et la rénovation, le bloc filtrant FB12 de Filtrinov s'installe sur tous types de structures (béton, coque, panneaux, bois...) pour des bassins jusqu'à 7 x 3 m (ou 45 m²).

A - Capot amovible muni d'une sécurité mécanique.

B - Bornier plus programmeur journalier.

C - Partie enterrée regroupant la pompe de filtration.

D - Deux cartouches de filtration amovibles avec panier ramasse-feuilles.

F - Skimmers, deux ouvertures pour aspiration d'eau.

G - Buse de refoulement gros débit orientable.

H - Projecteur Led.

technique pour vérifier le fonctionnement des équipements techniques. Tout est sous la main, pour assurer un entretien facilité. C'est aussi une sécurité supplémentaire (possibilité de verrouiller la trappe d'accès ou de coupe-circuit électrique dès que le capot est ouvert), contrairement à un local technique qui reste trop souvent accessible aux enfants...

La compacité autorise également une installation sur des terrains aux dimensions réduites.

La version « bloc » est idéale pour les coques, comme pour les bassins maçonnés alors que les versions mur/panneau ou escalier filtrant, s'intègrent esthétiquement dans de nombreux procédés de constructions industrialisées (Mondial Piscine, SolidPool, Piscines Dugain, Magiline...).

- Elle est préfabriquée en amont et intègre donc des éléments compatibles et parfaitement dimensionnés. Tout le savoir-faire du fabricant de ces groupes est justement de savoir sélectionner le meilleur filtre (avec une image « écolo » pour le filtre à cartouche, moins consommateur en eau que le filtre à sable, et plus efficace avec une grande finesse de filtration), une pompe performante (qui aura en plus l'avantage de fonctionner sans perte de charge en raison de l'absence de réseau de canalisations), un skimmer et une buse de refoulement (orientable ou non) capables d'assurer un fonctionnement optimal en trouvant place dans un espace très réduit. La complexité s'intensifie (manque de place) lorsqu'il s'agit d'intégrer d'autres fonctionnalités...

- Elle est évolutive car elle peut comprendre d'autres fonctions, la plus courante restant le by-pass (afin de pouvoir raccorder un matériel destiné au chauffage de l'eau du bassin) et le traitement automatique par électrolyse.

La tendance étant aux petites piscines suréquipées, il est hors de question de faire l'impasse sur ses possibilités d'évolution, avec également des options leds, des systèmes de nage à contre-courant, des régulateurs de pH... Améliorer le fonctionnement est aussi possible en misant sur une plus grande surface filtrante, une vitesse élevée de filtration, l'intégration d'une aspiration basse en plus de celle du skimmer pour compenser l'absence de bonde de fond, etc.



Avec un Trophée de l'innovation acquis dans les années 90, le Soliflow de Procopi / BWT Group reste un équipement référent en la matière. Il intègre un sac filtrant multiflow à remplacer toutes les 4 à 5 semaines en moyenne et peut être installé avec un ou deux refoulements.



Le mur filtrant GS 14 de Filtrinov - conçu pour la construction de piscines en blocs polystyrène, blocs à bancher béton ou parpaings - convient aux bassins jusqu'à 8 x 4 m d'une profondeur de 1,5 m.

Il comporte un capot amovible muni de sécurités mécaniques, un boîtier de commande pour la filtration (automatique ou manuel), l'éclairage, une pompe de filtration (14m³/h), une cartouche amovible avec panier ramasse-feuilles, un skimmer grande meurtrière, 2 buses de refoulement orientables, un projecteur led couleur avec télécommande.

En option : un by-pass pour dérivation vers le chauffage et un électrolyseur.

Structure piscines ? Adoptez la coque !

La coque est directement livrée et mise en place par le fabricant avec un camion grue. Seule l'excavation est à réaliser pour votre client. Elle représente à la fois :

- Un suivi des tendances assuré, avec des formes et des designs étudiés par les constructeurs. La coque intègre presque toujours un accès sécurisé grâce à un large escalier qui facilite par ailleurs une utilisation familiale pour les plus petits (barbotage) et pour les plus grands (farniente).
- Une grande facilité d'intégration des équipements, grâce à une conception étudiée en amont. Volet automatique, éclairage, chauffage, local technique... tout est déjà prévu par le fabricant de coques.
- Un coût accessible qui vous ouvre un marché très étendu, de l'entrée de gamme au haut de gamme. Même s'il s'agit d'un modèle de grande qualité de fabrication, elle reste souvent moins chère pour le client final qu'une piscine béton traditionnelle en raison notamment d'un plus faible besoin de main d'oeuvre. Résultat : les acquéreurs se font plaisir en ne faisant pas l'impasse sur les équipements... générateurs de marge !
- Une excellente durabilité. Avec elle, pas de risque de fissures, pas de liner à changer ni de joints carrelage à refaire.

Ses seules limites : la forme, la couleur ainsi que les dimensions sont imposées.



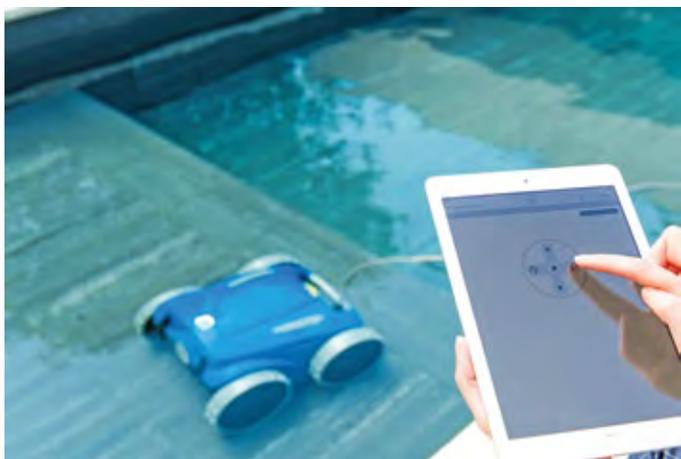
Sans filtre !

Dernier-né chez Hayward, ce robot AquaVac® 6 Series cumule les innovations technologiques et offre 2 avancées majeures pour la facilité d'utilisation :

La fonction Tug & Catch qui permet au robot de sortir très aisément du bassin : il suffit de tirer 3 fois sur le câble pour le faire remonter en marche arrière. Il ne reste plus ensuite qu'à le tirer hors de l'eau par sa poignée ergonomique.

Une absence de filtre qui autorise un nettoyage du bac sans se salir les mains. Un collecteur de débris avec système d'ouverture ingénieux (il suffit d'appuyer sur un bouton) se vide et se rince d'un seul geste. Grâce à un jeu de led, un signal lumineux rouge indique quand le collecteur grande capacité est plein.

- Technologie d'aspiration cyclonique Spintech™ sans perte de puissance avec 18 hydrocyclones.
- Technologie Hexadrive™ pour une adhérence optimale à tous types de surfaces.
- 6 brosses à vitesse variable et 3 moteurs, pour passer partout.
- Connexion wifi pour pilotage à distance.
- Programmation personnalisée.



Avec le robot électrique connecté VORTEX™ PRO RV 5480 iq de Zodiac, sortie d'eau allégée qui est assurée à son utilisateur grâce à son système exclusif Lift System. Avec cette technologie, le robot se place contre la paroi choisie et attend ensuite en ligne d'eau que l'utilisateur le récupère. Un puissant jet arrière permet de vider l'eau accumulée rapidement et d'alléger le poids du robot de près de 20 %.

Il intègre aussi une puce Wi-Fi dans son boîtier de commande, pour une connexion au réseau internet. L'utilisateur peut ainsi avoir un contrôle total à distance via l'application iAquaLink™. Le mode télécommande intégré à l'application, dirige le robot selon les besoins pour un nettoyage localisé de précision.

- Large choix de programmes : Express, Intensif, Ligne d'eau...
- Motricité tout terrain pour accès aux marches, recoins, parois, ligne d'eau, fond.

LES ROBOTS : IRRÉSISTIBLES ET EFFICACES

C'est « le » moyen pour vos clients de se faciliter la piscine. Avec une utilisation sans contrainte et un nettoyage impeccable assuré, ils se révèlent très attractifs. Pour vous, c'est une vente sans problème et dégagant une marge intéressante. Découverte des dernières innovations en la matière.

Ultra pratiques, efficaces et désormais accessibles financièrement, le robot s'est fait une place privilégiée dans l'univers des équipements de piscine. Même si vos clients n'optent pas pour un traitement automatique ou pour un bassin connecté, il se dirigera sans problème vers ces équipements bourrés de technologies, mais faciles à vivre.

Comment le choisir ?

- La maniabilité est devenue un critère essentiel. Ce sont souvent les femmes ou les seniors qui prendront en charge la mise à l'eau du robot. Il faut que l'acte soit facile et rapide. Un chariot de transport, un poids à vide raisonnable, une sortie de l'eau « allégée » (vidage de l'eau contenue, au sortir du bassin, pour faciliter son extraction par exemple) sont des éléments à prendre en compte, même s'ils n'interfèrent pas dans l'efficacité du robot.
- Le fonctionnement du robot doit être le plus autonome possible afin de limiter les interventions des utilisateurs, d'où l'importance de son intelligence. Scanners, cellules de détection... et technologies protégées par des brevets sont autant d'atouts dont disposent les modèles les plus élaborés.
- Le nettoyage... du robot ! Les possibilités de nettoyage des filtres (jetables, lavables au jet ou en machine) sont à étudier dans les critères d'interventions consentis par vos clients.



Le robot Zenit 60 de Maytronics, en exclusivité chez SCP, offre un condensé des technologies avancées du fabricant Maytronics : système PowerStream pour une couverture optimale du bassin, moteur à double entraînement performant Dynamic™ pour une aspiration supérieure, contrôle de navigation précis Gyro, système anti-retour des débris aspirés...

C'est aussi un robot connecté, pilotable à distance pour la mise en marche, la programmation, le choix du cycle (1h30, 2h, 2h30), pour gérer le nettoyage des piscines jusqu'à 15 mètres de long.



Avec Maytronics Cover, la couverture automatique est à la fois esthétique, design et innovante pour devenir un équipement très performant et un objet de décoration. Elle bénéficie d'une télécommande qui permet de contrôler son ouverture et sa fermeture. Ici en version hors-sol, elle est particulièrement facile à installer et convient aussi bien au bassin à construire qu'existant. A noter que le fabricant propose aussi la Maytronics Cover immergée et que la Maytronics Cover hors-sol existe en version électrique (finition blanc laqué ou inox poli) ou solaire.



Spécialisé depuis plus de 20 ans dans la fabrication sur-mesure de couvertures automatiques, le fabricant AquaCover est à l'origine de l'innovation Cover Lock. Ce système automatique permet de verrouiller ou déverrouiller le volet de la piscine et d'en sécuriser l'accès. Sa toute nouvelle version a été redessinée pour s'adapter à des niveaux d'eau élevés. Le dispositif de sécurité, actionné par une clé, informe l'utilisateur sur la position du volet, verrouillée ou déverrouillée, grâce à un témoin lumineux.



La lame « Premium Clean Profile » de T&A est à l'épreuve des UV et des grêlons de 4 cm de diamètre ! Avec sa capacité d'isolation, son pouvoir chauffant et ses propriétés anti-algues, elle est particulièrement appréciée par les clients du nord au sud de l'Europe.

LES INDISPENSABLES COUVERTURES

Les couvertures font partie des équipements les plus indispensables parce qu'elles assurent la triple fonction de maintenir les calories de l'eau, de protéger le bassin des salissures et d'assurer sa sécurisation (lorsqu'elles sont conformes à la norme NF P90-308). Moins chères qu'un abri, elles se déclinent en de nombreuses versions, à prévoir en amont de la construction piscine ou a posteriori, sur piscine existante.

Dans le top 3 des équipements des piscines enterrées, on trouve en premier lieu des solutions permettant de couvrir les bassins !

86,5% des piscines enterrées sont équipées avec des couvertures/bâches (65,2%) ou des volets roulants automatiques (21,3%).

Elle est obligatoire, dans 100 % des cas, si la piscine est équipée d'un système de chauffage de l'eau.

Rappelons que la couverture de piscine est l'un des quatre dispositifs de sécurité préconisé par la loi du 3 janvier 2003, relative à la sécurité et à la protection des enfants. Elle 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 aussi être fabriquée et installée dans le cadre de cette conformité.

Mais attention, toutes les couvertures ne sont pas des couvertures de sécurité. Les bâches à bulles ou bâches flottantes par exemple, du fait de leur constitution, sont seulement destinées à la protection de l'eau et au maintien de ses calories.

Couverture et terrasse à la fois

Beaucoup de petites piscines implantées sur des zones de terrain étroit pourraient handicaper les lieux... Mais avec une terrasse mobile, on parvient à en tirer avantage. Ce type d'équipement joue en effet en même temps le rôle efficace d'une couverture de piscine et d'un espace de détente extérieur. Ainsi, lorsque la piscine n'est plus utilisée, elle est totalement fermée et sécurisée. On peut alors profiter pleinement de l'espace pour y vivre, pour s'y reposer... Cette couverture est installée en une ou plusieurs parties sur une structure alu inoxydable ou bois, sur laquelle est posé le plancher bois. Elle se déplace comme un portail coulissant le long du bassin sur des rails en aluminium. Une simple poussée manuelle permet d'ouvrir ou de fermer la couverture. Elle peut aussi être motorisée et installée sur des piscines existantes.



La terrasse mobile Pooldeck d'Azenco s'adapte à toutes les tailles de piscines. Motorisation solaire possible.



Le New Art d'AstralPool, un spa au design abouti, capable de trouver sa place dans les environnements les plus contemporains, en extérieur comme en intérieur. Le grand choix d'habillages (Solid, Surface, Grafito, Nogal et Thunder) permet de l'adapter à tous les espaces. Son système d'éclairage led enveloppant à cinq spots (Colour Sense) et son pourtour éclairé (Pure Line Lighting) le transforme en un centre de chromothérapie aux couleurs changeantes.

A noter son système de désinfection Ultraviolet Treatment qui réduit de 80 % l'utilisation de produits de traitement.



Le 982 d'Aquilus a été repensé pour accroître ses performances et son confort avec la création : d'une zone d'exercice, d'une 4^e pompe alimentant un turbo jet et d'une barre lumineuse pour la pratique de l'aquagym. Il a également bénéficié de la redéfinition de l'emplacement des jets pour proposer une deuxième place allongée suréquipée et d'un nouveau siège équipé d'un coussin pour le cou (comfort collar).



Les saunas, poêles et accessoires Harvia sont disponibles chez Ascomat. A installer en intérieur ou en extérieur, ils peuvent s'agrémenter de ciels étoilés, de dispositifs multimédias intégrés, ou encore d'éclairages à couleurs variables.

LES ÉQUIPEMENTS WELLNESS

Indispensables compléments à votre métier de piscinier, les équipements destinés à la remise en forme et au bien-être ont incontestablement le vent en poupe. Cette offre vous permettra en parallèle de capter une nouvelle clientèle parmi celle qui ne peut s'acheter une piscine faute de place ou de budget.

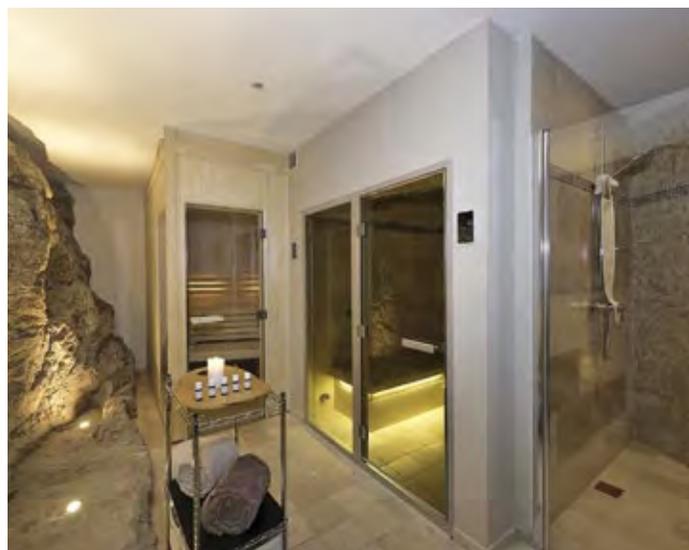
Enfin et surtout, cette activité complémentaire vous permettra de combler le creux que vous subissez hors-saison. Mais attention : hors de question de faire l'impasse sur l'exposition. On ne vend pas ce type d'équipement sur catalogue !

Spas et saunas peuvent être implantés en espace piscine, en jardin, en pool house ou encore en volume habitable. Tous les fournisseurs en proposent ou presque (AstralPool, SCP, BWT/Procopi, Nordique France, Poolstar...) ainsi que les réseaux (Piscines Ibiza avec Ibiza Spas, Mondial Piscine avec Mondial Spa, Ascomat/Virginia avec les saunas et les hammams Harvia, ainsi que ses propres spas Rainbow...). Mais il faut insister ici sur l'intérêt d'une présence ou d'une représentation européenne du fabricant, tant pour la disponibilité des modèles que pour les conseils techniques, en passant par les pièces SAV.

Pour quelle installation ?

Portable, le spa trouvera sa place à peu près n'importe où puisqu'il ne nécessite ni arrivée d'eau ni évacuation. Encastré ou semi-encastré en extérieur, il permettra de mettre en valeur vos talents de paysagiste avec des dénivelés de terrain, des plantations, des decks ou terrasses...

N'oubliez pas le sauna ou la cabine infrarouge. D'un excellent rapport pour un minimum de travail (et de risque !), ces équipements très peu encombrants sont à intégrer sans hésiter dans votre offre pour compléter de façon pertinente votre activité. Esthétiquement ils n'ont jamais été aussi séduisants !



Une réalisation Nordique France dans une cave avec enrochement naturel : un sauna sur-mesure avec panneau vitré ; un hammam avec vitre, ciel étoilé, banquette confort et diffuseur de brume ; une douche carrelée rappelant la pierre. Le tout a été installé à la suite d'un projet présenté en 3D.

Focus sur l'offre SCP //

Dans son offre de spas 2019, SCP met en avant 4 modèles exclusifs Garden Leisure, de 3 à 6 places, pour se détendre en famille ou entre amis, en intérieur ou dans le jardin.

