

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC Thierry D'AUZERS p.10



p.14

Les abris de piscine



p.48

Les éclairages en piscine



p.26

Questions / Réponses



REJOIGNEZ EVERBLUE PREMIER RÉSEAU FRANÇAIS de construction, de rénovation et d'entretien DE PISCINES DE QUALITÉ

Un réseau avec
DES AVANTAGES UNIQUES,
un réseau sain où solidarité rime avec réalité
et pour lequel les valeurs sont
EXCELLENCE ET SÉRÉNITÉ.



**UN RÉSEAU
EN TRÈS FORTE
CROISSANCE,**
près de 100 concessions,
1000 collaborateurs.



DES PRODUITS
EXCLUSIFS EVERBLUE
comme la piscine Osborne,
la pompe à chaleur
Everdream, le procédé de
construction Structura Feat,
le 1^{er} volet roulant à
moteur à eau, Brightcover
et bien d'autres encore.



DES RÉALISATIONS PERSONNALISÉES,
DES PRESTATIONS D'EXCEPTION, ACCESSIBLES



VENEZ NOUS RENCONTRER



13 • 16
Novembre 2018
Eurexpo, Lyon - France



EUROPE L'ÉVÈNEMENT RÉFÉRENCE DE LA PISCINE ET DU BIEN-ÊTRE

HALL 4 ► STAND 4C76



www.everblue.com

INFORMATIONS : developpement@everblue.com



Édito

OÙ EN EST LE MARCHÉ DE LA PISCINE ?

La Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP) a récemment publié les chiffres de la dernière enquête réalisée en 2018 sur le parc français des piscines privées, enquête réalisée par le Cabinet Decryptis (spécialiste d'études de marché qualitatives et quantitatives).

Il ressort ainsi qu'actuellement, on compte environ 1,3 million de piscines enterrées et 1,2 million de piscines hors-sol supérieures à 10 m². Ainsi, la France confirme sa première position européenne en termes de nombre de piscines enterrées installées chez des particuliers.

Cette étude de marché apporte aussi, pour « le futur » de nos entreprises de piscines, deux éléments très positifs : 450 000 intentions d'achat d'une piscine dans l'avenir et 110 000 intentions de rénovation dans les 3 ans à venir.

L'année 2018 a commencé par l'abondance des pluies, qui a handicapé nos chantiers et perturbé notre planning. La rentabilité de l'entreprise est devenue discutable, voire proche parfois d'un dépôt de bilan.

Nous savons que malheureusement, dans les années à venir, nous aurons à connaître, de plus en plus, des désagréments climatiques. Aussi, le seul moyen de continuer coûte que coûte les travaux en extérieur, est de les protéger. Alors, s'équiper d'un abri de chantier devient indispensable.

Côté actualités, même notre Président de la République a fait la promotion malgré lui de notre profession (profitons de cet élan), en choisissant de faire construire rapidement une piscine économique dans sa résidence d'été, au Fort de Brégançon.

C'est l'entreprise Ko Lanta Piscine, de La Garde (Var), constructeur depuis plus de 10 ans, qui l'a réalisée. Il s'agit d'une piscine bois semi-enterrée (en pin du Nord, traité autoclave classe V), de dimensions 10 m x 4 m et profondeur 1,20 m. Elle a été équipée d'un revêtement liner, une filtration sable et un volet roulant. Sur internet, le magazine Le Point a relaté ce chantier et présenté une photo aérienne de la réalisation.

La saison active se termine, nous aurons plaisir à vous accueillir durant le prochain Salon professionnel de la Piscine, à Lyon, qui se déroulera du mardi 13 au vendredi 16 novembre.

Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospoolnews.com

3 RAISONS POUR CHOISIR LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE DE LA PISCINE COQUE POLYESTER



LE DESIGN



LE SAVOIR-FAIRE



LA QUALITÉ



QUALITÉ & MAÎTRISE
DEPUIS PLUS DE 30 ANS

POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR
05 56 68 87 70 devenirdistributeur.aboral.fr

Devenez distributeur d'une marque reconnue

Piscine Hammam SaunaSpa



ASC MAT
assistance conseil matériel

Distributeur & fabricant



*Partenaire des
grandes marques*

ASSISTANCE
téléphonique

FORMATION
assurée

SAV
et pièces
détachées

LIVRAISON
rapide

STOCK
permanent

www.ascomat.com

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



**Xtrem
BLOC**

Bloc de 1m25 composé de planelles haute densité reliées par des entretoises en polypropylène. Voile total de béton.



STYROPRO

Bloc gris de 1,25m haute densité. Résistance accrue grâce aux entretoises en X.

LE spécialiste du bloc à bancher polystyrène



STYRAQUA

Bloc gris de 1m haute densité.



EUROBLOC

Réserve au réseau piscines Virginia. Bloc haute densité. Multiples pièces pour réaliser toutes les formes et dimensions souhaitées.



STYROBLOC

Bloc blanc de 1m basse densité.

SOMMAIRE

ÉDITO	Où en est le marché de la piscine ? p.4
CHRONIQUE	Une saison 2018 en dents de scie p.8
RENCONTRE / DIALOGUE	Un moment avec Thierry D'AUZERS p.10 Piscines LAGHETTO, reportages sur le terrain p.58 Entretien avec Bernard PHILIPPE p.62 AQUALISS se tourne vers les professionnels..... p.64 BWT/PROCOPI, partenaire officiel du stade rennais . p.68 PISCINALIS, le bonheur est dans le réseau..... p.72 PISCINES IBIZA, toujours une longueur d'avance p.82
DOSSIER TECHNIQUE	Les éclairages en piscine p.48 Questions / Réponses p.26
TENDANCES	Les abris de piscine p.14
NOUVEAUTÉS p.30 Pensez-y..... p.44
ENTREPRISES	L'actualité des entreprises..... p.64 Le baromètre des entreprises p.84 Les formations..... p.86
RENDEZ-VOUS	Foires, salons, congrès p.90
INTERNET	Avez-vous pensé à la vidéo pour votre communication ? p.94
VENTE	La piqûre de rappel de la rentrée p.96
LISTE DES ANNONCEURS p.98

Retrouvez-nous sur la page facebook :

Spécial PROS

Le Magazine des métiers de la piscine et du spa





Chronique

UNE SAISON 2018 EN DENTS DE SCIE

En effet, le début de la saison 2018 a été à l'image de 2017 : excellent ! Les prévisions pour cette année étaient très élevées, d'autant que, sur le plan économique, tous les indicateurs étaient au vert en France. De plus, la France est Championne du monde de foot, elle a aussi remporté la Coupe Davis au tennis, notre équipe féminine nationale est Championne du monde de rugby... Logiquement, toutes ces victoires auraient dû booster le pouvoir d'achat et augmenter les « envies de piscines ».

Malheureusement, il n'en a rien été... Cette euphorie a été bien éphémère. La conjoncture politique et économique mondiale en est sûrement la cause...

La demande a été moins favorable dans notre profession, alors que le mois de janvier avait été marqué par un très haut niveau de demandes. Cette perception négative, se reflète aussi dans l'industrie et le commerce en général, et l'on observe un net recul du chiffre d'affaires à peu près dans tous les domaines, alors qu'il était en hausse en début d'année. Nos industriels du secteur de la piscine, et ce, dans le monde entier, alors qu'ils ont extrêmement de mal à suivre le déferlement de commandes de 2017, sont presque tous en recul dans leur chiffre d'affaires pour 2018.

“ Mieux vaut prévenir que guérir ”



Dès le 2^e trimestre de cette année, les ventes de piscines familiales se sont faites plus discrètes. Les conditions climatiques extrêmes de l'été caniculaire, nous ont fait oublier qu'il a fait si froid cet hiver, avec des pluies diluviennes, entraînant de fortes inondations, avec l'impossibilité de finir ou de démarrer les chantiers. Aussi, ces intempéries inhabituelles n'ont pas été propices à la prise de décision d'une implantation de piscine. En ce qui concerne la collectivité, hôtels et campings, là aussi, ont connu une certaine baisse de leur fréquentation, malgré un été très chaud. Pourquoi ? Peut-être l'effet canicule ?

En parallèle, certains secteurs industriels comme l'aéronautique, le nautique, l'armement, n'ont jamais enregistré autant de commandes. Pour exemple, les chantiers de l'Atlantique de Saint-Nazaire ont des commandes pour presque une décennie à venir, avec, dans chaque paquebot de croisière, des piscines équipées des dernières innovations réalisées par nos pisciniers de l'hexagone, on n'en parle pas assez...

Il faut donc, **agir et réagir**, et envisager 2019, certes, avec optimisme, mais néanmoins réalisme !

Je vous conseillerai donc de relancer, dès la fin de la saison 2018, tous vos clients, pour leur proposer la visite de leur installation technique,

afin d'envisager des rénovations. Prenez un prétexte précis, tel que le remplacement du sable du filtre par du verre, en insistant sur les énormes avantages de ce nouveau média, ou encore l'adoption de la domotique, qui simplifie nettement l'entretien de la piscine, avec entre autres, l'installation d'une vanne 6 voies automatique, etc.