Le plus petit, le GL525L, comporte 3 places dont 2 allongées, pour se glisser dans tous les espaces. Il offre le confort d'un spa moderne avec 25 jets hydromassants, 2 jets Laminar, des lumières LED aux 4 coins extérieurs.

Le modèle supérieur, GL635L, accueille jusqu'à 6 personnes, dont 1 allongée, sur des assises de différentes hauteurs, pour profiter de 35 jets au total (dont 9 sur une place assise). Il possède un siège de rafraîchissement, 2 jets Laminar, un éclairage LED à l'intérieur et aux 4 coins du spa.

Un peu plus spacieux, le GL753L se destine aussi à 5 personnes, dont une allongée, pour bénéficier de 53 jets de massage (2 pompes de massage). Il est pourvu de 2 marches intérieures pour pénétrer en douceur dans le spa. Celles-ci se transforment en siège de rafraîchissement grâce à 2 jets de massage à plus basse température. Lumière LED, jets Laminar et éclairage extérieur viennent compléter les équipements communs à la gamme.



Spa Garden Leisure

Enfin, pour les plus mélomanes, le GL863L Musique pousse encore plus loin l'offre de bien-être, avec son système musical à télécommande (CD, radio, iPod) pour une séance de relaxation totale, seul ou avec 5 invités. Le modèle est équipé de 63 jets de massage, d'une place allongée et 5 assises, avec des dimensions confortables de 231 x 231 m x 99 haut.

Tous les spas de la gamme sont pourvus de 2 coussins ergonomiques traités anti UV et sont disponibles en coloris Sterling Marble pour la coque, Gray Confer pour l'habillage et Gray pour la couverture assortie au spa.

La garantie est de 5 ans sur la coque et 15 ans sur la structure.

AquaCover
AUTOMATIC POOL COVERS

Pour vos projets de couvertures, pensez AquaCover

Notre philosophie depuis 1994,
 ■ Qualité
 ■ Design
 ■ Art de vivre

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

Entretien avec... Nordique France

Une solution bien-être globale : sauna, hammam et spa

Nordique France propose depuis plus de 45 ans une solution bien-être globale : sauna, hammam et spa. Créée en 1973 par Erik von Kantzow, la société est aujourd'hui l'un des leaders français sur ce marché en pleine croissance. L'entreprise a développé une large gamme de produits et de services adaptés aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels. Nordique France équipe les plus grands hôtels, clubs de sports, centres de vacances, de bien-être, de remise en forme ou encore de thalassothérapie...

Pour parler spas, nous avons rencontré Anders von Kantzow Directeur Général de la société.



Anders VON KANTZOW

Anders von Kantzow, si vous nous parlez de Nordique France ?

La société Nordique France a vu le jour en 1973, lorsque le sauna était un produit alors inconnu en France. Forts d'un savoir-faire reconnu depuis plus de quatre décennies, notre notoriété s'est bâtie autour de la commercialisation et l'installation de matériel de bien-être haut de gamme.

Nous proposons une large sélection d'équipements sauna, hammam et spa à usage privé ou professionnel. Standard, sur-mesure, en intérieur ou en extérieur... Notre grande force est de pouvoir proposer à nos clients

un accompagnement personnalisé, quel que soit leur projet. Nous disposons également d'un bureau d'études intégré pour permettre à nos clients de se projeter davantage sur le rendu final de leur future installation.

Il nous semble par ailleurs essentiel qu'avant toute prise de décision, un client puisse voir le matériel qui l'intéresse afin d'en apprécier la qualité et la finition. C'est pourquoi nous disposons de 5 showrooms et d'un large réseau de revendeurs répartis sur toute la France.

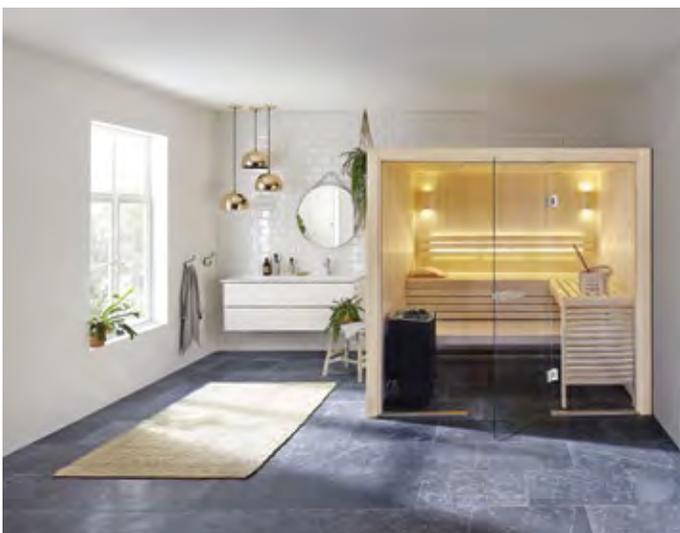
de travailler avec un fabricant américain nous rassurait, dans la mesure où il s'agit de l'un des marchés leaders dans le domaine du spa. Vita Spa est la marque haut de gamme du Group Maax Spa, basé en Arizona et lui-même la propriété d'American Bath Group, l'un des leaders indépendants d'Amérique du Nord dans la fabrication de baignoires et de spas. Travailler avec un groupe d'une telle envergure est pour nous un gage de confiance, et de qualité : chaque spa qui sort de leurs usines doit passer plus

Notre force : proposer à nos clients des réalisations « sur mesure », adaptées à tous types d'espaces

Outre les saunas réputés TylöHelo, Nordique France distribue des spas depuis plus de 30 ans. Pourquoi avoir choisi VITA Spa ?

C'est assez naturellement que notre choix s'est porté sur Vita Spa, pour plusieurs raisons : tout d'abord, l'idée

de 300 contrôles pour répondre aux normes de sécurité internationales les plus strictes. Notre capacité de stockage en interne nous permet d'assurer des livraisons rapides, et de disposer d'un stock important de matériel et de pièces détachées pour le SAV.



Sauna TylöHelo Harmony Élégance Glass Front avec poêle Combi intégré chez un particulier



Spa Vita Prestige semi-encasté chez un particulier

Que recherchez-vous chez les paysagistes ?

Que pouvez-vous leur apporter ?

De nombreux paysagistes sont à la recherche de produits complémentaires à distribuer, et c'est une formidable opportunité : il y a 15 ou 20 ans, le spa était davantage installé à l'intérieur des maisons. Aujourd'hui, il fait partie intégrante d'un espace bien-être conçu aussi bien en intérieur qu'en extérieur, avec pour objectif de créer une ambiance relaxante dans un endroit esthétique et décoratif. Il en est d'ailleurs de même avec les chalets et saunas d'extérieur : nos clients souhaitent un produit de qualité, qui s'intègre dans un bel environnement. Et c'est là où les paysagistes peuvent

laisser libre cours à leur imagination et leur créativité, en créant notamment des espaces sur différents niveaux pour y implanter un spa, des habillages... Notre bureau d'études interne est à même de les accompagner en prenant en compte toutes leurs attentes et contraintes techniques.

Travailler avec des paysagistes est donc pour nous une occasion de s'ouvrir à une nouvelle typologie de clientèle, et nous permettre d'installer nos produits dans des espaces extérieurs conçus avec harmonie et créativité. Nous accompagnons par ailleurs les paysagistes qui souhaitent se lancer dans une activité spa en complément de leur activité en leur apportant une formation technique et de vente.

Et en termes de service après-vente ?

Notre ambition est de fournir à nos clients du matériel de qualité et un service qui leur apporte une entière satisfaction. Pour cela, nous mettons à disposition pour chacun de nos projets, notre savoir-faire, des conseils personnalisés et une expertise de plus de quatre décennies. Cette réputation professionnelle, Nordique France la partage avec un réseau de revendeurs établis partout en France, et de techniciens expérimentés et certifiés Socotec.

Nous proposons également des contrats de maintenance pour garantir à nos clients un entretien régulier du matériel sur site.



Projet d'implantation réalisé par le bureau d'études intégré Nordique France



Spa de nage xStream VL4 semi-encasté chez un particulier

Bernard Moullin, en tant que Responsable Commercial VITA Spa chez Nordique France, quel est votre rôle ? Votre mission ?

Mon travail consiste à développer et à animer notre réseau de revendeurs sur une grosse partie du territoire français : trouver de nouveaux revendeurs (pisciniers, paysagistes, bainistes...) et parvenir à mailler le territoire en prenant le temps de « dénicher » les bons profils. Car notre objectif n'est pas d'agrandir notre réseau à tout prix, mais plutôt de trouver des entrepreneurs disposant de solides compétences techniques et commerciales.

Ce travail d'élargissement de notre réseau passe par un travail de prospection rigoureux à l'échelle régionale (notamment dans le Sud et l'Est de la France), au travers de visites sur le terrain et de salons ciblés. Je visite régulièrement les entreprises, showrooms, magasins de notre réseau existant et déjà actif. Je suis en quelque sorte l'interface entre le siège de Nordique France et nos revendeurs.

.../...



Bernard MOULLIN

Quel soutien leur apportez-vous ?

Notre objectif est avant tout de pouvoir apporter à nos revendeurs une offre complémentaire de produits pour élargir leur gamme existante, en nous appuyant notamment sur l'expérience et l'expertise de Nordique France, mais également sur la notoriété et la fiabilité des produits que nous distribuons (TylöHelo pour le sauna et le hammam, Vita Spa pour le spa et le spa de nage).

Nos revendeurs bénéficient également des outils nécessaires à la commercialisation de nos produits (brochures, PLV...) et sont conviés tous les ans à nos séminaires commerciaux et techniques. Nous disposons également d'un bureau d'études intégré grâce auquel il est possible de fournir à nos revendeurs des projections d'implantations 2D, 3D pour leurs projets sauna, hammam et spa.

Les paysagistes étant des concepteurs et créateurs d'espaces, le spa peut être pour eux une activité complémentaire pour étoffer leur offre auprès d'une clientèle de particuliers comme de professionnels.



Projet d'implantation réalisé par le bureau d'études intégré Nordique France

Le Groupe Piscine Ambiances dirigé par Vincent DESVILLES est installé dans tout le grand sud-ouest (Limoges, Brive, Périgueux et La Rochelle). Outre la piscine ? ils se sont faits une spécialité dans le wellness en rejoignant le fabricant de spas, saunas et hammams Nordique France.

Vincent DESVILLES nous dit pourquoi il a choisi Nordique France ?

Nous avons choisi de nouer un partenariat avec Nordique France car ce sont de très sérieux professionnels du Wellness avec qui nous partageons une vision, un état d'esprit, et la passion de nos métiers. Nordique France propose une large gamme de produits étant les plus évolués du marché, tant par leur qualité de fabrication que par leurs technologies, et ce dans l'unique but de faire une réussite de ces précieux moments de détente et de bien-être. Communément, nos objectifs sont avant tout la satisfaction de nos clients.

Parmi la gamme des produits Nordique France, vous revendez les spas VITA Spa.

Que pensez-vous de cette gamme de spas ?

La qualité est présente du design, de l'ergonomie, jusqu'à la production en passant par le choix des matériaux. Et ceci dans une fourchette de prix que nous avons jugé cohérente, répondant à notre marché. De plus, l'environnement est une de nos préoccupations majeures, le développement durable étant avant tout une nécessité, et VITA Spa s'attache à être respectueuse de ces sujets importants.

Commercialisez-vous déjà des spas auparavant ? Quels changements avec VITA Spa ?

Nous commercialisons des spas depuis plus de 15 ans, et plus sérieusement en y dédiant une équipe spécialisée depuis environ 5 ans. Nous avons donc pu distribuer plusieurs marques, et nous en sommes arrivés à la conclusion qu'il était difficile de trouver un bon partenaire remplissant le cahier des charges, et pérenniser cette activité. Avec VITA Spa, nous avons été séduits par une grande variété de formes, de grandeurs, de styles et de prix pour répondre au mieux aux attentes de nos clients. La qualité des matériaux employés et la perpétuelle innovation de la marque est un atout majeur pour nos clients. Enfin, nous exigeons de pouvoir être totalement autonome en terme de Service Après-Vente, et nous nous formons très activement dans ce but-là, tout en disposant d'un stock important de pièces détachées.



Spa Vita Mystique chez un particulier



La filtration de haute technologie



Pour tous renseignements,
contactez votre agence

PROCOPI
BWT GROUP

BESOIN DE CONSEILS ET D'ÉQUIPEMENTS ?

Choisissez les bons partenaires !

Pouvoir s'appuyer sur une gamme d'équipements professionnels sélectionnés, bénéficier d'une expertise technique, profiter d'un accompagnement permanent, exploiter les compétences d'un bureau d'études, éviter l'encombrement et la gestion d'un stock, programmer les livraisons de matériels directement sur chantier... Avoir un partenaire distributeur est indispensable !
Le distributeur professionnel piscine, bien au-delà de son rôle de fournisseur d'équipements, s'engage de plus en plus dans le service. Notre sélection.

CCEI : un fournisseur-fabricant spécialisé dans le traitement de l'eau, les automatismes et l'éclairage

Avec une expérience de 40 ans, CCEI conçoit et fabrique une large gamme d'appareils intelligents pour les professionnels permettant de faciliter l'entretien de la piscine, d'améliorer le confort de l'utilisateur mais aussi d'animer les bassins.

3 gammes de produits sont proposées : des coffrets électriques permettant de gérer la filtration mais aussi de nombreuses fonctionnalités ; une gamme complète d'électrolyseurs et d'appareils de dosage pour un traitement de l'eau automatique ; des éclairages à LED à installer dans les bassins... Il faut préciser qu'en ce qui concerne l'éclairage, CCEI est capable de répondre à la grande majorité des demandes du marché.

Depuis 2000, ce fabricant dispose d'un département Recherche & Développement qui bénéficie pour son fonctionnement de 10 % du chiffre d'affaires de l'entreprise. Une dizaine de personnes (ingénieurs en électronique, développeur d'applications smartphones, ingénieur mécanique, designer industriel, ingénieurs systèmes...), phosphore pour mettre au point de vraies innovations. Un laboratoire assure en parallèle des tests grandeur nature pour une mise au point optimale des équipements.

Citons juste pour exemple l'astucieuse prise subaquatique brevetée « Plug in Pool » qui permet de brancher et débrancher instantanément, sous l'eau, des dispositifs électriques et électroniques.

La majorité de sa production est commercialisée sous sa propre marque via différents canaux, c'est-à-dire par ses distributeurs (Fluidra, SCP,...), mais aussi au travers des réseaux et enfin directement aux pisciniers avec une politique tarifaire transparente.

Un service extranet permet aussi de commander très rapidement et simplement en ligne.

A savoir : tout est pensé pour les pros ! Outils nécessaires et indispensables à la promotion (documentations, présentoirs, vidéo YouTube...) sont fournis. Une structure de PLV autoportante par exemple, permet d'installer 2 ou 3 projecteurs, un contrôleur, mais aussi un porte-documents sur lequel on peut disposer dépliants et fiches associés.



Le Plug-in-Pool de CCEI permet d'appréhender le branchement électrique dans l'eau d'une nouvelle façon. Il fonctionne sur le principe de transmission d'énergie électrique sans fil, par induction. Universel, il peut être installé dans toutes les piscines.



Le bureau d'études de CCEI répond aux cahiers des charges pour des produits spécifiques dans divers domaines (éclairage, électrolyse, automatisation) et pour toutes les commandes spéciales sur-mesure. Il travaille notamment aux projets d'armoires pour les piscines privées et collectives.

Un bureau d'études, c'est important ? - Si l'équipement est technique, oui !

Pour cette raison, certains fabricants et distributeurs disposent en interne d'un BE pour accompagner certains projets. Avec ces bureaux d'études intégrés, ce sont des ingénieurs, des techniciens et des experts qui assurent conseils, conception et suivi de votre projet. Choix du matériel le mieux approprié, dimensionnement, aide à l'installation et mise en service peuvent être assurés.

PROCOPI : le multi-spécialiste d'équipements de piscines et de spas

Procopi, du groupe BWT, compte 12 agences commerciales en France et 4 sites logistiques totalisant près de 31 000 m² de stockage. La proximité régionale permet d'offrir une relation commerciale personnalisée, un SAV assuré par un technicien spécialisé et une assistance technique en agence ou sur chantier. Chaque agence possède un stock important et un hall d'exposition des principaux produits (avec spas).

Procopi commercialise majoritairement ses propres produits, conçus par son bureau d'études et fabriqués sur ses 3 sites de production français, notamment les pièces à sceller Aquareva, les piscines PPP et Tropica, des bassins à structure bois, les filtres injectés MTi et Soliflow, les couvertures automatiques Delta, les liners Super-

liner et Aqualiner, les couvertures à barres Mambo et Calypso, des spas, des filtres à sable (RTM, Python, Magic et Naja), ainsi que les pompes à chaleur, réchauffeurs et déshumidificateurs Climixel.

Son Bureau d'Etudes Techniques, le BETech, est capable de réaliser des études concernant la filtration, le chauffage, ou encore le traitement d'ambiance des piscines couvertes, les alarmes, le nettoyage intégré des bassins, les membranes armées... Avec une équipe de quatre techniciens et un équipement de logiciels spécifiquement adaptés, mis au point en collaboration avec le CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment), toutes les études peuvent être réalisées en interne. La compétence est doublée avec les bureaux d'études

des fabricants fournisseurs pour proposer un service complet en un temps record.

Résultat : près de 400 études sont réalisées chaque année !

Le « plus » du BETech de Procopi : des tests menés sur leurs propres bancs d'essai avec des résultats intégrés dans un logiciel de calcul pour obtenir des courbes de performances. Il ne s'agit pas d'extrapolations, mais bien de caractéristiques techniques testées et éprouvées en situation. Les études sont donc vérifiées.

Il faut signaler que les études conduites sont entièrement gratuites et remises dans un délai très court, avec une prescription de matériels fournis par Procopi, permise par une offre complète.



Le BETech de Procopi intègre des spécialistes formés dans les domaines du nettoyage intégré, du chauffage, de la déshumidification et de l'hydraulique..



Le banc d'essais Procopi, ici pour le calcul des pertes de charge.

HAYWARD : fabricant et multi-spécialiste

Hayward conçoit, fabrique et commercialise des équipements pour piscines résidentielles et commerciales.