N'hésitez pas à mettre à contribution vos fournisseurs, qui ont non seulement de bonnes idées, mais surtout des documents marketing pour « allécher » vos clients, tous très intéressés par les nouveautés et dernières innovations pour leur piscine. Enfin, n'oubliez pas en fin d'année d'envoyer vos vœux à vos clients et prospects ! Nous sommes tous très sensibles aux attentions affectives de nos prestataires. Ce sont quand même vos clients qui vous font vivre !

Richard CHOURAQUI

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

HAYWARD WAY OF LIFE



Le style de vie Hayward. © Edwige Lamy. ● h a y w a r d . c o m



PISCINE GLOBAL LYON ★ 13 - 16 NOV 2018 ★ STANDS 4E48 - 5C75

UN MOMENT AVEC... Thierry D'AUZERS

PDG d'Everblue



Thierry d'Auzers, Pdg d'Everblue depuis la fin de l'année 2015, a accepté de nous livrer sa première interview en compagnie du célèbre Derby Duck®.

Quel a été votre parcours, votre formation pour arriver dans le domaine de la piscine ?

J'ai une Maîtrise de Gestion et une Maîtrise de Droit. Ce qui est intéressant, c'est qu'en droit, on vous forme à chercher des problèmes et en gestion on vous apprend à trouver des solutions. Cela m'a permis d'acquérir une double compétence. J'ai ensuite passé deux ans aux Etats-Unis lors de mon service militaire. C'est dans ce pays que j'ai pris la mesure de l'importance du service aux clients. En 1988, j'ai intégré Xerox, réputée comme la première école de vente. Après avoir gravi tous les échelons, j'ai postulé pour une concession que j'ai créée en 1992, démarrant avec un effectif de 4 personnes. Nous avons rapidement réalisé un chiffre d'affaires d'1 million d'euros et, au bout de 10 ans, nous sommes devenus le 1^{er} concessionnaire en Europe, avec plus de 20 millions d'euros et plus de 50 collaborateurs.

Après avoir revendu mes parts, j'ai fait du consulting, notamment pour l'un des fournisseurs d'Everblue. Un jour, il m'a demandé : « J'ai appris qu'Everblue est à vendre, ça t'intéresserait ? ». C'est ainsi que j'ai rencontré Samy BIBAY, le fondateur d'Everblue, le 23 décembre 2014, et nous avons signé définitivement le 4 décembre 2015.

Le réseau Everblue vient de fêter ses 30 ans et moi mes 30 mois à la barre de cette merveilleuse entreprise !



« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Mon bureau est partout où je suis, avec mon téléphone portable et mon iPad. Mon premier geste le matin est donc de me connecter au monde et à Everblue.

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

Échanger avec nos concessionnaires, nos collaborateurs et nos fournisseurs qui me font partager leur passion.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

La perte de temps.

4 - Votre qualité n°1 ?

Le sens du client.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

Le sens du client.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

« Baignade interdite ».

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Mon 1^{er} Congrès Everblue en janvier 2016. Je n'avais jamais ressenti au sein d'une entreprise, une telle émotion, une telle bienveillance et un tel esprit de famille.

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

J'ai commencé à travailler à 16 ans et je me suis offert le premier Walkman dès sa sortie en France.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je cuisine pour mon épouse, mes filles ou mes amis. Comme disent les Corses, « C'est le plaisir de faire plaisir ». J'y trouve le partage, la créativité, le sens de la perfection... Et pour me déconnecter complètement, je pars à Calvi avec la femme de ma vie.

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

Le métier n'a pas d'importance. Ce qui m'exalte c'est d'entreprendre.

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

Celui qui a inventé l'eau chaude.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

C'est plus l'homme (ou la femme) qui est à l'origine de la technologie qui me passionne, plus que la technologie elle-même. Ce sont ceux qui ont comme réflexe de pensée : « et pourquoi pas ? ».

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Celle qui n'apporte rien ou qui n'est pas maîtrisée.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Celui ou ceux qui servent leurs clients avec autant de passion, d'expertise et de plaisir que mes concessionnaires.

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

Quand on fait un travail que l'on aime on ne travaille pas. J'espère donc qu'ils me diront « à demain ! »

16 - Votre devise ?

Entre possible et impossible deux lettres et un état d'esprit !

Quel bilan dressez-vous de ces trente mois chez Everblue ?