Le groupe a été fondé en 1925 aux États-Unis et s'est largement développé en Europe, notamment grâce au rachat en 2016 de Kripsol® puis de Sugar Valley, spécialiste des solutions intelligentes de traitement de l'eau. Fort d'une gamme très complète pour la piscine résidentielle (pompes, filtres, éclairage, robots, pompes à chaleur, traitement de l'eau et coffrets électriques) comme pour la piscine de collectivité, le groupe Hayward® possède une expertise reconnue dans le domaine du traitement de l'eau. Aujourd'hui, la recherche de l'excellence technique va de pair avec une démarche écoresponsable, visant à une utilisation optimale des ressources pour des piscines « basse consommation. »

Hayward n'a qu'un seul objectif : faire de la piscine une expérience unique, simple et sans contrainte.



Le stock de Saint-Vulbas : produits finis, composants et pièces de rechange.

SCP : distributeur pour tous les équipements de la piscine et du spa en construction, rénovation et maintenance

SCP concentre plus d'une quarantaine de fournisseurs et propose plus de 10 000 références sur les plus grandes marques du marché, une vingtaine étant exclusives.

L'enseigne compte une importante force de vente (50 commerciaux) et 7 agences à présent sur le territoire français (Aix, Bordeaux, Lyon, Rodez, Tours, Antibes et Montpellier). Toutes les livraisons sont assurées en 24 h maximum.

En plus de la totalité des équipements piscines, on remarque son exceptionnelle offre wellness avec 5 marques de spas (Beachcomber, Wellis, Week-end, Cove et Garden Leisure) et la marque Sentiotec pour les saunas et les hammams. Aujourd'hui, SCP dispose de 300 spas en stock permanent, met au point des offres marketing et propose un accompagnement personnalisé.

Le site POOL360 permet au professionnel : de commander en ligne, de connaître la disponibilité de la pièce à l'instant T, d'accéder à toutes les documentations, de consulter l'historique de ses commandes et de se faire livrer les produits lourds et volumineux directement sur chantiers.



La toute dernière ouverture de SCP avec l'agence de Montpellier. Une surface totale de 890 m² qui inclut : un large comptoir d'accueil, un showroom où sont exposées les exclusivités SCP et différents produits de saison piscine (robots, produits de traitement, pompe à chaleur...) et un spa.

Elle dispose d'un stock permanent de 1 600 références produits et pièces détachées, d'un « Priority Drive » pour un enlèvement ultra-rapide et d'un service d'analyse gratuit qui permet aux professionnels d'apporter des échantillons d'eau de piscine.



Le centre de formation SCP Academy est à la disposition sur des sujets spécifiques : traitement de l'eau, pose de liner, installation d'un spa ...



Ventes privées chez SCP : un événement, qui a lieu chaque année dans toutes les agences de SCP, exclusivement réservées aux professionnels.



POOLSTAR : axé sur la pompe à chaleur, la douche, les équipements forme, loisirs et l'aquafitness avec Waterflex

La marque dispose de 18 000 m² de stockage et de 2 espaces de showrooms dédiés aux professionnels :



De nombreux équipements sont en fonctionnement sur le showroom extérieur.

1 extérieur et 1 intérieur. Le territoire français profite d'une équipe commerciale de 7 commerciaux et d'un responsable grands comptes.

Poolstar conçoit et fabrique ses équipements, notamment ses pompes à chaleur. Pour cette catégorie de produits, il annonce 12 000 pompes à chaleur vendues, sur un marché estimé à 81 200 appareils en France et 150 000 en Europe en 2018.

Poolstar dispose également d'un SAV, proposant un accès sur un portail support, sur lequel le magasin professionnel (ou le particulier) peut faire une demande en ligne. Il accède à la FAQ et, selon le problème rencontré, peut déclarer un incident ou adresser une réclamation SAV, qui sera traitée par le suivi d'un ticket.

A savoir : Poolstar annonce pour 2020 l'introduction d'une nouvelle génération de pompes à vitesses variables et d'électrolyseurs au sel allant de 5 gr/h à 35 gr/h.

OCEDIS : spécialisé dans le traitement des eaux

...mais pas seulement grâce, en 2007 à l'acquisition de La Maison de la Piscine (entreprise dédiée à l'animation et à l'équipement des piscines collectives), puis en 2010 de MelFrance (négoce de matériel pour le traitement des eaux de piscine).

Aujourd'hui Ocedis c'est un groupe au service de l'eau, 3 sites en France, 1 filiale au Maroc, 1 usine au Sénégal, 12 000 m² de surface couverte et un effectif de 80 personnes.

Pour les professionnels paysagistes, la société propose des produits et équipements pour l'analyse des paramètres de l'eau, son équilibre et l'automatisation du

traitement. L'objectif est de s'adapter aux attentes, à la fois des professionnels et des utilisateurs finaux, avec simplicité, qualité et fiabilité. 12 commerciaux sont à votre écoute ainsi qu'un service logistique comportant 1 entrepôt banalisé de 3 045 m² et 1 entrepôt classé Seveso seuil haut, en région lyonnaise.

On remarque ses solutions responsables et respectueuses de l'environnement, notamment avec l'Ovygreen, une gamme d'aromathérapie composée de parfums fabriqués en France, sans alcool et huiles essentielles, des automatismes permettant un dosage optimisé (et donc moindre) des produits de traitement, etc.



Ocedis à travers son laboratoire d'analyse, vous accompagne et propose la réalisation d'analyses professionnelles de l'eau.

Un kit échantillon d'eau constitué d'une boîte avec 6 flacons et des fiches « échantillon d'eau » est aussi proposé.



Stockage Ocedis avec 2 bâtiments disposant de 4 quais chacun avec niveleurs, pour l'accès aux chargements par camions, pour une capacité de stockage de plus de 7 100 palettes.



INNOVER ET IMAGINER LA PISCINE DE DEMAIN



3 USINES HIGH-TECH
DE FABRICATION



8% DU CA INVESTI
DANS L'INNOVATION



PLUSIEURS BREVETS
DÉPOSÉS

**45 ANS D'INNOVATION EN PARTENARIAT
AVEC LES PROFESSIONNELS**

Depuis 1973, nous imaginons et **fabriquons des solutions innovantes** pour faciliter l'entretien et la maintenance de la piscine.

Nous accompagnons chaque année **plusieurs milliers** de professionnels dans leurs réalisations avec toujours la même envie : **l'aider à satisfaire son client.**

Nous fabriquons **plus de 250 000 appareils** chaque année dans nos usines basées en France, en Roumanie, au Maroc et au Canada.

Avec CCEI, optez pour **un partenaire innovant, sérieux, réactif et avec des solutions** pour votre métier.

Le déchlorinateur l'Ovygreen d'Ocedis.



**ÉCLAIRAGES À LED ET
CONTRÔLE À DISTANCE**



**ELECTROLYSEURS DE SEL
ET RÉGULATION AUTOMATIQUE**



**COFFRETS D'AUTOMATISME
COMPLETS ET MULTIFONCTIONS**

 /cceipool  eu.ccei-pool.com

FLUIDRA : pour toutes les piscines résidentielles et le Wellness

Après plusieurs acquisitions, le groupe Fluidra compte aujourd'hui à son actif de nombreux fabricants dans le secteur de la piscine et de ses équipements techniques : Polaris, Cepex, Zodiac, Laghetto, Jandy, CTX Professional, Gre...

Son offre produits est immense et, pour ne citer qu'un exemple, sa marque AstralPool totalise plus de 100 produits connectés pour la piscine.

Fluidra Commercial France compte à ce jour 14 agences dont 12 en libre-service. Celles-ci offrent un service de proximité 100 % destiné aux professionnels et propose plus de 70 % de références fabriquées par ses propres usines.

Les services sont proposés au travers de ses centres de réparation agréés SAV en région et 4 responsables de produits sont chargés sur le terrain d'apporter une expertise technique et commerciale supplémentaire. La disponibilité des équipements et pièces est assurée grâce à un stock central en Espagne, à Perpignan mais aussi par les entrepôts de chaque agence.

Un Call Center 04 11 300 200 est mis à disposition ainsi qu'un site internet proposant des outils de calculs et des achats en ligne 7j/7 et 24h/24.

Pour ouvrir un compte Pro Fluidra, 5 minutes et 3 clics suffisent !

Il faut également mentionner le bureau d'études d'avant-vente Zodiac, qui compte 4 personnes. Il réalise des bilans thermiques, des études, des plans et des devis (ainsi qu'une assistance téléphonique) sur le chauffage de l'eau et de l'air, la déshumidification, l'implantation des réseaux de gaines dans le bâtiment, la ventilation.



L'agence en libre-service Fluidra Commercial France, ici à Beaumont-lès-Valence, est dotée d'une surface de 600 m², dont 200 sont destinés au dépôt. Elle dispose d'un stock de produits et de pièces détachées qui sont renouvelés entre 2 et 3 fois par semaine afin de répondre en permanence à la demande.

HYDRALIANS : pour les métiers de l'eau et du paysage

60 magasins sur le territoire français, dont 30 points de vente, pour Hydraliens qui a la volonté de développer les activités piscine, pompage et arrosage.

Une plateforme logistique consacrée à la chimie du traitement de l'eau (classée Seveso II), basée à Port-Saint-Louis-du-Rhône (13), se développe sur 6000 m². Une autre, implantée à Aimargues (30), a bénéficié d'un investissement de près d'1 million d'euros pour augmenter sa capacité de stockage de pièces détachées. Avec elle, ce sont 11 000 références produits qui sont entreposés sur 9 000 m².

Le nouveau site internet, www.hydraliens.fr dédié exclusivement aux professionnels, autorise un accès à l'ensemble des produits et des pièces détachées, directement livrables depuis la plateforme à J+1.

Outre une grande disponibilité des produits, l'enseigne

met en avant une offre complète et élargie - en plus de ses marques propres Aquapure et Flowdians - à des marques de fabricants leaders sur les marchés des espaces verts, de la piscine (Bayrol, Bio-UV, Hayward, Maytronics, Pentair, Zodiac,...), de l'irrigation agricole, du pompage et du traitement de l'eau (Hunter, Irritrol, Netafim, Plasson, Rain Bird, Rivulis, Toro, Grundfos, KSB, Spéroni, Wilo Salmson, Xylem, Climext).

L'expertise de ses conseillers est aussi l'une des forces d'Hydraliens, notamment grâce à la formation.

Le but étant d'offrir un service complet, depuis la préconisation, jusqu'au SAV avec également la mise en service de produits spécifiques comme la domotique, les pompes à variation de vitesse, etc. pour assister l'installateur, le former sur les produits techniques, faire de la maintenance et ensuite du SAV.



Agence Hydraliens - Somair Gervat de l'Isle-sur-la-Sorgue



Le poste de préparation des commandes Hydraliens

OCEDIS CONCEPTEUR FABRICANT : distributeur de produits et équipements de piscine

Ocedis propose des produits et équipements adaptés aux attentes à la fois des professionnels et des utilisateurs finaux : simplicité, qualité, fiabilité. De l'analyse des paramètres de l'eau, son équilibre, à l'automatisation du traitement, Ocedis et sa marque MelFrance proposent tout ce dont une piscine peut avoir besoin.

Avec l'OVYGREEN, les parfums KIKAO fabriqués en France, sans alcool et huiles essentielles, les automatismes PRIZMA permettant un dosage optimisé (et donc moindre) des produits de traitement, Ocedis accompagne les professionnels vers des solutions plus responsables et respectueuses.



Les Atouts

Accompagnement

- Conseils de votre technico-commercial
- Appui de notre ingénieur chimiste

Plus respectueux de l'environnement

- Ocedis propose différentes solutions pour vous accompagner vers une piscine toujours plus en accord avec son environnement et plus respectueuse.

Qualité

- Des matières premières aux produits finis, Ocedis propose des produits d'une qualité optimale.

Simplicité et fiabilité

- Des équipements fiables pour automatiser le traitement de l'eau de la piscine et permettre une tranquillité à la fois au professionnel et à l'utilisateur final.

Focus



On récupère tout !

Ovygreen d'Ocedis est un déchlorinateur d'eau de piscine. Il permet de répondre à l'obligation réglementaire du code de la santé publique (article R1331-2) de neutraliser le chlore avant de rejeter l'eau de la piscine.



Le plus simple

Le Prizma d'Ocedis automatise le traitement de la piscine en toute simplicité. Il s'installe facilement puisqu'il fonctionne par colorimétrie, sans sondes à mettre en place ni étalonnage à réaliser. Une application permet à l'utilisateur de suivre les paramètres de l'eau pour un traitement optimisé et simplifié.



Ça sent bon...

Pour la piscine ou le spa, le parfum Kikao d'Ocedis permet de parfumer 50m³ d'eau. Une expérience olfactive unique et naturelle puisqu'il est fabriqué en France, sans alcool, ni huiles essentielles pouvant être allergisantes ou sensibilisantes. La bouteille de 250 ml est proposée en de nombreuses fragrances : monoï, fleur de cerisier, fleur d'oranger, pivoine gourmande, etc.

“ Ocedis accompagne les professionnels paysagistes avec des solutions piscine simples, fiables et respectueuses. ”

OCEDIS

69 Allée des Peupliers
01 600 TREVOUX
+33 (0)4 74 08 50 50
info@ocedis.com
www.ocedis.com



PRODUITS EQUIPEMENTS INNOVATIONS

Innovations techniques, inventions astucieuses, pratiques et écologiques, équipement plaisirs... ces offres sont à proposer sans modération. Elles témoigneront de votre professionnalisme dans le secteur piscine et séduiront l'ensemble de votre clientèle, sans exception !

Léa Composites

Cocktail Piscine : « Ma Piscine Plaisir ! »

La marque Piscine Prestige Polyester a changé de nom et devient Cocktail Piscine, une nouvelle marque qui élargit l'offre de piscine coque polyester du groupe Léa Composites.

Orientée par la signature Cocktail Piscine : « *Ma Piscine Plaisir !* », la nouvelle marque propose 35 modèles de piscines uniques au design moderne, bénéficiant de tout le savoir-faire du groupe Léa Composites en termes d'esthétique, de fonctionnalité et de convivialité.

Ces piscines offrent également un maximum de confort d'utilisation, d'espaces de baignades, de jeux et de détente, ainsi que des facilités d'accès grâce à des escaliers aux dimensions optimisées.

Cette reconfiguration de la marque permet d'étendre sa couverture à l'ensemble du territoire national et d'offrir aux clients utilisateurs le choix d'un réseau national de qualité, représenté par les professionnels pisciniers.

Léa Composites œuvre à ce que les pisciniers demeurent la référence de qualité et de performance pour conseiller leurs clients, toujours plus exigeants, lors de leur projet de construction et tout au long de leurs besoins liés à la piscine.

C'est dans cet esprit que la centrale de référencement Eau'Shop, lancée en exclusivité pour ses distributeurs, poursuit son développement en offrant de nombreux produits de qualité, à marque propre, avec des avantages tarifaires importants grâce aux négociations sans intermédiaire.



C'est une opportunité supplémentaire pour les pisciniers français de rejoindre le groupe Léa Composites pour bénéficier de sa dynamique de croissance qualitative et rentable.

info@leacomposites.com / www.cocktailpiscine.com

Procopi / BWT

Filtres RTM HF : l'optimisation hydraulique de la filtration

Les filtres à sable RTM HF Sides sont issus de la technologie du moulage par injection automatique à basse pression de résine liquide dans les tissus techniques drainants (Resin Transfer Moulding), utilisée dans la production de matériels haut de gamme. Associée à une finition de haute qualité (revêtement antibactérien interne et face externe parfaitement lisses), cette haute technologie va dans le sens d'une optimisation hydraulique du circuit de filtration de la piscine. Ces filtres résistent à une pression maximale de service (NF P 90319) de 2 bars. La gamme se décline dans des modèles permettant un débit de filtration maximum de 6 m³/h à 33 m³/h en piscine privée, et de 3,6 m³/h à 19,8 m³/h en piscine collective (vitesse de passage réduite).



Le filtre est pourvu d'une vanne prémontée 1" 1/2 et 2", avec raccords de liaison collés et manomètre paramétrable à monter sur la vanne.

Pour faciliter sa maintenance et son entretien, le filtre à sable RTM HF dispose d'un réseau intérieur de 63 mm de diamètre entièrement démontable, assemblé par vissage, avec coudes à grand rayon ; une rotation possible à 90° du collecteur supérieur ; une purge basse de 50 mm de diamètre et une crépine de purge basse dévissable de l'extérieur ; une adaptation prévue pour un raccord cannelé de 38 mm sur la purge basse pour connecter un tuyau de vidange et un grand couvercle transparent de 250 mm de diamètre sans boulons avec purge d'air.

Les crépines sont à haut débit linéaire, avec collecteur à 6 branches et purge automatique.

Procopi garantit la cuve 10 ans et prend en charge les frais de main d'œuvre en cas d'échange sous garantie.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

Ondilo

De nouvelles fonctions pour l'îlot connecté ICO Piscine

ICO, l'îlot connecté qui veille sur les piscines se présente avec de nombreuses évolutions qui offrent aux utilisateurs toujours plus de simplicité et d'efficacité.

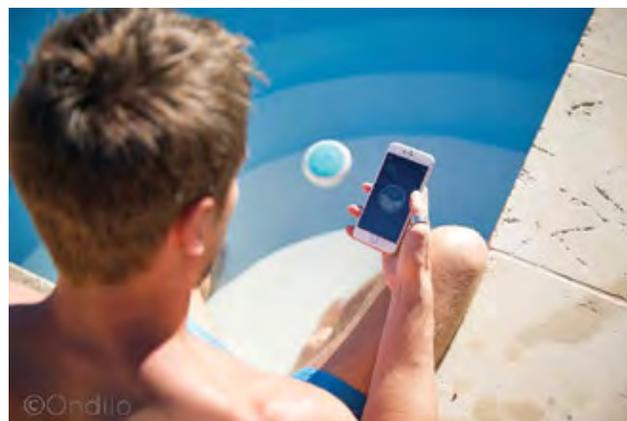
Les capteurs d'ICO (température, pH, Redox/Chlore, conductivité/sel) mesurent en continue la qualité de l'eau. L'utilisateur ou son piscinier sont directement notifiés sur leur application mobile où ils peuvent consulter les diagnostics quotidiens, les recommandations sur les bons dosages, le réglage des équipements de filtration ou de traitement.