J'ai refusé toute interview jusqu'à aujourd'hui, car pour moi, ceux qui parlent le mieux de ce qui a été accompli pendant ces trente mois sont les concessionnaires. Je leur suis dévoué et leur consacre tout mon temps pour que l'Excellence et la Sérénité, soient les maîtres-mots. **Mon objectif est de rendre nos concessionnaires fiers et prospères.**

Construire l'avenir est une tâche complexe qui nécessite d'une part, une vision et d'autre part une qualité d'exécution. J'ai la chance d'être entouré d'une équipe de collaborateurs avec une bonne ancienneté, très expérimentés et fortement attachés au réseau. De nouvelles recrues nous ont rejoint apportant une diversité d'expérience à l'entreprise. Nous vivons dans un monde en évolution perpétuelle : aujourd'hui la première compagnie de taxis au monde ne possède pas de voitures (Uber), le premier loueur d'appartements au monde ne détient pas d'immeubles (Air bnb), le premier magasin au monde travaille sans stock (Alibaba). Tous les métiers évoluent, prenez par exemple, le secteur des fabricants de cuisines.

Il y a 20 ans, le monde des cuisinistes était partagé en 3 : 45 % de réseaux, 45 % d'indépendants et 10 % de niches. Vingt-cinq ans plus tard, il y a toujours 45 % de réseaux, mais appartenant à deux ou trois industriels. Les indépendants ont disparu, remplacés par la distribution spécialisée (Ikea, Darty, etc.) et les niches demeurent des niches. Le secteur de la piscine est lui aussi en cours d'évolution. Aujourd'hui, pour perdurer, il faut être dans un modèle industriel. Sans prétention, je m'inspire du modèle d'Apple, qui conçoit des produits puis les fait fabriquer.

L'objectif est d'avoir des produits fiables, différenciants, exclusifs, à un prix marché et générateurs de marge pour nos concessionnaires. C'est cela que je souhaite pour mon réseau et que je suis en train de mettre en place avec mes équipes.

Quel a été votre premier chantier en arrivant chez Everblue ?

Les chantiers étaient nombreux, il a fallu moderniser l'entreprise, consolider le réseau et le rassurer sur son avenir. J'essaie toujours de garder un regard « naïf » de client final, car c'est lui qui nous nourrit tous et que nous devons satisfaire et fidéliser. Nous bâtissons son rêve et pas n'importe lequel. Il y a deux phénomènes dans le monde qui génèrent autant de photos avec des gens heureux : la piscine et le sapin de Noël ! Dans le monde de la piscine les gens entrent mais ne sortent pas. Une fois le pied posé dans la piscine, on y reste ! Il n'y a pas de turnover. Le piscinier ne fait jamais la même chose.

Chaque semaine est différente. Il n'y a pas de métier plus extraordinaire que celui de piscinier. Mon premier chantier et le plus important pour moi, a été de **repenser l'image d'Everblue à travers la communication et le marketing.** Il fallait créer un réel renouveau.

J'ai eu la chance incroyable de trouver rapidement une agence ayant la même vision que moi en la matière et qui a mis en forme cette stratégie en lançant nos premières campagnes. Dans cette agence, Pascal BECQUIÉ nous a fait bénéficier de sa longue expérience des réseaux (Peugeot, Dekra, etc.) au sein de l'agence Euro RSCG.



Everblue, Centrale d'achats et tête de réseau

Aujourd'hui, toutes les commandes sont effectuées via un site intranet. Le concessionnaire commande ce qu'il veut, quand il veut.

Everblue simplifie le travail du concessionnaire pour qu'il se concentre sur son cœur de métier. A ce titre, chaque année, nous achetons pour 15 millions d'euros de matériels. Cela permet à nos concessionnaires de bénéficier de conditions particulières, d'exclusivités, et surtout, de faciliter leur travail. Le piscinier doit construire ou rénover des piscines et vendre son projet, et non passer son temps à rechercher des fournisseurs et gérer des problématiques d'approvisionnement.

Nos concessionnaires sont partie prenante, au travers de « Comité Produits », de la validation technique de nouveaux produits.

Everblue fonctionne donc avec une logistique bien huilée, avec 5 000 m² de stock de produits. Ce qui évite à nos concessionnaires de devoir stocker. Nous disposons en interne d'un service technique ultra compétent, capable de répondre à tout type de questions SAV de la part de nos concessionnaires.

Via notre système intranet, ils peuvent commander toutes les références qui sont préparées et prêtes à partir le jour même.

L'une des particularités d'Everblue est aussi son savoir-faire en matière de pièces détachées. Nous possédons un stock de 9 000 références. Everblue est l'un des leaders de la pièce détachée en France et dispose aussi de son propre atelier de réparation, pour les pompes, robots, etc. La spécificité d'Everblue, c'est qu'il n'y a aucun droit d'entrée ni redevance. Ce sont des pisciniers indépendants de talent, qu'on appelle « concessionnaires » car ils ont un territoire exclusif.