En réponse aux demandes des clients, les équipes d'ingénierie de la société ONDILO ont apporté de nouvelles fonctions pour individualiser au mieux les analyses et les recommandations, et ouvrir l'horizon des bassins 4.0 aux pisciniers : la personnalisation des seuils

d'analyse et d'alerte des mesures pH, Redox, sel..., la supervision multi-bassins dans l'application mobile, le partage des données des bassins, la calibration des capteurs, guidée de façon simple et ludique et la récupération des dernières mesures à proximité de l'appareil (via bluetooth).

De nombreuses autres nouveautés visent à rendre l'entretien des piscines performant : gain de temps, économies et confort par un meilleur contrôle et supervision à distance.

La bonne nouvelle, c'est que ces nouveautés, sont accessibles par une simple mise à jour et que de nouvelles fonctions sont d'ores et déjà en cours



de développement.

Enfin, pour épauler les revendeurs et pisciniers, ONDILO a mis en place un service après-vente dédié à l'accompagnement et l'assistance des clients, et ce jusqu'à la prise en charge des demandes du consommateur final.

contact@ondilo.com / www.ondilo.com

Vous êtes à la recherche de fabrications en bois de qualité pour vos clients ?



Contactez-nous via :
info@wood-line.fr



Et devenez* revendeur/installateur de nos marques réputées

Qualité - Durabilité - Esthétique

Abris de jardin - Abris pour animaux - Garages
Gloriettes - Mobilier de jardin - Panneaux pare-vent
Portiques de jeux - Portails - Pergolas

Piscines à ossature bois & Poolhouses



*Modalités sur demande

Pentair Aquatic Systems

Éclairage led MicroBrite™ compact et brillant

Pentair présente sa dernière nouveauté en matière d'éclairage : les lampes LED MicroBrite™ blanches et couleur. Elles permettent d'apporter un éclairage dynamique et un design polyvalent dans la conception de nouveaux projets, de rénovations ou d'améliorations.



En effet, les lampes LED MicroBrite™ couleur et blanches offrent une brillance, une qualité d'éclairage supérieure et des couleurs éclatantes. Et comme la longueur des lampes ne dépassent pas 89 mm, la plus courte du marché, elles offrent donc plus de liberté pour éclairer les endroits où cela était impossible jusqu'à présent et laissent donc place à plus d'imagination : le long des escaliers, des solariums et des sorties de piscine par exemple...

De plus, comme aucune niche n'est requise, elles s'adaptent à toute traversée de paroi standard de 1,5 pouce et s'installent horizontalement ou verticalement même dans les endroits où la profondeur ne dépasse pas 10 cm.

Elles sont compatibles avec les systèmes d'automatisation Pentair et les contrôleurs d'éclairage ControlBrite™ et IntelliBrite Controller®.

marketing.poolemea@pentair.com
www.pentair.com

Procopi / BWT Group

Skimmer Miroir dans 10 coloris

Le Skimmer Miroir a de plus en plus la cote auprès des consommateurs, car il offre une vision plus esthétique sur la piscine, avec un niveau d'eau plus élevé. Le niveau de l'eau se retrouve en effet à 5 cm sous l'arase du bassin, tout en étant écrémé des débris, insectes et feuilles présents dans la piscine.



Il est conçu en ABS traité anti-UV spécial piscine, avec deux joints autocollants en élastomère faciles à installer (résistants aux produits chimiques), ainsi qu'une visserie entièrement en inox adaptée à tous les types de bassins (liner ou béton). Il est pourvu d'un trop plein sécable.

Le Skimmer Miroir est livré sur le chantier avec une protection auto-adhésive destinée à protéger le corps et les logements de vis des risques de détérioration due au ciment pendant les travaux.

Dix coloris sont disponibles pour le skimmer et la surmeurtrière : Bleu clair, Bleu gris, Bleu France, Menthe, Sable, Taupe, Argile, Gris, Gris anthracite et Noir.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

Wood-Pool

Le succès des piscines à ossature bois Wood-Line et Ocea'Pool

La société Wood-Pool fabrique et commercialise, à travers son réseau de revendeurs (pisciniers, paysagistes, artisans) des piscines bois et des constructions de loisirs en bois sous les marques Wood-Line et Ocea'Pool.

Wood-Line est positionné haut de gamme et offre de nombreuses options, parmi lesquelles notamment les escaliers sous liner et les volets, ... La marque Ocea'Pool propose des bassins sensiblement plus simples et abordables permettant de livrer plus rapidement et ainsi répondre aux achats impulsifs.

Fabrice Landeloos, administrateur délégué de la société Wood-Pool S.A. explique le succès de ces marques devenues une belle opportunité pour les professionnels :

« Les piscines bois sont faciles à vendre. Elles rencontrent deux préoccupations majeures des clients : l'économie et l'écologie. Nous voyons que les consommateurs sont au rendez-vous et nous sommes à la recherche de partenaires de proximité. Nous prenons le temps de les rencontrer pour bien les connaître afin de construire un bon partenariat permettant aux 2 parties d'y trouver leur compte. »

Lors du dernier salon Piscine Global Europe, Wood-Pool avait également présenté une armoire destinée aux show-rooms de ses partenaires. Quelques nouveautés sont en préparation pour se distinguer encore davantage au niveau design.



Piscine Wood-Line Modèle Fidji

« Nous montons encore en gamme afin d'attirer plus de professionnels qui ne s'intéressent pas aux piscines abordables. Nous souhaitons accompagner les paysagistes et donnons dans cette optique des formations au siège de l'entreprise. C'est aussi une façon de s'assurer de la satisfaction de nos clients finaux. »

Pour en savoir plus et devenir installateur, n'hésitez pas à contacter Wood-Pool.

contact@wood-pool.eu
www.oceapool.com
www.wood-line.fr

Sorodist

Raccords de compression gros diamètres

Présentée cette année sur le salon PAYSALIA (salon Paysage, Jardin & Sport), la gamme DELTONE by UNIDELTA offre aux pisciniers et paysagistes une solution pour les raccords à compression de gros diamètres, difficiles à mettre en œuvre. Ce système breveté de raccord à compression pour tubes PE permet une installation simple et rapide des raccords de diamètre 50 à 110 mm.



Grâce à un design innovant, l'étanchéité hydraulique est parfaitement assurée, par la compression du joint torique par l'élément DELTONE. L'écrou de serrage, composé d'une bague noire, une bague de crantage et un écrou bleu associés, garantit l'étanchéité simplement en étant vissé au maximum (une seule pièce). Le chanfreinage du tube n'est pas nécessaire car le joint torique est positionné sur le tube même (du 50 au 110 mm). Aucun risque d'endommager celui-ci lors du raccord. Le professionnel économise du temps sur le chantier grâce à la facilité de mise en œuvre des raccords.

Les raccords Deltone peuvent aussi être employés avec des tubes ovalisés. Quel que soit le tube utilisé, le raccord restera étanche dans la durée, même à force de coups de bélier et de dilatations répétées du tube. Sa Pression Nominale est de 16 à 20°C pour tout diamètre (du 16 à 110 mm).

Toute la gamme est certifiée pour l'adduction d'eau potable dans divers pays, notamment en France (ACS), Allemagne (DVGW), au Royaume-Uni (WRAS) et en Italie (IIP). Elle est distribuée en exclusivité par Sorodist, complétant son offre étendue en raccords, vannes et tubes techniques destinés aux professionnels de la piscine et de l'aménagement paysager.

sorodist@sorodist.fr / www.sorodist.com

COUVERTURES D'EXCEPTION DESIGN ET INNOVANTE



Couverture piscine hors-sol & immergée

maytronics
cover

www.maytronics.fr

Piscine Laghetto® By AstralPool

Un nouveau point de référence dans l'univers des piscines contemporaines et élégantes

Un nouveau modèle vient compléter la gamme de Piscine Laghetto® By AstralPool : DIVINA. Parmi ses nombreuses prestations, le principal atout de DIVINA réside dans une parfaite intégration dans le jardin car elle est une piscine hors-sol semi-enterrée. Elle constitue ainsi un nouveau point de référence dans la collection Piscine Laghetto® By AstralPool. Dotée du système de filtration et de traitement de l'eau exclusif mis au point par Piscine Laghetto® By AstralPool, DIVINA propose un espace dédié aux bains de soleil pour un moment de détente absolu. Le compartiment technique est également discrètement intégré au meuble de la piscine, accessible sous l'espace bain de soleil.

Reflétant le design italien, les panneaux de la piscine sont fabriqués en fibre synthétique tressée et disponibles dans les coloris Blanc Laghetto® ou gris, tandis que le revêtement intérieur est proposé en blanc, beige ou bleu foncé. Le bain de soleil est en tissu nautique, l'échelle et le projecteur LED de couleur argentée complètent ce design en lui apportant une touche élégante et moderne. De plus, les banquettes peuvent être assorties aux coussins pour transformer cet espace en un vrai « salon entouré d'eau » ! Les équipements habituels d'une piscine tels que l'éclairage, la nage à contre-courant, la fonctionnalité chauffage de l'eau, les bâches de protection hiver et été sont également proposés pour obtenir une piscine hors-sol d'extérieur aux prestations complètes. L'installation est simple et aucun travaux complexes ne sont à prévoir dans le jardin, elle est bien plus simple à monter qu'une piscine hors-sol traditionnelle



Nouveau modèle DIVINA de Piscine Laghetto® By AstralPool



Le compartiment technique est discrètement intégré au meuble de la piscine, accessible sous l'espace bain de soleil.

d'une taille similaire. DIVINA est livrée avec des panneaux de construction à enterrer, destinés à des espaces non dotés de dalle en béton. Disponible en 4 dimensions, DIVINA est une piscine polyvalente, durable et raffinée pour des moments de partage en famille et entre amis mais aussi, de bien-être.

Piscine Laghetto® By AstralPool expose à PAYSALIA Stand 4J120

marketing@fluidra.fr / www.piscinelaghetto.com/fr

Procopi / BWT Group

Eurostar HF : plus d'un atout dans sa manche

La pompe de filtration Eurostar HF bénéficie non seulement des 30 années d'expérience de son fabricant mais aussi des dernières innovations en termes de matériaux sur le marché. Le corps de la pompe et le préfiltre sont conçus en polypropylène armé de fibre de verre, gage de résistance à la corrosion même en cas d'eau traitée au sel. Sa garniture mécanique étanche est montée sur un arbre de protection en résine de synthèse, de sorte qu'il n'y ait aucun contact entre l'arbre moteur et l'eau de la piscine.

Outre des avantages liés à la durabilité et à la résistance de la pompe, les matériaux utilisés, à faible coefficient de frottement, en font une pompe très silencieuse.

La pompe de filtration Eurostar HF est auto-amorçante et permet donc un démarrage instantané de la filtration (s'assurer qu'il y ait toujours de l'eau dans le préfiltre), ainsi qu'un



bon fonctionnement des balais automatiques de nettoyage.

Cette pompe vante des rendements hydrauliques supérieurs de 20 % aux pompes de même catégorie grâce à sa conception, ainsi que des économies d'énergie conséquentes.

Afin de se rendre compatible avec un maximum de raccords existants sur le marché, les entrées et sorties de la pompe sont à la fois taraudées et filetées.

Côté pratique et utilisateur, son panier de préfiltre a été conçu en 2 parties scindables, afin d'en faciliter le nettoyage. Un éclairage intégré au panier lui permet également de visualiser facilement le niveau d'encrassement.

Enfin, la purge permet de vider le préfiltre et la volute de la pompe, en prévision de l'hivernage de la piscine.

marketing@procopi.com
www.procopi.com

CCEI

Coffrets intelligents et complets pour gérer sa piscine

Le fabricant de solutions intelligentes et automatiques pour la gestion de la piscine s'appuie sur 45 années d'expérience pour proposer une gamme complète de coffrets électriques.

A l'instar du coffret intelligent et autonome Meteor, qui évolue cette année avec de nouvelles fonctions pratiques.

Ce coffret 5 en 1 permet de gérer et contrôler à distance les fonctionnalités essentielles de la piscine, telles que l'alimentation en 12V des projecteurs, une sortie auxiliaire programmable (dédiée par exemple à un électrolyseur de sel ou un surpresseur), la régulation du niveau d'eau de la piscine, ou encore une alimentation en 230V pour la régulation du pH.



La filtration (premier contacteur du coffret) n'est plus une contrainte pour l'utilisateur, grâce à une gestion automatique via la sonde de température fournie avec le coffret. Une gestion qui permet également de protéger le circuit hydraulique de la piscine du gel.

Un seul appareil pour contrôler les équipements principaux de la piscine, sans les contraintes de paramétrages des différents asservissements !

Avec un second contacteur, Meteor peut gérer de la même façon un électrolyseur de sel (Meteor XC avec cellule d'électrolyse intégrée). Il ajuste dans ce cas la durée de production de chlore selon la température de l'eau. Lorsqu'il est pourvu de l'option ORP, le coffret intelligent fera de même en fonction de la consigne Redox. Ou encore, en cas d'installation d'un doseur de chlore liquide.

Toutes les tâches pénibles du traitement de l'eau de la piscine sont donc transférées de l'utilisateur au coffret, qui devient le cerveau du local technique.

Enfin, seule tâche dévolue au client, le pilotage sur smartphone se fera très simplement grâce à une antenne optionnelle connectée au Météor par Bluetooth®. Contrôler les paramètres de l'eau ou bien actionner l'éclairage de la piscine devient pour lui un jeu d'enfants !

contact@ccei.fr
eu.ccei-pool.com

SORODIST

FAIRE CIRCULER LES IDÉES

DÉCOUVREZ NOS GAMMES : ARROSAGE & PISCINE



Paysalia
Le spécialiste
Paysage Jardin & Sport

STAND
4E28

FPP
Fédération Française
de Piscinophilie

SYNMA
2019
PARTENAIRE

www.sorodist.com

sorodist@sorodist.fr | ☎ +33 (0)4 68 92 94 00

EZPool.app

Le local technique connecté

Pour contrôler et gérer la piscine sur son smartphone ou sa tablette, rien de plus facile avec EZPool.app, le coffret permettant de connecter son local technique de piscine. Il s'adapte à tous les locaux techniques et à tous les appareils, toutes marques confondues.

Le coffret EZ1 se connecte en Wifi et propose de gérer une ou plusieurs piscines, la pompe de filtration et l'éclairage (on/off) du ou des bassins. La pompe de filtration peut se piloter en mode manuel, avec 2 plages de programmation, ou 24h/24. On peut également s'informer sur la température de l'air et celle de l'eau (sondes fournies) et consulter le débit d'eau (sonde fournie).

En connectant le coffret EZ2 au coffret EZ1, on obtient d'autres fonctionnalités. L'utilisateur, ou le gestionnaire de piscines, peut contrôler le niveau de chlore, de pH, la pression de l'eau, l'état du volet (ouvert/fermé), les

appareils de traitement de l'eau, ainsi que trois équipements auxiliaires (en contacts secs), tels qu'une pompe à chaleur (on/off, Timer et température minimum), une fontaine, un robot, l'éclairage du jardin (on/off, Timer) une nage à contre-courant (on/off)... Avec l'ajout d'un coffret spécifique, il devient également possible de contrôler le niveau d'eau d'une piscine à débordement.

EZPool permet ainsi d'optimiser l'utilisation des appareils, afin de réaliser des économies en électricité, en eau, mais aussi en produits de traitement.

Le professionnel aura accès à l'ensemble de son parc de piscines et



pourra interagir avec les appareils de ses clients directement à partir de son bureau. Il pourra ainsi voir comment ses clients utilisent leur piscine et être prescripteur de nouveaux services, afin de fidéliser sa clientèle.

EZPool.app est téléchargeable sur App Store et Google Play.

info@ezpool.fr / www.ezpool.app

SCP

Nettoyage au top pour budgets limités

Dans son offre de robots nettoyeurs, le DOLPHIN ZENIT 20 se démarque par ses performances pour un budget raisonnable. Exclusivité du fabricant Maytronics pour SCP, ce modèle est conçu pour nettoyer les piscines jusqu'à 15 mètres de long. Pour cela, il lance un programme de nettoyage de 2h30, incluant fond, parois et ligne d'eau du bassin.

Ce robot bénéficie de l'essentiel de la technologie de la marque Dolphin en matière de nettoyage intelligent :

- Système Clever Clean™ Scanning : pour un scan du bassin et un parcours optimisé
- 2 moteurs d'entraînement : 1 pour avancer, l'autre pour le nettoyage (tourne 2 fois plus vite que la vitesse de déplacement du robot)
- La navigation Gyro : le robot étudie la meilleure trajectoire et les obsta-

cles pour nettoyer la piscine de la meilleure façon

- Programmation hebdomadaire sur boîtier IOT
- Des brosses actives à picots PVC pour frotter le revêtement sans l'abîmer et éliminer algues et bactéries + mousse à double vitesse + mousse Wonder Brush (excellente adhérence sur revêtements lisses tels que carrelage ou piscines coques)
- Des filtres ultrafins et des filtres spécifiques pour la remise en service au printemps
- Un pivot sur le câble de 18 m évitant l'entortillement du câble.
- Connecté à l'application MyDolphin™, le robot se pilote sur smartphone ou tablette.

Le Dolphin Zenit 20 est livré avec son chariot de transport ergonomique. Il est garanti 3 ans.



info.fr@scppool.com / www.scpeurope.fr / www.swimmingpool.eu

Hydro-Flux

FlowBright, une petite révolution dans l'éclairage des piscines

FlowBright d'Hydro-Flux est une lampe à LED subaquatique pour piscine utilisant un système breveté qui permet de produire sa propre électricité. La lampe est alimentée grâce à sa technologie de turbine à haut débit, alimentée par l'eau, et à faible résistance générant jusqu'à 1500 lumens. Ainsi, plus besoin de branchements électriques, de câbles, de transformateurs, de niches ou d'installations complexes.

FlowBright permet de réaliser des économies conséquentes en allégeant considérablement les coûts d'installation et de fonctionnement. En effet, la mise en place de ce projecteur ne nécessite aucun travaux ou matériel supplémentaire, et éclairer sa piscine n'entraîne plus de frais d'électricité.

Ce système est compatible avec toutes les piscines, même les plus anciennes.

Pour dépasser les limites de la première version introduite sur le marché en 2018, Hydro-Flux a développé un modèle d'un niveau supérieur, FlowBright Plus, qui génère plus de débit avec une étendue augmentée. Grâce à une batterie rechargeable, l'énergie n'est plus envoyée directement à la lampe mais est stockée. La lampe allumée puise l'énergie nécessaire à son fonctionnement à partir de la batte-



rie et non plus celle générée par la turbine en temps réel. Elle peut donc être utilisée même quand le système de filtration ne fonctionne pas, et avec des performances de luminosité supérieures.

Avec FlowBright Plus, Hydro-flux offre ainsi un éclairage pour piscine facile à installer, économique et l'un des plus écologiques du marché.

sales@hydro-flux.com / www.hydro-flux.com

SCP EUROPE VOTRE PARTENAIRE PISCINE PRIVÉE, PISCINE COMMERCIALE ET RÉNOVATION

Demandez nos catalogues, participez à nos formations

Contactez-nous : Info.fr@scppool.com

www.sceurope.fr

Pool Technologie

Un design inédit pour les gammes de la nouvelle ligne Natural Pool Series®



À l'occasion du salon Piscina & Wellness de Barcelone, Pool Technologie nous a dévoilé sa nouvelle ligne de produits : Natural Pool Series®. Composée de plusieurs gammes, Natural Pool Series® est une ligne de produits et de services

premium exclusivement dédiés aux professionnels.

Cette offre, à la pointe de la technologie, intègre également de nombreuses innovations d'usage qui permettent d'améliorer significativement l'expérience utilisateur. Pour le professionnel, ces produits sont très différenciants et sans pareil sur le marché.

- La gamme FRESH s'adresse aux petits bassins, aux particuliers en quête de fraîcheur et de détente en famille.
- La gamme CLEAN est au cœur des attentes du marché s'adaptant aussi bien aux demandes des particuliers que des professionnels.
- Enfin, la gamme PURE est à destination des clients premium, au niveau d'exigences plus élevé.

Grâce à un design inédit et à une conception résolument moderne, la famille de produits Natural Pool Series® s'intègre facilement à l'offre piscine connectée de Pool Technologie.

Le lancement de la série est prévu pour la saison 2020.

contact@pool-technologie.fr
www.pool-technologie.com

SCP

GARDEN PAC Full Inverter Cool & Heat au R32



La pompe à chaleur Garden PAC Full Inverter offre des performances optimisées pour chauffer les piscines d'un volume de 23 à 160 m³ (7 modèles de puissance de PAC). Tout d'abord, la technologie Full Inverter permet un ajustement précis de la puissance de chauffage et du ventilateur : le compresseur (double rotatif Mitsubishi DC Inverter) règle automatiquement sa vitesse, hertz par hertz, selon les besoins réels de la piscine. L'appareil fonctionne principalement en basse vitesse et réduit ainsi son émission sonore pour un plus grand confort d'utilisation (35 dB max. à 10 m).

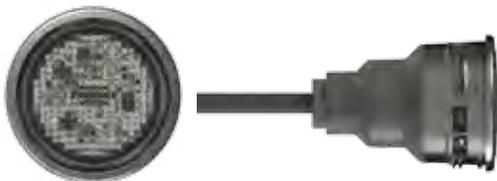
La technologie performante du 100 % Inverter a été associée à l'utilisation du fluide réfrigérant R32, augmentant encore le COP de 2 à 3 %. En effet, ce gaz frigorigène offre une capacité de chauffage plus élevée que le R410A, tout en apportant les bénéfices d'un gaz respectueux de l'environnement et plus économique.

Equipée d'une fonction Cool & Heat, la Garden PAC Full Inverter peut aussi refroidir les piscines sous abri bas.

info.fr@scppool.com
www.scepeurope.fr / www.swimmingpool.eu

CCEI

Mini taille mais maxi puissance



Mini-BRiO 2 est l'une des dernières innovations du fabricant en matière d'éclairage immergé destiné aux piscines.

Conçu sur la base du projecteur Mini-BRiO, fabriqué depuis 2012, ce projecteur ultra-compact nouvelle génération est encore plus puissant. Avec sa petite taille, il permet en effet d'obtenir un flux lumineux de 1200 lm en monochrome et 900 lm en version multicolore (RVB+ Blanc), soit autant qu'un projecteur standard.

Avec seulement 50 mm de diamètre, Mini-BRiO 2 fournit la même puissance d'éclairage mais en étant plus discret dans la paroi de la piscine. Il s'installe dans une traversée de paroi standard de 1,5" et est étanche à l'arrière de la traversée grâce au joint fourni, pour une plus grande sécurité d'installation.

Le résultat est un ensemble design, à combiner avec un enjoliveur personnalisable, et peu invasif dans le bassin, aussi efficace qu'un gros projecteur.

contact@ccei.fr
eu.ccei-pool.com



Aqua Cover

Cover Lock EVO II pour s'adapter aux niveaux d'eau élevés

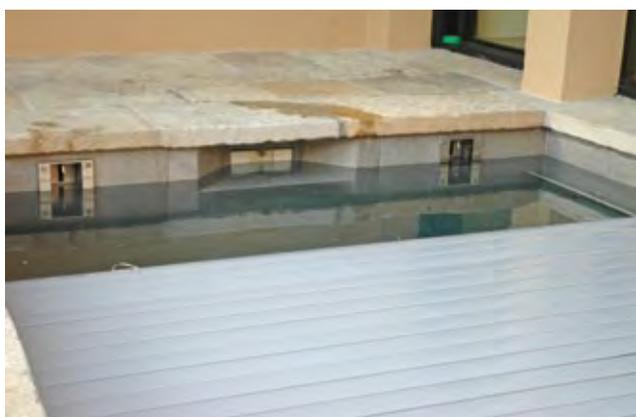
Spécialisée depuis plus de 20 ans dans la fabrication sur mesure de couvertures automatiques, l'entreprise belge est notamment à l'origine de l'innovation Cover Lock. Ce système de verrouillage automatique permet de verrouiller ou déverrouiller le volet de la piscine et d'en sécuriser l'accès.



Aqua Cover a fait évoluer le système vers une version Cover Lock EVO II, redessinée pour s'adapter à des niveaux d'eau élevés. La nouvelle génération du dispositif de sécurité permet d'actionner la commande par une clé et informe l'utilisateur sur la position du volet, verrouillée ou déverrouillée, par un témoin lumineux.

Certifié par les Laboratoires Pourquery pour sa conformité à la norme NF P 90-308 : 2013, ce système innovant apporte confort d'utilisation et sécurité au propriétaire du volet, que ce soit en construction ou en rénovation.

De plus, le matériau utilisé, l'inox 316L, assure longévité et élégance de l'intégration du système à la piscine.



Un exemple dans le Sud de la France, où deux dispositifs Cover Lock ont été fixés en bordure de bassin, à Saint-Tropez, par le biais de la société Piscine Arrosage Lefebvre, sur une piscine de 2,5 x 6 m, dessinée par l'architecte François Vieillecroze.

info@aquacover.be / www.aquacover.be

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

Sorodist

Nouvelle colle PVC pour réparations en piscine

Sorodist, spécialiste en matériaux permettant la circulation des fluides, distribue plusieurs produits connus des professionnels de la piscine : Heatcover, réduisant l'évaporation de l'eau en préservant sa température, le tube PVC souple Noflex à haute résistance à l'écrasement, ou encore le mastic-colle hybride pour assembler et étanchéifier les joints de piscine. L'entreprise lance une nouvelle colle PVC, TETRAPRO, développée par son département R&D.

Cette colle à haute teneur en solvants assure des collages rapides et efficaces, dans tous les environnements. Elle convient à tous les éléments en PVC rigide et sèche rapidement pour réaliser une soudure à froid lors de réparations.

Elle est conditionnée en boîte métal avec couvercle et en pot plastique avec pinceau.

sorodist@sorodist.fr / www.sorodist.com



Warmpac

Nouvelle gamme de PAC Full Inverter pour les bassins semi-publics

La société Warmpac importe et distribue en France des pompes à chaleur pour piscines depuis 2003.

Fort de son développement sur le secteur des piscines privées, c'est naturellement qu'elle souhaite approcher celui des piscines semi-publics, proposant une gamme spécifique répondant à leurs besoins. Elles offrent ainsi une puissance allant jusqu'à 34 Kw.

Désireuse de proposer également à ce marché une gamme bénéficiant de la dernière technologie Full Inverter, afin de garantir une meilleure maîtrise des performances, l'entreprise a lancé le modèle Optimus.

Elle figure parmi les pompes à chaleur les plus puissantes du marché répondant à ces critères.

Optimus est équipée d'une soufflerie verticale, pour faciliter son installation, un module wifi permettant d'accéder à l'ensemble des menus depuis un smartphone et un écran tactile déporté filaire.

Cette nouvelle pompe à chaleur au design audacieux bénéficie de l'expertise de la société Warmpac qui assure une garantie de 5 ans toutes pièces.

Elle est disponible depuis mars 2019.

info@warmpac.fr / www.warmpool.fr



ICO Spa

L'ÎLOT CONNECTÉ
MESURE, ANALYSE & CONSEILLE

LAISSEZ-VOUS GUIDER DANS
L'ENTRETIEN DE VOTRE SPA

WI-FI COMPACT 0 à 45°C

- Compatible : chlore, sel, brome, UV et ozonateur
- Plage de température : de 0 à 45°C
- Compact : passe dans le skimmer et sous la couverture
- Connecté : en Wi-Fi et Bluetooth

Envie d'en savoir plus?
écrivez-nous à contact@ondilo.com
ou rendez-vous sur le salon Paysalia, stand L'Eau Bien Être 6E12

Ondilo
ondilo.com

Toucan

Nettoyage efficace et facile

Les produits Toucan permettent d'améliorer la filtration, d'épurer et de nettoyer la ligne d'eau des piscines et des spas. En devenant revendeur vous bénéficierez d'une excellente visibilité sur le site web du fabricant qui répertorie tous les distributeurs de sa marque. L'espace téléchargement du site, avec le code « toucanprod », autorise également la récupération de visuels en haute définition pour vos actions marketing auprès de vos clients.

- Le Net'skim, préfiltre universel pour piscine et spa, hygiénique et jetable qui s'adapte à tous les paniers de skimmers.
- La Water Lily®, fleur tissu de microfibres traitées et absorbantes pour épurer et protéger la ligne d'eau.
- La Pool'Gom, gomme magique particulièrement efficace pour le nettoyage de la ligne d'eau des liners et carrelages, mais aussi pour tous les escaliers et mobiliers en plastique.

Ocedis

Déchlorer l'eau de vidange et de lavage du filtre

Lors de plusieurs étapes liées à l'entretien de la piscine, il est indispensable de déchlorer l'eau, pour se conformer au code de la santé publique (Art. R1331-2) d'une part, et pour un plus grand respect de l'environnement.



Lorsque l'on nettoie ou vide la piscine (tout ou partie de l'eau), l'eau est rejetée dans le réseau collectif d'eau pluviale, donc elle finira dans nos rivières. Dans ce cas, l'utilisateur doit avoir stoppé tout traitement au chlore 15 jours avant cette opération. Lorsqu'on lave le filtre de la piscine, l'eau rejetée est dirigée vers le tout-à-l'égout, s'il y en a un, ou vers la fosse sceptique (traitements des eaux usées domestiques). Dans le premier cas, l'eau ne sera pas traitée avant de s'écouler dans la nature, dans le second cas elle sera traitée par une station d'épuration.

OYVGREEN offre une alternative beaucoup plus simple et écologique permettant de déchlorer l'eau avant de la rejeter. Mieux encore, en traitant l'eau rejetée avec ce procédé, l'eau peut être réutilisée pour l'arrosage du jardin ! L'environnement est ainsi doublement préservé : économies en eau (et en argent) et aucune eau usée rejetée. Il suffit de placer de 1 à 4 pastilles OYV TREFLE (selon le volume de contenance du bassin) dans l'OYVGREEN avant d'effectuer ces opérations.

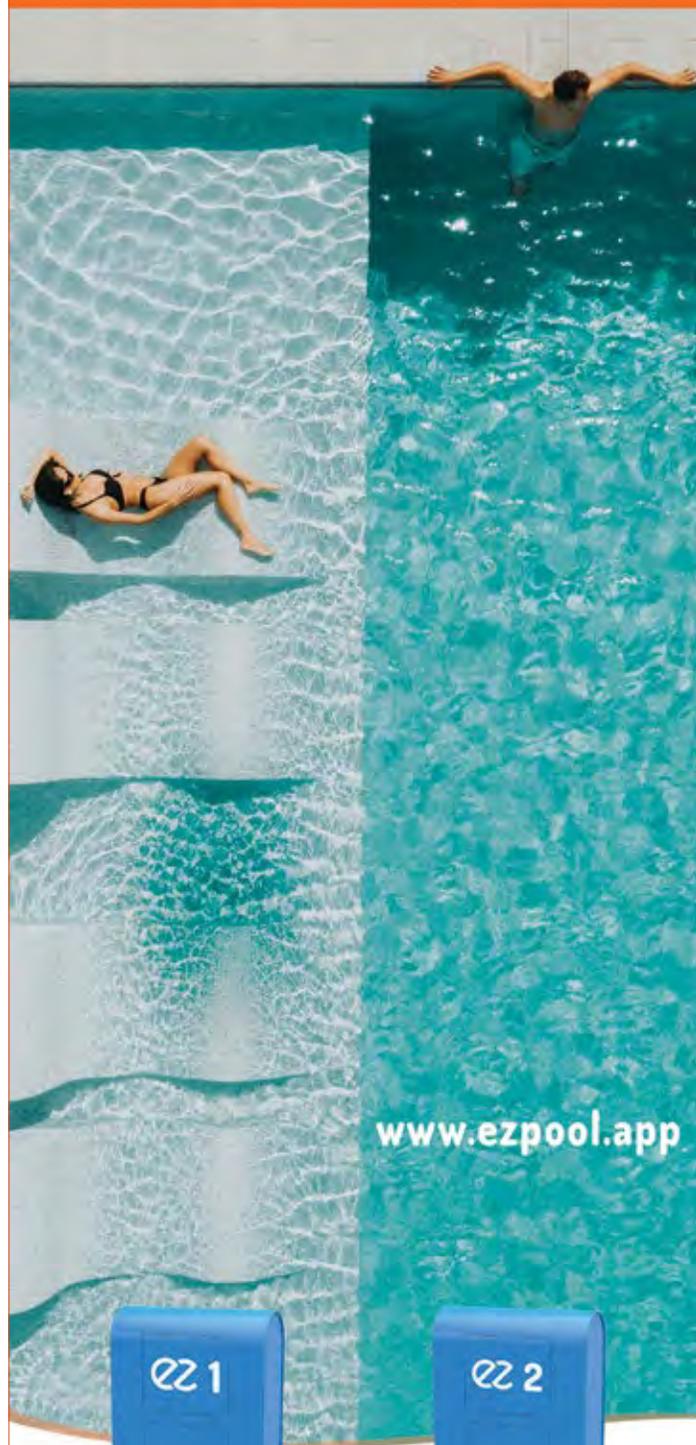
info@ocedis.com / www.ocedis.com



- La Pool'GomXL®, grande gomme magique multi-surfaces pour ôter les taches et salissures incrustées sur les parois, le fond de piscine et la ligne d'eau.
- L'Easy Pool'Gom®, toujours magique mais encore plus pratique avec sa poignée ergonomique !
- Enfin, le Kit d'ouverture, indispensable pour le début de saison qui comprend 2 Water Lily, 2 Net'skim et 1 Pool'Gom.

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

RESTEZ COOL, DÉTENDEZ-VOUS
EZPOOL S'OCCUPE DE TOUT



www.ezpool.app



application téléchargeable sur



ez
POOL

Lucien et Agnès Févriero : duo gagnant aux 12^e Florales Internationales de Nantes

Paysagiste, spécialisé dans la construction de piscine et l'aménagement extérieur, Lucien Févriero et sa fille Agnès, ont participé aux 12^e Florales Internationales de Nantes et ont reçu deux prix lors de cette nouvelle édition.

Les Florales Internationales de Nantes

Les 12^e Florales Internationales de Nantes sont le rendez-vous incontournable des passionnés du végétal et des aficionados de spectacle floral et conceptuel. Elles ont conquis un public (plus de 200 000 visiteurs) en recherche de couleurs, de conceptions, d'expériences et d'émotions. Fortes d'un rayonnement au-delà des frontières françaises, les Florales sont partie intégrante de la synergie internationale que représentent les plus grandes expositions végétales du monde. Elles ont mobilisé 26 partenaires étrangers venant de 20 régions du monde, parmi lesquelles le Qatar, les Etats-Unis, le Myanmar, (Birmanie), la Polynésie, le Japon.

Le stand « Jardin Flottant » de l'entreprise Févriero

Lucien Févriero, Paysagiste piscinier, et sa fille Agnès, Pépiniériste Paysagiste, travaillent ensemble avec la même passion pour l'aménagement des espaces extérieurs. Ils ont exposé cette année le fruit de leur savoir-faire.

Après des mois de travail, ils montèrent durant une semaine sur 200m² leur «Jardin Flottant», constitué pour une moitié



Agnès et Lucien Févriero

d'eau et pour l'autre de végétaux, reliées par un magnifique pont en bois. « Les Cabanes » transparentes, un moulin à eau avec des pales en aluminium et polycarbonate vinrent compléter harmonieusement le tableau. Ajouté à cela 2 camions de plantes et de fleurs achetées sur place apportèrent l'indispensable «touche colorée». Le décor était planté.

Leur talent et créativité ont fait mouche puisqu'ils ont reçu le Grand Prix d'Honneur dans la catégorie « Présentation individuelle française » ainsi que le Prix Coup de Cœur du Comité des Florales.



Exposition de l'entreprise Févriero aux Florales Internationales de Nantes



Un nouveau Développeur Réseau chez Mondial Piscine



Sébastien SOUILLAT

Mondial Piscine annonce l'arrivée de Sébastien SOUILLAT au poste de Développeur et Animateur Réseau pour la région du Grand Sud-Est de la France.

Sébastien a commencé sa carrière en travaillant durant plusieurs années au développement des réseaux de pisciniers HydroSud et Aquilus Groupe. Par la suite, il était devenu concessionnaire de la marque Mondial Piscine et revient donc, à 46 ans, à son métier d'origine.

« Depuis le 2 septembre sur le terrain, je mets à disposition de nos concessionnaires actuels et des futurs pisciniers qui nous rejoindront, toute mon expérience, mon expertise et l'ensemble du savoir-faire du réseau Mondial Piscine » souligne-t-il.