Home Page du site de la e-boutique

UN MOMENT AVEC... Thierry D'AUZERS

PDG d'Everblue

Il s'est réellement attaché à notre réseau en participant à l'un de nos congrès, au point de prendre la décision de passer de l'autre côté en nous rejoignant, il y a plus d'un an. Nous sommes le seul réseau à avoir une **agence de communication intégrée**. Nous avons travaillé ensemble sur l'image de marque d'Everblue (nouveau logo et nouvelle charte graphique), mais aussi sur la communication en presse nationale et enfin sur la communication locale.

Simplifier la vie du réseau, c'est aussi **proposer une communication locale personnalisée** à chaque concessionnaire (Opérations portes Ouvertes, Opérations spéciales en affichage, presse locale et radio, etc.). Nous avons créé pour cela, ce que nous appelons « la e-boutique ». Elle permet à nos concessionnaires, en quelques clics, de visualiser notre plan de communication national et local, de commander en ligne, toutes les opérations publi-promotionnelles proposées, mais aussi les fiches « produits », dépliants, brochures, catalogues, etc., ou encore de disposer d'une ligne de vêtements originale (professionnelle et sportswear) à la marque Everblue, que nos concessionnaires et leurs équipes sont très fiers d'arborez. En août 2017, nous avons lancé **notre nouveau site internet**, 1^{er} site de constructeurs et rénovateurs de piscines, construit avec plus de 1 000 pages. Sur celui-ci, chaque concessionnaire possède son propre espace personnel de pages, présentant ses réalisations et ses spécificités. Nous administrons l'ensemble de ce site, afin de nous assurer d'une totale cohérence dans notre communication. En l'espace de 12 mois, nous avons eu plus de 2000 demandes de devis. Le taux de conversion de devis en signature est, pour certains concessionnaires, de plus de 50%.



Magasin PSB Tradition à Saint-Herblain

Aujourd'hui, Everblue, c'est la puissance d'une marque nationale, associée à la force d'une notoriété et d'un savoir-faire local. Cette complémentarité et cette indépendance sont pour moi primordiales.

Vous avez choisi de former vos futurs pisciniers...

J'aime beaucoup les mots de Thomas Jefferson (3^e Président des États-Unis) : « *Si vous trouvez que la formation coûte cher, essayez donc l'ignorance* ». Je suis administrateur du CFA Leonard de Vinci, à Courbevoie (92), depuis 1993, car former les jeunes me passionne. Au vu du faible niveau de formation continue dans le secteur de la piscine, de la difficulté de recruter, **Everblue a initié la création d'une Académie**, afin de mettre en place des alternances avec des contrats de professionnalisation. Notre première promotion de 11 jeunes va sortir ce mois-ci (en septembre 2018). Nous avons noué un partenariat avec l'AFPA de Béziers, où les jeunes sont formés sur nos produits et sur le métier de piscinier, durant la période hivernale, puis ils partent dans les concessions sur tout le territoire durant la saison. Nous fondons de gros espoirs sur ce projet et souhaitons aller encore plus loin. A cet effet, nous avons chez Everblue une personne dédiée à la formation, Laurie LEPKOWICZ, pour former nos concessionnaires et leurs collaborateurs, tant sur les produits que sur les métiers, au niveau commercial et technique.

Parmi vos autres « chantiers », vous avez initié la Garantie de Sérénité Totale ?

La Garantie de Sérénité Totale a été évoquée dès le premier Congrès Everblue, car je me suis rendu compte que pour certains fournisseurs du marché : « *le problème du client reste le problème du client* ». S'il y a un souci, le fabricant envoie les pièces et c'est au piscinier de faire les « allers-retours » chez le client final, à ses frais. Nous avons mis en place un système, qui nous a demandé plus d'un an de négociations avec nos partenaires. Aujourd'hui, le local technique des piscines Everblue est pour l'ensemble de nos concessionnaires garanti : pièces, main-d'œuvre et déplacement, pendant 3 ans, et ils sont indemnisés.

Si vous nous parliez de votre nouveau concept de magasin ?