« Nous accompagnons tout particulièrement nos nouveaux concessionnaires. Nous sommes également proches d'eux, notamment les paysagistes, pour les aider à mieux appréhender ce métier qu'ils méconnaissent parfois et pour lequel nous avons une réelle expertise. »

Créée en 2003, l'enseigne Mondial Piscine compte aujourd'hui 62 adhérents en France et 14 à l'export. L'entreprise dirigée par Michel MORIN vise 80 concessions d'ici la fin de l'année 2019 et se montre très intéressée par le profil des paysagistes. Un intérêt bien réciproque d'ailleurs... Il faut dire qu'il existe une réelle synergie entre l'expertise Mondial Piscine et les compétences des paysagistes.

Ces derniers sont au nombre de 14 dans le réseau actuel. Ils ont pu bénéficier d'une formation technique et commerciale au sein de la Mondial Academy. La formation s'est poursuivie par un accompagnement sur site pour l'installation de leur première piscine.

Ces professionnels de l'aménagement paysager peuvent ainsi ajouter une corde à leur arc et proposer à leur clientèle une réelle valeur ajoutée à leur éventail de services.

contact@mondialpiscine.fr
www.mondial-piscine.eu

WARMPAC emménage dans de plus grands locaux



Le fabricant de pompes à chaleur, déshumidificateurs pour piscines (Warmpool) et de coffrets électriques pour la connexion et le contrôle à distance des équipements de la piscine (avec EZPOOL APP), WARMPAC, a récemment emménagé dans de nouveaux locaux plus spacieux. Face au développement de son activité, l'entreprise a lancé la construction il y a quelques mois d'un bâtiment sur un terrain de 3 000 m², situé dans sa zone d'implantation originelle, Vitrolles (13). Le nouveau bâtiment comprend les bureaux de la société, un entrepôt de 1 000 m², ainsi qu'une salle d'exposition des produits.

La nouvelle adresse de Warmpac :

1 avenue de Londres - 13127 Vitrolles.

Nouveau numéro de téléphone : +33 (0)4 28 70 69 99

info@warmpac.fr / www.warmpac.fr

Rencontre avec Pool Technologie à Piscina & Wellness 2019



Pool Technologie est un acteur majeur dans le secteur du traitement de l'eau de la piscine.

Nous avons profité de l'occasion du salon international Piscina & Wellness 2019 de Barcelone pour rencontrer Sarah Guezbar, Directrice Générale et Philippe Gard, Président.

Ils nous présentent les temps forts de la saison 2019, la nouvelle génération d'électrolyseurs, le développement de la société sur le marché des piscines de collectivités et les raisons qui font de Pool Technologie une valeur sûre du marché de la piscine depuis plus de 27 ans.

« Pool Technologie ne fait aucun compromis sur la qualité de ses matériels. Pool Technologie a vraiment à cœur de proposer des produits durables. » Sarah Guezbar et Philippe Gard.

Découvrez cette interview vidéo via le QR code ci-dessus ou sur eurospapoolnews.com.

contact@pool-technologie.fr / www.pool-technologie.com

LÉA COMPOSITES et la marque ALLIANCE PISCINES fêtent leurs 25 ans !

En passe de fournir quelque 5 500 bassins en 2019 (sachant que désormais ce sont plus de 55 000 piscines enterrées qui se construisent en France par an), Léa Composites s'impose aujourd'hui comme le 1^{er} fabricant et distributeur européen de piscines coques polyester. Quel chemin parcouru en 25 années d'existence pour ce fabricant ! On ne peut que reconnaître une extraordinaire réussite pour cette entreprise ayant su conserver son esprit familial.

Nous avons rencontré Philippe Pasquier, Président Directeur Général du groupe Léa Composites, plus connu sous le nom de sa marque principale et d'origine, Alliance Piscines.

Léa Composites, c'est un peu l'histoire d'un parcours sans faute, non ?

Oui et cela peut s'expliquer de plusieurs façons. Tout d'abord parce que le groupe reste indépendant en s'appuyant sur une solide base de fonds propres, détenus majoritairement par la famille de l'un de ses fondateurs, Daniel Roman. Ensuite, parce que le groupe est propriétaire de tous ses sites de fabrication. Aujourd'hui, avec la récente acquisition de PPP en 2016, nous totalisons 7 usines pour une capacité de production de plus de 6 500 bassins par an. Ces outils de production de proximité nous permettent d'avoir un réseau de revendeurs puissant et national, avec 250 points de vente en France, réunissant plus de 500 personnes. C'est un chiffre qui a doublé en 4 ans ! Nous tenons d'ailleurs à remercier tous ceux qui constituent ce réseau, sans lesquels nous ne serions rien aujourd'hui. C'est leur travail et leur investissement pour promouvoir notre offre et nos avantages communs face à une demande croissante, qui nous ont permis d'atteindre notre position de leader.

Mais ce n'est pas tout. Cette puissance industrielle et commerciale nous permet aussi de proposer une offre très variée. Nous sommes capables d'élaborer une dizaine de modèles entièrement repensés par an, et de réaliser plus de 60 nouveaux moules afin de mettre ceux-ci sur le marché depuis chaque usine.

Votre partenariat et votre communication, exclusivement orientés vers les pros, font aussi partie des raisons de votre ascension ?

Sans nul doute. Depuis toujours nous avons souhaité maintenir ce lien unique. Notre place est celle d'un fabricant au service de nos distributeurs.

Nos distributeurs sont quant à eux au service des clients finaux.



Philippe PASQUIER
Président Directeur Général

Cette organisation claire, sans interférence, nous permet de capitaliser sur notre réseau en toute confiance et transparence. De leur côté, nos distributeurs sont assurés de notre soutien indéfectible, sans contrat lourd, sous la seule exigence de ne vendre que les coques fabriquées par Léa Composites. Cette relation de partenariat nous conduit à négocier de nombreux avantages au bénéfice des pisciniers et à animer une communication nationale sur internet et en télévision axée sur le grand public.

Qu'est ce qui va changer avec l'apparition de Cocktail Piscine ?

Cocktail Piscine est le nouveau nom donné en septembre dernier à la marque Piscines Prestige Polyester (PPP), acquise en 2016 et couvrant le secteur Grand Ouest, dans le but de se développer pour former un réseau national.

Alliance Piscines, ses productions et son réseau de 150 partenaires, maintiendront au niveau national le cap sur l'innovation, la solidité, l'expertise et la notoriété.

De son côté, en toute indépendance, avec son réseau d'une soixantaine d'agences, Cocktail Piscine va miser sur une communication orientée sur les « plaisirs » de la piscine. Sachant aussi que dans le vocable « cocktail » se retrouve toute la richesse des multiples ingrédients dont va béné-

ficier cette nouvelle marque, avec 35 modèles de piscines uniques et exclusives. Le cahier des charges restera tout aussi structuré sur la qualité, tandis que les deux marques vont se développer en parallèle, avec leurs propres modèles, leur propre signature marketing, leurs propres agences et leurs propres commerciaux.

Cette nouvelle donne sera bien évidemment mise à profit pour accompagner la dynamique du marché de la construction de piscines privées familiales en forte croissance

Comment allez-vous fêter ces 25 années d'existence ?

Pour cet événement, nous allons offrir à tout acquéreur d'une coque Alliance Piscines notre tout nouveau système Domosel, un système domotique de traitement d'eau complet développé en collaboration avec Hayward. En plus des fonctions d'un électrolyseur/régulateur pH de grande qualité, il assure la régulation des paramètres de l'eau et le contrôle les équipements de la piscine à distance (pompe de la filtration, même à vitesse variable, pompe à chaleur, éclairages...) depuis un boîtier unique, pilotable via une application en local ou en wifi.

C'est un geste significatif misant sur la qualité, chère au groupe Léa Composites, et qui correspond



Eau'Shop : la centrale de référencement nouvelle génération, lancée en 2018 (et sa dimension internet en 2019), pour les membres des réseaux Alliance Piscines et Cocktail Piscine. Avec plus de 200 points de vente partenaires de Léa Composites, Eau'Shop ambitionne de devenir rapidement l'une des références de distribution de matériels de piscine pour le particulier.

parfaitement aux tendances en facilitant l'entretien, tout en l'optimisant avec des économies d'énergie à la clef. Ce cadeau nous a semblé également très pertinent à un moment où l'automatisation et la domotique dans la piscine semblent se diriger vers une maturité rassurante, tant sur le plan de la qualité des équipements que sur l'expérience de leur utilisation.

Cet anniversaire a été l'occasion de réunir l'ensemble de notre réseau durant 2 jours festifs les 18 et 19 novembre au Palais des Congrès de Juan-les Pins, puis à Marineland pour une soirée de gala. Cette grande rencontre a été un excellent moyen de remercier tous nos partenaires, y compris nos trente fournisseurs référencés, également invités.

Et si on parlait « fournisseurs » justement ?

Nos rapports sont dans le long terme. On pourrait les qualifier de la même façon que ceux gouvernant le groupe Léa Composites : confiance et bienveillance. A l'image de ses dirigeants, le groupe capitalise sur l'humain et offre un incroyable potentiel en permettant à chacun de s'épanouir et d'échanger. C'est le même principe qui est mis en application avec nos fournisseurs, et c'est pour cette raison que les relations qui ont été tissées sont durables et profitables à tous les acteurs de la chaîne. On peut citer l'exemple de notre collaboration avec Maytronics et NextPool sur nos modèles type C intégrant un volet immergé.

C'est ce type de partenariat fort qui nous donne l'opportunité de proposer une coque équipée d'un volet à la fois intégré et de grande qualité, pour un coût proche de celui d'un simple volet hors-sol.

Cette capacité d'innovation est un atout pour nos distributeurs comme pour la clientèle finale.

Quel est le bilan de cette saison 2019, même s'il est encore un peu tôt pour en parler ?

Il est tout simplement « énorme » ! Le tour de force est que, face à une demande très importante, nous avons quand même réussi à assurer la fabrication et la livraison des bassins. Dans le pire des cas, sur quelques modèles, le délai de livraison a atteint 2 mois, mais toutes les commandes ont été livrées, sans exception. Nous sommes passés à une flotte de 36 camions-grue (et 41 début 2020) pour garantir un service optimal, et nos effectifs ont augmenté de 25 %.

A noter que c'est sur la moitié ouest du territoire que les revendeurs des deux marques ont le plus progressé depuis 3 ans grâce au respect de la différenciation marketing et des territoires d'expression des distributeurs.

Le nombre total des bassins vendus en France s'élève cette année à 5 500 coques, sachant qu'Alliance Piscines en compte à elle seule 70 % et PPP (Cocktail Piscine) 20 %, le reste étant atomisé vers des GSB ou divers spécialistes piscines, amenés à rejoindre nos marques.

Résultat : nous pensons afficher un bilan 2019 avec une progression aux alentours des + 25 %, tant en valeur qu'en volume.

Vous avez des projets pour 2020 ?

Bien sûr. Le premier sera sans aucun doute de poursuivre notre digitalisation. Cette transformation nous conduira à gérer encore mieux et plus rapidement la partie administrative assurée par notre siège. L'importante masse de documents et d'informations va migrer vers un système de GED (Gestion Electronique de Documents) et de CRM (Customer Relationship Management - gestion des relations avec les clients). Tout en participant à la protection de l'environnement, le but est de partager le maximum d'informations entre nos différents services de gestion et de relation clients. C'est un projet de grande envergure qui apportera une amélioration notable de l'efficacité de notre organisation, et permettra d'apporter de nouveaux services à nos clients professionnels autour de l'exploitation efficace des « data », nouvelle ressource de l'économie du XXIe siècle.

En parallèle, pour faire face à l'évolution du marché, nous allons poursuivre nos recrutements avec des animateurs pour nos réseaux de distributeurs, des chauffeurs de camions-grues pour le transport des coques, et des techniciens pour nos ateliers de fabrication. L'objectif est d'atteindre plus de 8 000 coques à horizon de 5 ans, soit 15% de parts de marché de la piscine privée familiale enterrée.

De nouveaux investissements seront engagés. Il faut préciser que depuis 2016, avec l'acquisition de PPP, nous injectons 3 millions d'euros chaque année dans l'outil de production (travaux, machines et moules) et les moyens de transport.

Cet engagement financier fort se poursuivra encore dans les années à venir.

Nous sommes également en cours d'élaboration de nouveaux projets particulièrement innovants pour notre secteur d'activité... mais il est prématuré d'en parler !



La marque Piscines Prestige Polyester, couvrant historiquement le secteur Grand Ouest, change de nom et devient Cocktail Piscine pour étendre sa couverture à l'ensemble du territoire national.

Entretien avec Yoann CHOURAQUI, Président d'Hexagone Manufacture

Les plans d'eau mettent en valeur l'environnement, les jardins et les espaces verts... s'ils sont maintenus en bon état. Ayant découvert les divers problèmes d'entretien des étangs, fontaines et piscines extérieures auxquels les paysagistes et les professionnels de l'entretien extérieur sont confrontés, Hexagone Manufacture, un leader du marché du nettoyage robotisé pour les piscines publiques et collectives, a développé des solutions pour chaque besoin spécifique.

Yoann CHOURAQUI, qui est HEXAGONE en quelques mots ?

L'histoire d'Hexagone Manufacture commence à Bergerac, dans le Périgord en 1987, avec les premières fabrications de robots piscine semi-professionnels. Jusqu'aux années 2000, Hexagone fabriquait uniquement des robots destinés aux professionnels du nettoyage en piscines publiques, et exclusivement en France. A partir de 2004, nous avons investi dans la R&D, afin de développer une nouvelle technologie de robots, permettant de nettoyer rapidement des bassins olympiques. Aujourd'hui, nos robots sont capables de nettoyer une piscine de 25 mètres en seulement 45 minutes ! C'est l'une de nos marques de fabrique et l'une des raisons expliquant notre part de marché : une présence dans 70 % des piscines publiques en France, 30 % environ en Europe et 15 % dans le reste du monde, répartis entre piscines publiques et centres aquatiques.

Entre 2004 et 2019, l'entreprise est passée de 7 à 75 salariés et d'un chiffre d'affaires de 600 000 euros à 10 millions d'euros.

Comment expliquez-vous ce succès ?

Chaque utilisateur, technicien ou propriétaire, a 3 besoins en matière de nettoyage de piscine : rapidité, puissance d'aspiration et service. Le service est l'ADN de notre entreprise :

lorsqu'un client achète l'un de nos robots, il acquiert tout le service qui va avec. C'est pour cela que nous avons développé non seulement la technologie de navigation du robot, mais aussi celle de la maintenance : le Plug and Play, nous permettant de devenir leader en la matière. Nous sommes aussi fiers de pouvoir assurer un dépannage de nos robots à 99,9 % sur site.

Comment s'organise cette maintenance ?

Quatorze commerciaux et techniciens sillonnent les routes de France en permanence. Ils fournissent une intervention rapide en cas de besoin. Nous avons également développé cette organisation à l'international, à travers 7 filiales, incluant des vendeurs et du personnel de SAV. Nous travaillons aussi avec des distributeurs exclusifs à travers le monde, dans 56 pays, tels que l'Australie, la Corée du Sud, les USA, le Brésil, le Pérou...

Vos services comprennent-ils également la formation ?

Nous avons lancé à ce propos Hexagone Academy, un vrai centre de formations destiné aux agents d'entretien des piscines, à nos techniciens et aux distributeurs. Pour cela, nous avons étendu nos locaux à 6 000 m² à Argenteuil (Ile-de-France), comprenant un nouveau bâtiment de 600 m², dédié à ces formations et à notre SAV.



Yoann CHOURAQUI

Parlez-nous de l'actualité d'Hexagone ?

Aujourd'hui, l'entreprise se prépare à une mutation. Nous venons d'être sélectionnés parmi les PME d'excellence par la BPI. Nous avons également remporté le concours des projets Innov'Up Leader PIA et nous sommes en train de développer notre département Robotique/Ingénierie.

Notre axe de développement est de perpétuer notre manufacture française, conserver une ingénierie française et développer notre savoir-faire à la française, en rendant la robotique plus simple et plus accessible. Nous visons ainsi le marché des semi-professionnels, à savoir : les hôtels, campings, résidences, ainsi que le marché de la piscine haut de gamme pour les particuliers.

Quelle est votre solution pour les bassins naturels en matière de nettoyage robotisé ?

Pour nettoyer les bassins naturels et les lacs artificiels Hexagone a conçu BioMatic.



Jeux panaméricains cet été à Lima, au Pérou.



Hexagone Academy

La prolifération rapide des algues et la quantité importante de sable peuvent empêcher le nettoyage avec un robot de piscine classique. Nous avons donc adapté la technologie puissante des robots pour les piscines publiques à un nettoyage en extérieur. Le BioMatic est équipé du programme exclusif Magellan 2.0 nouvelle génération. Il est doté d'une capacité d'aspiration et de filtration deux fois plus puissante qu'un robot classique, grâce à son système de filtration 3 en 1 en entonnoir. Ce système permet une collecte optimisée des débris naturels (algues, feuilles mortes...) et la filtration de très grandes quantités de déchets. Sa capacité d'aspiration rend possible le nettoyage de grandes surfaces (jusqu'à 3 000m²).

Et pour les fontaines ?

Le nettoyage des fontaines reste une tâche impossible pour les robots classiques en raison de leur faible profondeur et des formes libres variées.



QuickVac'



Spot



BioMatic

Nous proposons comme solution le QuickVac'. Il aspire dès 15 cm d'eau, équipé d'un filtre autonome. Cet aspirateur manuel, sur batterie extérieure ou secteur, permet de booster l'entretien des fontaines grâce à sa pompe puissante (40 m³/h) et se manipule facilement avec ses 4 roues à 360°. En seulement 15 minutes, votre fontaine est en excellent état !

Avez-vous également une solution de brossage pour la ligne d'eau et les volets roulants ?

Avec notre gamme Lineo, équipée d'une monobrosse qui va dans l'eau, le nettoyage des endroits difficiles à atteindre devient une opération rapide et légère à réaliser.

Tout d'abord, spécialement adaptée pour broser les parois d'étang couvertes par les algues, la brosse électrique rotative spéciale Lineo XL a une grande profondeur. Par ses mouvements de rotation, ce balai brosse et aspire les impuretés et peut ensuite les envoyer vers le filtre extérieur via un tuyau d'aspiration raccordé. Cela permet à l'ensemble du système de fonctionner sans créer de trouble dans l'eau.