Toutes les grandes marques du monde font vivre une expérience à leur client lorsqu'il pénètre dans leur magasin ou sur leur site web. Dans notre secteur d'activité, tous les magasins de piscine se ressemblent. Nous avons collaboré avec une entreprise remarquable, Brio Retail,



Gamme de produits Everblue



Exemple d'implantation de la « Piscine-Inspiration® » chez Atoll Piscines



Un agencement différenciant

qui a permis de créer le concept store que nous avons lancé, en mai 2017. Le premier a été réalisé à Quimper, chez SwimGarden. Une vingtaine sont réalisés ou en cours d'aménagement. Ces nouveaux magasins ont vu leur chiffre d'affaires et leur panier moyen augmenter de manière significative. Nous sommes encore plus proche de notre typologie de clients, à fort pouvoir d'achat, appréciant cette atmosphère et cette ambiance. L'un des points emblématiques de notre concept store est la « **Piscine Inspiration®** », un modèle déposé auprès de l'INPI. Ce concept donne un cadre émotionnel à une présentation professionnelle. Pour faire exister une marque, il faut lui procurer un supplément d'âme. J'ai eu la chance de lier un contrat avec la société Game et nous avons obtenu l'exclusivité du Derby Duck®, devenu notre égérie. Il est présent partout en France (on a même pu le voir sur de nombreux événements comme le Tour de France !).

Et les produits ?

Nous avons augmenté notre exigence en termes de qualité de produits et nous nous sommes davantage ouverts au monde. **Aujourd'hui, aucun produit n'est lancé sans avoir été validé par un « comité produits »**. Nous avons renouvelé notre gamme de pompes à chaleur, qui a beaucoup de succès. Une pompe à chaleur en inox, donc loin du « plastoc » ! Nous avons été contraints de changer de fournisseur de produits chimiques, en gardant nos formules exclusives et nous en avons profité pour revoir complètement le packaging de nos produits. Nous ne sommes pas simples vendeurs de produits de traitement, mais experts en solutions d'efficacité. Everblue est reconnu pour sa maîtrise dans le traitement de l'eau et ce, depuis plus de 30 ans. Cela fait partie de l'ADN de notre marque. C'est pourquoi nous proposons à nos clients des analyses, que maîtrisent parfaitement nos concessionnaires. Nous délivrons une prescription adaptée à chaque situation. Certaines concessions font jusqu'à 5 000 analyses d'eau par saison. C'est la qualité de la prescription et la spécificité de nos produits de traitement qui sont un atout de fidélisation de nos clients finaux. Chez Everblue, il n'y a pas de problème sans solution.

Premier réseau de construction, rénovation et entretien de piscines de qualité ?

Parfaitement. Nous avons à notre actif plus de 100 000 piscines construites depuis 30 ans. Aujourd'hui, compte tenu de l'ancienneté du parc en France, il y a une forte demande de rénovation dont bénéficie directement notre réseau, car Everblue est n°1 des rénovations de piscines en France. **Pas moins de 40 % des chantiers que nous avons réalisés en 2018 sont des rénovations.** Pourquoi ? Parce que les gens font confiance au savoir-faire et à l'expertise de nos concessionnaires. Concernant la construction, nous proposons à nos clients des produits performants. Nous avons été précurseurs, lorsque nous avons mis sur le marché l'électrolyse de sel. Nous avons été les premiers également, à faire le choix des robots électriques. C'est pourquoi, nous avons lié un partenariat exclusif avec Maytronics, depuis plus de 30 ans. Et c'est dans cet esprit de performance et de recherche d'exclusivité, que nous avons lancé le Glass Media® (verre filtrant), pour améliorer la filtration des piscines. Nous proposons également un procédé de construction monobloc en béton armé, unique sur le marché, Structura Feat®, qui bénéficie des agréments CSTB et est conforme au DTU. Nous venons récemment de signer l'exclusivité avec la « Piscine Osborne », le must en matière de nage à contre-courant (utilisée par les principaux clubs d'entraînement de champions de natation dans le monde) et nous sommes l'un des leaders de la pose de membrane armée avec notre produit phare l'Armakor.



Le Labo : jusqu'à 5000 analyses d'eau par saison

Pour conclure ?

Nous sommes un réseau familial, avec un esprit de famille. L'esprit de famille c'est pour Everblue, le partage, la cohésion, la loyauté, l'entraide et l'échange. Ce sont là nos valeurs. Familial, car aujourd'hui nous avons un grand nombre de concessions qui ont plus de 30 ans et voient arriver la 2^e génération en leur sein. Même moi, comme la plupart de nos concessionnaires, je travaille avec Pascale, mon épouse. Je terminerai par ces mots qui ont un sens tout particulier pour moi : « *Everblue for Ever* ».

L'ABRI PISCINE, au hit parade des équipements plébiscités !



Est-ce bien utile d'énumérer à nouveau les avantages qu'apporte un abri de piscine ?

Revenons-y pour rafraîchir les esprits. L'abri piscine apporte un confort de baignade largement amélioré, en isolant le baigneur du vent et des intempéries et en assurant un écart de température air/eau idéal et maîtrisé. En outre, l'eau de la piscine sous abri peut être plus chaude de 6 à 10 degrés, grâce à l'effet de serre. Résultat, l'utilisation de la piscine est optimisée, avec des baignades de mi-mars à mi-novembre selon les régions, voire toute l'année pour les piscines chauffées. L'utilisation de produits de traitement de l'eau est maîtrisée, de par l'inexistence d'une catégorie de polluants extérieurs environnementaux (feuilles, terre, insectes, etc.). La consommation d'eau est aussi limitée, du fait d'une moindre évaporation et de l'absence d'hivernage. Enfin, en plus de ces atouts, l'abri représente un équipement de sécurité pour la piscine, lorsqu'il est conforme à la norme NF P90-309, et fait partie à ce titre des 4 dispositifs de sécurité admis par la loi de janvier 2004.

En outre, véritable prolongement et parfois espace à vivre supplémentaire de l'habitation, il doit être coordonné dans un ensemble architectural et s'intégrer de mieux en mieux à l'espace du jardin. Avec une clientèle de plus en plus exigeante, l'abri ne peut en effet plus faire l'impasse sur l'esthétique. S'il se doit d'être fonctionnel, ce ne peut en aucun cas être au détriment de la vue d'ensemble sur le paysage.

En plus des évolutions techniques lui permettant de durer dans le temps avec robustesse et sécurité face aux intempéries, les fabricants ont donc beaucoup mis ces dernières années sur le design de ces structures. Un choix qui a fait son effet auprès des consommateurs...

Dans l'enquête publiée* dernièrement par la FFP (enquête réalisée tous les 10 ans) on note que les équipements permettant de couvrir une piscine arrivent dans le top 3 des équipements les plus prisés : 86,5% des piscines enterrées sont couvertes, dont 14,9% par un abri, un chiffre en augmentation (et 65,2% couvertures/bâches, 21,3% volets roulants automatiques). En 2016**, 87% de ces abris étaient fabriqués en France.

L'offre était répartie, toujours en 2016, en 4 grandes catégories : 55,4 % d'abris télescopiques vendus, 31,7 % d'abris amovibles, 5 % d'abris fixes, et 7,9 % d'abris d'autres types (souples, gonflables...). Le marché de l'abri piscine en France se porte bien et promet encore de belles évolutions. Car les propriétaires de piscine veulent à l'évidence rentabiliser leur investissement et allonger le calendrier des baignades.

De quels abris parlons-nous ?



L'abri bas très discret, voire extra-bas (ou plat), à peine plus volumineux qu'une couverture automatique, l'abri mi-haut, lorsqu'il n'excède pas 1,80 m de hauteur en ne nécessite alors pas de permis de construire, ou encore l'abri haut, adossé à l'habitation ou totalement indépendant, vécu comme pièce à part entière de l'espace de vie... En version haute ou mi-haute, ces ouvrages permettent, outre leur fonction première de protection du plan d'eau, d'ajouter de l'espace à la demeure. Ils peuvent dans

ce cas apporter une réelle valeur ajoutée au bien immobilier.

Cintrés, angulaires, fixes ou télescopiques, disponibles le plus souvent dans un éventail de coloris RAL sur mesure, ils se rejoignent tous sur un point : leurs lignes empruntent des lignes de plus en plus douces et élégantes, gageure pour une structure que l'on sait dès le départ difficile à intégrer harmonieusement à l'espace.

Les exigences de la norme NF P90-309

L'abri, accepté comme l'un des dispositifs sécurisant la piscine (loi 1er/01/2004), doit être verrouillé en dehors de son utilisation, afin d'empêcher tout accès à un enfant de moins de 5 ans, sur tout son périmètre. Le bon verrouillage est donc un élément important dans la conception de l'abri. Fermeture à clé pour les abris Azenco, molettes de sécurité pour Abridgeal, barillet positionnable à hauteur d'homme pour les abris Alukov... chacun son système.

La norme NF P90-309 exige également une résistance à une

* Enquête inédite réalisée par le Cabinet Decryptis pour la FFP. Menée du 26 février au 19 mars 2018 auprès d'un échantillon de 6822 foyers en maison individuelle.

** Chiffres FFP.



Abri mi-haut MH700 - Abridays (Fluidra)

charge de neige de 45 kg/m² de surface et une résistance aux vents jusqu'à 100 km/h. Des tests doivent avoir été effectués sur l'abri : vieillissement, résistance, fermetures, vitrages, matériaux (norme NF), éléments non blessants pour les enfants dans sa composition..., verrouillage conforme...