Puis, pour enlever rapidement les sédiments qui se trouvent souvent au fond de l'étang, notre brosse rotative Lineo XXL reste la meilleure solution. Le sens de rotation réversible lui permet de se déplacer vers l'arrière et vers l'avant, automatiquement, en ligne droite. En même temps que la brosse fait son travail, le tuyau d'aspiration raccordé aspire et évacue toute la saleté.

Enfin, Lineo M complète cette gamme. Pourvu d'une batterie (incluse dans

son sac à dos) et d'un manche télescopique de 1,5 à 2,5 m, il permet de nettoyer rapidement et sans efforts la ligne d'eau et les volets roulants.

Parlez-nous de votre nouveauté 2019, le robot SPOT, conçu pour le nettoyage des copropriétés ?

Les piscines de résidence, d'hôtels, de golfs, etc. ne sont ni des piscines privées (au sens d'une piscine résidentielle pour particulier), ni des piscines publiques, dans le sens où on l'entend pour les centres aquatiques par exemple. Elles ont une fréquentation assez faible, mais reçoivent toutefois du public. Ces bassins nécessitent donc du matériel professionnel, mais pas nécessairement du haut de gamme « absolu » comme pour les piscines publiques.

Hexagone a donc lancé à leur intention un nouveau produit de nettoyage : le robot utilitaire des piscines semi-pros, SPOT. Comparé à un robot de piscine privée, il est plus fiable car conçu pour une utilisation quotidienne. C'est pour cette raison aussi qu'il est très robuste. Il a hérité d'une technologie intégrée aux robots des piscines publiques, le rendant rapide dans son évolution dans le bassin, notamment grâce aux capteurs dont il est équipé. Il a été développé dans l'idée d'un fonctionnement optimal pour ce type de piscines. Pour démarrer le nettoyage, il suffit de presser sur le bouton « start ». Simple et léger, il peut être utilisé par tout le monde.

Hexagone continue de travailler sur d'autres projets en investissant chaque année plus d'un million d'euros dans la R&D, pour que les équipements de demain soient déjà là...

Piscine Laghetto® By AstralPool

Une collection particulièrement adaptée aux paysagistes et architectes d'extérieur

Dans le cadre de leur activité, les paysagistes et architectes d'extérieur ont cette formidable opportunité d'élargir leur offre en proposant non seulement un aménagement paysager et végétal mais aussi, l'installation d'un espace bien-être avec piscine dans le jardin ou sur une terrasse. Avec Piscine Laghetto® By AstralPool, ils soumettent ainsi à leur client une prestation globale qui satisfera tous les besoins, budgets & contraintes extérieures éventuelles.

Les avantages pour un « non professionnel de la piscine » ne sont pas moindres :

- **Pas de contrainte administrative** car la pose d'une piscine hors-sol Laghetto® By AstralPool ne nécessite aucune demande de permis de construire si sa surface n'excède pas 10 m² (contrairement à une piscine béton enterrée de plus de 100 m² et de 60 cm de hauteur qui exige cette démarche administrative ainsi que le règlement d'une taxe d'aménagement). Ainsi, les modèles CLASSIC, POP & PLAYA ne sont pas soumis à cette démarche administrative.

Pour le modèle DOLCE VITA, si la piscine hors-sol est posée sur une embase démontable, il n'y a pas besoin de demander un permis de construire. Si elle est installée sur une dalle béton et que sa surface est supérieure à 10 m², le dépôt d'un permis de construire s'impose alors.

- **Pas de contrainte technique** car les piscines hors-sol Laghetto® By AstralPool sont commercialisées en kit, prêtes à poser ! Pas de travaux de maçonnerie, pas de branchement électrique ni de raccord d'eau longs et fastidieux. Et avec le nouveau modèle DOLCE VITA Diva LTI, pas de tuyau de branchement ni de système de filtration à l'extérieur de la piscine. L'ensemble se veut discret et esthétique.

Un choix de piscine hors-sol unique sur ce marché

Une collection au style résolument contemporain : PLAYA LIVING avec ses bains de soleil colorés et confortables grâce à ses dossiers inclinables 4 positions ou encore, DOLCE VITA adaptable à toutes les configurations d'espace extérieur avec une proposition de 2 finitions de meuble. Ces piscines hors-sol proposent des configurations personnalisées pour satisfaire toutes les envies de détente.

Les piscines Laghetto® By AstralPool sont conçues autour de deux valeurs : la qualité et le design. Proposer aux professionnels du jardin d'élargir leur niveau de compétence avec cette collection de piscines hors-sol résolument exclusives et esthétiques, faciles à installer et qui perdurent dans le temps. Grâce aux matières et fibres des revêtements, ces bassins sont résistants, traités anti-UV, anti-moisissures et antifongique.

La collection Piscine Laghetto® By AstralPool est distribuée par un réseau de partenaires sélectionnés.

Piscine Laghetto® By AstralPool expose à PAYSALIA Stand 4J120



Modèle Playa Living, espace piscine & bien-être avec une fonction hydrothérapie.



Modèle DOLCE VITA LTI avec le local technique directement intégré à la structure du meuble dans un coffre dédié, facilement accessible. Pas de tuyau de branchement & de système de filtration à l'extérieur de la piscine, l'ensemble se veut discret & esthétique. Meuble Diva Gris.



Modèle DOLCE VITA, hors-sol ou DIVINA pour une piscine semi-enterrée. Convient parfaitement à des terrains en dévers et s'installera magnifiquement sur une terrasse. Dans l'exemple ici, le client a choisi de créer un espace dédié à la piscine, en contrebas de la maison..



Une large palette de finition de meuble, de margelle & de coloris. Ici, le client a choisi le modèle DOLCE VITA, meuble & margelle Diva Laghetto® Blanc, liner blanc.

Le réseau de pisciniers EVERBLUE poursuit son développement et recrute de nouveaux concessionnaires

L'édition 2019 de Paysalia est l'occasion, pour de nombreux paysagistes, de lier des partenariats avec des professionnels du secteur de la Piscine ou du Spa. Leurs objectifs : échanger, obtenir des idées et des conseils. Pour certains professionnels du paysagisme, ces rencontres seront l'occasion de continuer d'entreprendre en développant une activité de piscinier à part entière. Ils rejoindront peut-être le réseau EVERBLUE, parmi ceux qui recrutent le plus en ce moment.

Un réseau de pisciniers en constant développement

Depuis la prise de fonction de Thierry d'Auzers à la tête du réseau français de construction, de rénovation et d'entretien de piscines de qualité, avec plus de 100 000 bassins à son actif, la société a accéléré son développement. L'un des chantiers prioritaires de l'entreprise a été de proposer des produits exclusifs et différenciants, mais aussi de créer des outils et un accompagnement personnalisé pour les concessionnaires du réseau. Que ce soit pour faciliter leurs achats, leur communication, l'aménagement de leurs magasins ou encore leur formation.

Rejoindre le réseau EVERBLUE, c'est bénéficier de l'ensemble des services du siège, implanté à Toulouse. Une équipe tournée vers ses clients revendeurs avec une assistance technique pointue pour répondre à toutes les questions et faciliter le travail quotidien des concessionnaires sur le terrain.

Une véritable agence de communication interne

Le réseau EVERBLUE a également pris une longueur d'avance en mettant à la disposition de ses concessionnaires une véritable agence de communica-

tion intégrée. Une boutique en ligne permet de choisir les outils les plus efficaces (annonce-presse, e-mailing, radio, etc) pour dynamiser l'enseigne au niveau local (rendez-vous Everblue, campagnes saisonnières, communication produits, etc.). Cet argument séduit bon nombre de professionnels qui diversifient leurs activités et n'ont pas d'expérience poussée dans le domaine de la piscine ou du spa. Pour les paysagistes, par exemple, l'acquisition des compétences techniques pour développer une activité de piscinier n'est pas un problème. Les connaissances marketing/communication le sont, parfois, davantage. Comment générer des demandes de devis ? Comment soigner sa communication auprès du grand public ? Comment organiser son magasin et sa vitrine ? L'équipe marketing et communication d'EVERBLUE est là pour répondre à toutes ces demandes. De fait, bon nombre de freins sont levés pour sauter le pas et choisir Everblue.

Les valeurs du réseau des pisciniers EVERBLUE

Parmi les points importants soulignés par la direction du réseau EVERBLUE, l'esprit de famille. Bien que tous les concessionnaires soient indépen-

dants, ils cultivent les valeurs chères à la marque Everblue. L'excellence, le professionnalisme, le partage et l'échange font de la famille Everblue, une entité à part et une force, face à ses concurrents.

Tout cela est cultivé lors du congrès annuel, des réunions régionales et des rencontres régulières entre le siège et les concessionnaires. Le patron de l'enseigne parcourt régulièrement l'ensemble de son réseau afin de piloter son entreprise avec les retours issus du terrain.

À l'occasion de cette fin d'année 2019, l'entreprise a réalisé une vidéo qui met à l'honneur les hommes et les femmes de son réseau. Il s'agit également d'offrir aux internautes une image fidèle de leur entreprise et, pourquoi pas, de donner envie de rejoindre le réseau EVERBLUE et ses 100 concessionnaires.



Accéder à la vidéo



LES TUTOS : TOUJOURS PLUS BEAUX, TOUJOURS PLUS PROS

Statistiquement, vous qui lisez cet article, êtes près de 8 lecteurs sur 10 à avoir consulté au moins une vidéo sur internet au cours des 7 derniers jours. Et près de la moitié d'entre vous consulte quotidiennement des vidéos sur la toile. Dans votre vie privée, et également au cours de votre activité professionnelle. Les vidéos tutos se multiplient notamment et représentent une part significative des 22 milliards (oui, oui, « milliards ») des vidéos vues chaque jour dans le monde (oui, oui, « chaque jour »). Quelle est l'efficacité de ces vidéos tutos, comment bien les utiliser et comment en produire sans se ruiner ? Spécial PROS vous propose une mise au point sur cette tendance de fond.

Quelques tendances en chiffres

Tout d'abord, quelques chiffres. Ils permettent de mieux comprendre l'importance de ce phénomène des vidéos pour les professionnels. Selon l'étude Insivia 2019, près de 500 heures de vidéos sont chargées chaque minute sur YouTube. La plate-forme vidéo est devenue le premier point d'accès au web pour les 13-18 ans et 33% des 24-35 ans utilisent YouTube prioritairement pour s'informer.

En termes de marketing digital, les vidéos sont d'une efficacité redoutable. Insérée dans un e-mailing, une vidéo permet, en moyenne, d'augmenter le taux de clic de 200% selon l'entreprise spécialisée Mail Chimp. L'étude Insivia, précédemment citée, précise une donnée particulièrement importante. 74% des professionnels interrogés déclarent regarder, au moins une fois par semaine, des vidéos liées à leur activité professionnelle ou à leur fonction. Et 46% d'entre eux ont déclenché une action à la suite du visionnage de

l'une de ces vidéos.

On comprend mieux aujourd'hui pourquoi les grandes entreprises de notre secteur d'activité jusqu'aux plus petites PME s'intéressent de près à ce moyen de communiquer.

Comment est-on entré dans l'ère des tutos ?

Le terme « tuto » désormais répandu est le raccourci de l'expression « vidéos tutorielles ». Ces contenus présentent, pas à pas, les étapes clés d'un chantier ou d'une installation à effectuer. Cet été, la cellule production de notre société IMC accompagnait l'entreprise Fluidra dans la production de nouveaux tutos. Destinés à un public B to B, ces vidéos sont également une vitrine efficace pour la société.

Jugez plutôt. Une vidéo a 79% de chance en plus de se retrouver sur la première page de recherche Google par rapport à un site Internet. Pas étonnant, donc que les tutos représentent une part croissante des vidéos que

l'on trouve sur YouTube. La mécanique, l'informatique et le bricolage en tête des thématiques. La cuisine et la décoration complètent le quinté de tête suivis par...les vidéos B to B.

Combien d'appels SAV, d'heures d'assistance ou d'explications peuvent être ainsi remplacées par une vidéo de présentation efficace ? Il ne s'agit pas de remplacer le contact humain. Bien au contraire. Une vidéo tuto permet, au-delà du produit, de présenter votre entreprise, ses valeurs et votre équipe.

Comment effectuer le parfait tuto ?

Il n'existe pas, bien évidemment. Il y aura toujours matière à progresser et la course à la qualité est sans fin, en particulier sur YouTube. Voici toutefois quelques conseils utiles.

• 3 secondes pour montrer le sujet

La durée moyenne d'attention d'un internaute arrivant sur YouTube est d'environ 3 secondes. Vous avez



3 secondes pour montrer que votre vidéo va répondre au besoin du visiteur...ou pas ! Alors, ne commencez surtout pas par un générique long. Privilégiez une ouverture avec une scène d'action permettant de situer la vidéo et son sujet. Envoyez votre générique après 5 secondes.

• Minimisez la voix et les interventions humaines

Pourquoi minimisez la voix ? Tout d'abord, car plus de 50% des vidéos tutos sont vues sur mobile. Souvent le son est coupé ou mal audible. Un sous-titrage vous permettra d'être plus efficace. Il faut aussi minimiser le risque de ne pas plaire à celui ou celle qui verra votre entreprise. Peu importe que votre accent bien ancré dans votre région soit un atout de votre personnalité, il faut être clair parlant et neutre. Avoir une diction parfaite et professionnelle est un métier. Si ce n'est pas le vôtre, préférez le sous-titrage et des insertions de textes claires.

• Concentrez-vous sur l'essentiel

Vous n'aurez pas besoin de tout montrer. Si l'installation de l'un de vos produits est chronophage, concentrez-vous sur des étapes critiques. Quitte à réaliser 2 voire 3 épisodes. Une vidéo de plus de 3 minutes décourage les internautes. D'autant que, sans même l'avouer clairement, YouTube déclare privilégier les vidéos pertinentes. Sous-entendu, dont la durée de visionnage approche les 100%. Il faut donc privilégier des contenus courts et rythmer.

• Bien séquencer les vidéos avec des titres précis

Une vidéo tuto a vocation à être vue parfois sur le terrain. Telle une notice de montage classique. Privilégiez de fait des titres visibles. Blanc sur fond de couleur sombre par exemple. Des polices classiques, Verdana, Arial ou Helvetica.

Votre vidéo tuto sera également mise en pause régulièrement, pour permettre à votre internaute d'allier la séquence vidéo au geste. De fait, réalisez des transitions entre chaque étape claire, quitte à marquer des pauses.

• La bande son

Privilégiez une musique d'ambiance plutôt que le son d'arrière-plan. On a déjà vu des tutos avec les jurons d'un membre de l'équipe hors-champs de la caméra. Cela peut prêter à sourire, mais n'oubliez pas que ce tuto est la vitrine de votre société. Un site recommandé pour choisir des musiques et acheter des droits d'exploitation très bon marché : premiumbeat.com. Cette plateforme participative offre des sons de qualité à partir de 15 €. Et n'allez pas sélectionner une chanson de hard-rock pour votre tuto. Même si vous êtes fan. Idem, ça peut faire sourire, mais c'est du déjà vu !

Comment se lancer dans la production de vos tutos ?

Vous souhaitez montrer à quel point votre produit est complet ou facile d'utilisation ? Vous souhaitez valoriser vos avantages concurrentiels ? Vous avez

à cœur de valoriser l'accompagnement que vous apportez à vos clients ? Les vidéos tuto sont une solution intéressante. Prenez le temps de coucher sur papier un scénario. Quels sont les plans à privilégier ? Quelles seront les différentes étapes à montrer en images ? Combien de secondes pour chacune d'entre elles et quels textes pour accompagner ces séquences ? Vous venez de réaliser ainsi, sommairement, un storyboard. Reste à passer à la réalisation.

Parfois l'objectif de votre tout dernier smartphone et un outil de montage simple (iMovie sur Mac par exemple) feront des merveilles.

Mais dès que vous serez sur des tutos précis, nous vous conseillons de vous faire accompagner. La qualité de mise en lumière, de captation et de montage peuvent dégrader ou, à l'inverse, sublimer votre produit et, par là-même, l'image de votre société.

La société IMC, maison mère du magazine Spécial PROS, a développé depuis 2 ans son offre de services en matière de production de vidéos. En nouant des partenariats avec des prestataires de qualité, IMC monte ainsi le #poolstudio au dernier Salon de Lyon et réalise des vidéos chez les différents professionnels du secteur piscine. De la visite de stand aux vidéos institutionnelles en passant par les tutos.

N'hésitez pas à nous consulter pour vos projets en nous écrivant à :

contact@eurospoolnews.com

.../...



PROFESSIONNELS PAYSAGISTES, LES TUTOS SONT LÀ POUR VOUS !

Avant de vous lancer dans des chantiers piscine complexes pour lesquels vous ferez appel à des pros de la piscine, vous êtes de nombreux paysagistes à vouloir « goûter » aux produits piscines et spas. Les mini-piscines, les piscines en kit ou les spas ont la cote parmi ces professionnels adeptes du « Do It Yourself ». Les professionnels de la piscine rivalisent d'idées et de conseils pratiques pour vous accompagner sur ces projets et proposent désormais des tutoriels vidéo pour vous aider. Entrez dans l'ère des tutos et lancez-vous!

Des tutos de plus en plus pros

Ce n'est pas réellement une nouveauté. Avant qu'elles adoptent le petit nom marketing de « tuto », les vidéos de démonstrations produits fleurissaient sur Internet. La philosophie désormais est quelque peu différente. Il s'agit moins de communiquer sur un produit que de vous accompagner, vous les professionnels, dans le montage ou l'installation d'un produit piscine et spa.

L'objectif est clairement de vous rassurer. Que vous ne soyez pas bloqué par les aspects techniques, qui n'ont d'ailleurs bien souvent, aucun niveau de complexité majeur pour les professionnels paysagistes que vous êtes.

Ne surfez pas sur YouTube uniquement

YouTube fonctionne comme Google. Un algorithme régit quelle vidéo va ressortir en tête de recherche. C'est ce qu'on appelle le référencement naturel d'une vidéo. Et en la matière, il y a parfois des surprises. Une ancienne vidéo produit peut être mieux référencée qu'une vidéo d'un nouveau produit. N'allez pas vendre une piscine ou un spa qui n'existe plus. Idem pour les méthodologies d'installation. Elles sont parfois obsolètes ou plus aux normes. Un conseil, dès lors, est de vous rendre directement sur le site du fabricant. Les vidéos tuto y sont souvent bien mieux présentées et classées.

Les professionnels de la piscine et du spa vous accompagnent

Que ce soit pour des coques (Piscines Ibiza, Aboral, Alliance Piscines), des piscines en Kit (EcoPiscines), des piscines hors-sol haut de gamme (Piscine Laghetto) ou encore des spas (Dimension One, Nordique France, Clair Azur, Passion Spa, Aquilus), tous proposent des vidéos d'installation. Les fabricants d'équipements ne sont pas en reste et des groupes comme AstralPool soignent leurs vidéos tuto. Parmi les contenus produits, beaucoup ont pour objectif de montrer les étapes d'installations de leurs équipements. Certaines vont jusqu'à détailler pas à pas chaque petit réglage telle une notice d'utilisation parfaitement réalisée.

Vous avez tout pour vous lancer ! Nous ne pouvons que vous conseiller de faire appel à des professionnels installateurs pour les projets complexes ou nécessitant un service après-vente régulier. Et sur certains projets, vous pouvez envisager de vous lancer seuls dans le grand bain! Nous n'avons pas encore de tuto Spécial PROS pour expliquer comment faire des jeux de mots aussi efficaces, mais on y travaille !

Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa



Rejoignez-nous

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

100% responsive



- ✓ 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...

www.piscinespa.com

Piscine & Lifestyle

Spa & Wellness

Jardin & Décoration

REPERTOIRE THEMATIQUE

des fournisseurs

ACCESSIBILITÉ

LA MAISON DE LA PISCINE

info@lamaisondelapiscine.com
www.lamaisondelapiscine.com
T. +33 (0)5 56 68 08 31

L'accessibilité pour tous

Des solutions simples et fiables pour rendre accessible la piscine aux personnes à mobilité réduite.

Le fauteuil Dakota pour se déplacer.

Le fauteuil Funny pour les entrées dans l'eau manuelles.

Le LIFT LMP pour les entrées et sorties de l'eau en toute autonomie fonctionnant à l'eau de ville. Ou encore le pédiluve répondant aux normes d'accessibilité.



ACCESSOIRES | ÉQUIPEMENTS

CCEI

devis@ccei.fr / eu.ccei-pool.com
T. +33 (0)4 95 06 11 44

Projecteur Mini-BRiO 2, ultra-compact mais très puissant

Ce projecteur ultra-compact nouvelle génération permet d'obtenir un flux lumineux de 1200 lm en monochrome et 900 lm en version multicolore (RVB+ Blanc), soit autant qu'un projecteur de taille standard. Discret (50 mm diam. seulement), il s'installe dans une traversée de paroi standard de 1,5" et est étanche à l'arrière de la traversée grâce au joint fourni. A combiner avec un enjoliveur personnalisable pour un ensemble design.



EZPOOL APP

info@ezpool.fr / www.ezpool.app
T +33(0)4 28 70 69 99

EZPOOL APP la domotique piscine facile

La gestion simplifiée des équipements de piscine grâce au système ouvert composé de 2 coffrets EZ1 et EZ2, une application mobile (client) et un outil de gestion pour le pro. Le coffret EZ1 se connecte par le biais du wifi pour piloter les équipements. Avec EZ2 en plus, encore plus de fonctionnalités pour une optimisation totale du fonctionnement de la piscine.



HYDRALIANS SOMAIR-GERVAT

somair.siege@hydralians.com / www.hydralians.fr
T. +33 (0)4 90 38 05 88

Gazon synthétique Flowdians Green

La sécheresse récurrente a amené l'enseigne HYDRALIANS, Spécialiste des Métiers de l'Eau et du Paysage, à élargir sa gamme de gazon synthétique à travers : L'Original 30 mm, Le Supra 40 mm, et Le Confort 50 mm. Dans chaque point de vente, vous bénéficierez d'un accompagnement personnalisé pour la réalisation de votre espace vert.



ACCESSOIRES | ÉQUIPEMENTS

HYDRALIANS SOMAIR-GERVAT

somair.siege@hydralians.com
www.hydralians.fr
T. +33 (0)4 90 38 05 88

Brumisation résidentielle et collective

Devant le réchauffement climatique et soucieuse du bien-être de chacun, l'enseigne HYDRALIANS, Spécialiste des Métiers de l'Eau et du Paysage, vous apporte des solutions « Confort » par le biais de la brumisation. Dans chaque point de vente, vous pourrez avoir un aperçu des bienfaits d'une telle technologie.



PROCOPI / BWT GROUP

marketing@procopi.com
www.procopi.com
T. +33(0)4 42 32 54 74

Le Skimmer Miroir relève le niveau d'eau de la piscine

Il permet de relever le niveau d'eau à 5 cm sous l'arase du bassin. En ABS traité anti-UV spécial piscine, avec 2 joints en élastomères faciles à installer, vis en inox pour tout type de bassins. Livré sur chantier avec protection auto-adhésive. Dix coloris au choix pour s'accorder avec les pièces à sceller de la piscine.



BIEN-ÊTRE

SCP

commercialpools.fr@scppool.com
www.swimmingpool.eu
T +33(0)5 65 73 32 40

Spas Garden Leisure

Une gamme de spas exclusive à SCP, incluant 4 modèles du 3 places au 5 places avec système musique (863L). Le 525L (3 places) - le 635L (6 places), le 753L et le 863L musique (4 places assises + 1 allongée) sont dotés d'une toute nouvelle jupe Coastal grey d'un gris brossé élégant rehaussée de lumières LED aux 4 coins extérieurs. Avec de 25 à 63 jets de massage, ces spas ont été conçus pour apporter des massages multiples sur chacune des places proposées. SCP peut satisfaire très rapidement la demande de vos clients puisque tous ces modèles sont stockés en France tout au long de l'année. Ils bénéficient d'une garantie de 15 ans sur la structure, 5 ans sur la coque et 3 ans sur les équipements.



BIEN-ÊTRE

NORDIQUE FRANCE

contact@nordiquefrance.com
www.nordiquefrance.com
T. +33 (0)1 30 91 01 50

Importateur de bien-être depuis 1973

Partenaire des professionnels depuis plus de 45 ans, Nordique France dispose d'un savoir-faire reconnu dans la commercialisation et l'installation de matériel de bien-être haut de gamme. Nous proposons une large sélection d'équipements sauna, hammam et spa à usage privé ou professionnel, et sommes distributeur exclusif de la marque TylöHelo (anciennement Tylö) sur l'ensemble de l'hexagone.



NORDIQUE FRANCE

contact@nordiquefrance.com
www.nordiquefrance.com
T. +33 (0)1 30 91 01 50

Créateur d'ambiances

Quoi de mieux qu'un spa pour créer une ambiance apaisante dans son jardin ? Avec Vita Spa by Nordique France, découvrez une large gamme de spas innovants et haut de gamme qui s'intégreront parfaitement à tous types d'espaces extérieurs.



CHAUFFAGE | DÉSHUMIDIFICATION

SCP

commercialpools.fr@scppool.com
www.swimmingpool.eu
T +33(0)5 65 73 32 40

Pompes à chaleur Garden PAC

Full Inverter

Distribuée par SCP, cette pompe à chaleur intègre la technologie 100 % Inverter : réglage précis et fluide du ventilateur et du compresseur. Ajustement hertz par hertz pour une optimisation de performances. Economies d'énergie importantes et confort sonore (fonctionne principalement à basse vitesse). Fonction Cool & Heat : refroidit aussi la piscine en été. Elle fonctionne au gaz frigorigène R32, plus performant et écologique. Avec wifi intégré (nouveau 2020).



WARMPAC

info@warmpac.fr / www.warmpool.fr
T. +33 (0)4 28 70 69 99

Choisir la tranquillité

Nous concevons des pompes à chaleur de piscines depuis plus de 10 ans, sous la marque WARMPOOL. Que ce soit la gamme Full DC Inverter, la gamme Inverter connectée, la série EasyPAC ou la dernière gamme de grande capacité Optimus (garantie 5 ans toutes pièces), les livraisons sont rapides depuis notre entrepôt de Vitrolles (13) où nous disposons d'un stock. SAV et Hotline, formations sur demande.



CONSTRUCTION | RENOVATION

Piscine Laghetto® By ASTRALPOOL

marketing@fluidra.fr / www.piscinelaghetto.com/fr/
T. +33 (0)4 11 300 200

Piscine Hors Sol DOLCE VITA LTI

Bassin hors-sol au style résolument contemporain, DOLCE VITA LTI se compose d'un local technique directement intégré à la structure du meuble dans un coffre dédié, facilement accessible. Pas de tuyau de branchement ni de système de filtration à l'extérieur de la piscine, l'ensemble se veut discret et esthétique. Sans contrainte d'installation, DOLCE VITA LTI se pose rapidement. Meuble finition DIVA disponible dans 3 coloris. 7 dimensions de bassin. Piscine Laghetto® By AstralPool expose à PAYSALIA - Stand 4J120.



ENTRETIEN BASSIN

MAYTRONICS

contact@maytronics.fr
www.maytronics.com / www.robot-dolphin.fr
T. + 33 (0)4 42 98 14 90

Dolphin : une marque de référence

Marque leader de robots de piscines électriques, Dolphin offre un nettoyage automatique de haute performance et rapide aux piscines de toutes tailles. Connecté via le Cloud en temps réel, le nouveau modèle Dolphin M600 se contrôle depuis n'importe où et à n'importe quel moment sur l'application MyDolphinPlus™. Le mode « récupérez-moi » permet de faire remonter le robot au bord de la piscine, sans effort, une fois le cycle de nettoyage terminé.



SCP

commercialpools.fr@scppool.com
www.swimmingpool.eu
T +33(0)5 65 73 32 40

Robot nettoyeur Dolphin Zenit 20

Le robot DOLPHIN ZENIT 20 (exclusivité SCP) offre d'excellentes performances pour un budget raisonnable. Conçu pour les piscines jusqu'à 15m de longueur, il nettoie fond, parois et ligne d'eau en un cycle de 2h30. Deux finesses de filtration, raccords pivots sur le câble, brosses PVC et mousses (une à double vitesse). Pilotage possible à distance via l'application MyDolphin™. Vendu avec son chariot de transport. Garantie de 3 ans.



FILTRATION

FILTRINOV

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com
T.+33 (0) 4 77 53 05 59

Nouveau mur filtrant pour piscine

FILTRINOV lance le modèle de mur filtrant GS20 (supérieur au GS14), pour



filtrer l'eau des piscines jusqu'à 10 x 5 m (80 m³). Equipé d'une pompe puissante, de grandes cartouches filtrantes (6 m² de surface de filtration) une aspiration basse, un skimmer grande meurtrière, 2 buses de refoulement orientables, un projecteur LED couleur avec télécommande. Capot amovible avec sécurités mécaniques. Options de Bypass (pH, électrolyseur).

FILTRINOV

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com
T. +33 (0) 4 77 53 05 59

Filtration monocartouche économique à encombrement réduit

La palette Quick FILTRE est compacte (80 x 60 cm) et comprend les équipements standards de filtration : pompe Freeflo, filtre à cartouche Clean&Clear, coffret de commandes pour filtration et éclairage (timer inclus), 3 aspirations avec vanne fermeture, 1 refoulement et 1 by-pass (pour PAC). Deux variantes avec électrolyseur au sel (cellule Zelia Zlt 50) ou électrolyseur au sel et régulateur pH (Limpido Z2 et Zelia Pod).



PROCOPI / BWT GROUP

marketing@procopi.com / www.procopi.com
T. +33(0)4 42 32 54 54

Optimisation hydraulique de la filtration en piscine

Les filtres à sable RTM HF (Sides) bénéficient d'une technologie de moulage par injection de résine liquide. De haute qualité, avec une finition haut de gamme, ces filtres offrent une optimisation hydraulique ainsi qu'une grande résistance dans la durée. Purge basse (50 mm diam.), crépine de purge basse dévissable par l'extérieur, crépines à haut débit linéaire, purge automatique et grand couvercle transparent pour un entretien facilité.



SÉCURITÉ | PROTECTION

AQUA COVER

info@aquacover.be / www.aquacover.com
T. +32(0) 85 844 770

Une gamme dédiée à la piscine publique

La gamme de motorisations Resort convient spécialement aux piscines publiques et collectives (Aqua Cover Premium, Aqua Cover Easy, Aqua Cover Box, Aqua Cover Exterior). Conçu pour les bassins de grande dimension le nouveau système hors-sol design et esthétique est composé de deux joues latérales en inox brossé supportant l'axe d'enroulement de la couverture. La structure en inox 316L brossé est acheminée sur le chantier en pièces détachées. Pose facile.



SÉCURITÉ | PROTECTION

ASTRALPOOL

marketing@fluidra.fr / www.astralpool.com
T. +33 (0)4 11 300 200

Banc-Coffre ZEN'IT

Le banc-coffre Zen'it est un meuble élégant qui habille la couverture automatique hors-sol et son pied.



Multifonction, il valorise

l'espace extérieur, propose un module de rangement pour stocker du matériel (robot, produits de traitement, jouets...). Il offre aussi des assises pour se détendre. Différentes combinaisons de coloris disponibles pour tous les styles d'aménagement outdoor. En kit, Zen'it se présente sous forme de modules très faciles à monter.

MAYTRONICS

contact@maytronics.fr / www.maytronics.com
T. + 33 (0)4 42 98 14 90

L'équipement de sécurité élégant et innovant

La ligne de couvertures Maytronics Cover est esthétique, avec ses plots design, et innovante. La couverture se contrôle sur télécommande (support fixé au mur) ou sur l'application MyCover depuis un smartphone (ouverture/fermeture, réglage des fins de course, aide au diagnostic...). La gamme complète répond à tous les goûts : Cover immergée, Cover Hors-Sol électrique (finition blanc laqué ou inox poli), ou Cover Hors-Sol solaire (finition blanc laqué ou inox poli).



TRAITEMENT DE L'EAU

POOL TECHNOLOGIE

contact@pool-technologie.fr
www.pool-technologie.com
T. +33 (0)467 138 890

NATURAL POOL SERIES® : le traitement de l'eau nouvelle génération

La nouvelle génération d'électrolyseurs POOL TECHNOLOGIE pour le traitement de l'eau des piscines, Natural Pool Series®, comprend trois gammes :

- la gamme Fresh, destinée aux petits bassins,
- la gamme Clean, au coeur du marché, répondant à l'ensemble des besoins et des attentes des consommateurs et des professionnels,
- la gamme Pure, spécialement conçue pour satisfaire les clients Premium, naturellement plus exigeants.



ANNONCEURS

p. 61 et 97	AQUA COVER
p. 47	AQUILUS PISCINES & SPAS
p. 65, 95 et 97	BWT GROUP / PROCOPI
p. 69 et 95	CCEI
p. 53	COCKTAIL PISCINE
p. 55	EVERBLUE
p. 83 et 95	EZPOOL
p. 81, 96 et 97	FILTRINOV
p. 88	HEXAGONE
p. 2, 3 et 95	HYDRALIANS
p. 79	HYDRO FLUX
p. 95	LA MAISON DE LA PISCINE
p. 75, 96 et 97	MAYTRONICS
p. 39	MONDIAL PISCINE
4 ^e de couverture et 96	NORDIQUE FRANCE
p. 71	OCEDIS
p. 82	ONDILO
p. 78	PENTAIR
p. 94	PISCINESPA.COM
p. 9, 96 et 97	PISCINE LAGHETTO by ASTRALPOOL
p. 51	PISCINE PLAGE
p. 49	PISCINES DUGAIN
p. 7 et 97	POOL TECHNOLOGIE
p. 79, 95 et 96	SCP FRANCE
p. 77	SORODIST
3 ^e de couverture	Spécial PROS
p. 21 et 96	WARMPPOOL / WARMPAC
p. 73	WOOD-LINE



Retrouvez l'ensemble des contenus
de Spécial PROS, Spécial COLLECTIVITÉS
et Spécial PAYSAGISTES sur
EuroSpaPoolNews.com

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Hors-série N°1 - Spécial PAYSAGISTES

I.M.C. (International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Vanina Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Office manager : Karine Astorg

Business developer : Guillaume Dossin

Journaliste : Virginie Bettati

Rédaction : Bénédicte Béguin, Nadège Hély

Consultants : Guy Mémin, Richard Chouraqui

Publicité : Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,
Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin, Nadège Hély

Infographiste : Laura Perinotto

Graphiste freelance :

Eyka Graphic - contact@eyka-graphic.fr

Abonnements : abo@eurospapoolnews.com

SAS au capital de 152 449 Euros

RCS Cannes B 414 683 953 00031

APE 5814 Z - TVA FR02414683953 - ISSN 2429-2656

©2019 IMC Tous droits réservés. Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles
sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas
engager la responsabilité de la rédaction.

Imprimerie : Chirat (42)



Origine du papier : France
Taux de fibres recyclées : 0%
Certification : PEFC
Eutrophisation PTot (Kg/Tonne) : 0,02



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

**PROCHAIN NUMÉRO Spécial PROS
À PARAÎTRE FIN JANVIER 2020**

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

5 N°/an

Diffusion gratuite à
6 500 professionnels
francophones



LES HORS-SÉRIES
2019/2020

Spécial
COLLECTIVITÉS
Piscines, Spas & Equipements

NOUVEAU



N°1



ABONNEZ-VOUS GRATUITEMENT :
abo@eurospapoolnews.com

Disponible aussi en version digitale sur
EuroSpaPoolNews.com rubrique NOS MAGAZINES



NORDIQUE FRANCE

Sauna - Hammam - Spa



NORDIQUE FRANCE, PARTENAIRE DES PROFESSIONNELS DEPUIS PLUS DE 45 ANS

NORDIQUE FRANCE COMMERCIALISE DES PRODUITS DE BIEN-ÊTRE HAUT DE GAMME
AUPRÈS D'UNE CLIENTÈLE DE PROFESSIONNELS COMME DE PARTICULIERS.

FAITES LE CHOIX DE LA QUALITÉ ET DÉCOUVREZ UNE LARGE GAMME DE SAUNAS, HAMMAMS ET SPAS QUI
S'ADAPTERONT À TOUS LES ESPACES : CLASSIQUES, SUR-MESURE, INTÉRIEURS OU EXTÉRIEURS.

VITA *Spa* **TYLÖHELO**

VOUS SOUHAITEZ REJOINDRE NOTRE RÉSEAU DE REVENEURS ?
CONTACTEZ-NOUS À L'ADRESSE CONTACT@NORDIQUEFRANCE.COM

WWW.NORDIQUEFRANCE.COM