Les composants : solidité et légèreté

La forme et le design ne doivent cependant pas prendre le dessus sur la fonctionnalité, la solidité et la longévité de la structure. Le client investit une somme qui peut aller de 7 000 à plus de 25 000 €, il souhaite donc évidemment que son abri dure longtemps, et surtout, sans se dégrader, car il sera soumis à d'importantes contraintes, non seulement climatiques, mais aussi chimiques du fait du traitement

de l'eau. Les développements des divers fabricants font donc l'objet d'un compromis serré afin d'apporter confort, fonctionnalité, robustesse et belle allure aux nouveaux abris.

Avec une structure en aluminium thermolaqué le plus souvent, offrant le label Qualicoat, les profils sont plus résistants à la corrosion, aux UV et à une exposition aux aléas climatiques. Près des littoraux, le label Qualimarine est souvent proposé en complément, afin d'offrir une résistance supplémentaire aux agressions de l'air marin. Les profils sont aussi désormais conçus de manière à évacuer l'eau de pluie vers l'extérieur, évitant une stagnation d'eau, source de moisissures...

L'abri avec structure en bois a aussi du succès, apportant une touche chaleureuse en harmonie avec la nature, dans un esprit zen très tendance.

Pour le remplissage des éléments transparents, la tendance est clairement au polycarbonate, léger, solide (beaucoup plus résistant que le verre face aux chocs par exemple), isolant, sécurisé et filtrant car traité anti-UV double face, pour un prix plus compétitif que le verre minéral. Il est aussi plus léger que ce dernier, apportant un avantage capital dans la manipulation des modules de l'abri, surtout lorsqu'il s'agit d'un ouvrage de grande dimension.

Le feuilleteage alvéolaire vient renforcer l'une de ces caractéristiques quant au rayonnement du soleil, en permettant d'absorber davantage les UV. Les fabricants y ajoutent ensuite des traitements de surface : anti-rayure, anti-jaunissement, anti-condensation, lui conférant quasiment les mêmes propriétés que le verre.

Alukov®

23
ANS
1995
2018

Abris de piscine & de spa

Une fabrication certifiée et labélisée
(ISO 9001 - ISO 14001)

Un savoir-faire reconnu

Une recherche constante d'innovation

Expertise • Conseils • Disponibilité



Dans le cadre de notre développement,
nous recherchons des concessionnaires, revendeurs, apporteurs d'affaires.

ALUKOV France - Athena 1 - site d'Archamps - 74160 Archamps
Tél. +33 (0)4 50 87 90 30 - Mobile : +33 (0)6 32 02 73 86 - info@alukovfrance.fr - www.alukovfrance.fr

L'ABRI PISCINE, au hit parade des équipements plébiscités !



L'éclairage LEDs proposé en option sur les abris Abrisol

En général, il sera plein pour les parois (plus transparent), d'une épaisseur de 3-4 mm (voire moins), et alvéolaire (moins transparent) pour la toiture, en 8 mm (abris bas) à 10 mm d'épaisseur (abris hauts).

Certains utilisent le méthacrylate (PMMA) transparent pour le remplissage. Plus fragile, il offre cependant l'avantage d'une faible sensibilité aux UV et transmet parfaitement la lumière. C'est un standard maintenant, la visserie est en inox A4 marine. Qu'ils soient bas ou hauts, télescopiques ou non, les nouveaux abris permettent une grande modularité d'ouverture (intégrale ou partielle) et de déploiement, la version télescopique se repliant entièrement pour laisser le bassin totalement libre à la baignade. D'autres encore permettent une ouverture par un seul module pour les baignades en intersaison, évitant à l'utilisateur d'ouvrir entièrement l'abri.

La motorisation : le confort du confort

Quand on pense « abri » on imagine de lourdes manipulations. Même si les fabricants s'accordent pour alléger les structures tout en assurant une solidité optimale, la motorisation peut figurer aussi dans les critères de choix d'un abri, aussi facile et pratique que soit le mécanisme d'ouverture/fermeture. L'abri peut même être connecté et commandé à distance. Niveau confort, c'est la cerise sur le gâteau ! Cependant, tous ne proposent pas cette option, sachant que les dispositifs de déploiement des abris offrent une très grande maniabilité, à une seule personne aujourd'hui. De plus, autant la motorisation pour un abri bas ne demande que peu de puissance, autant pour un abri haut, le poids à déplacer nécessiterait un moteur ultra performant. La plupart du temps des panneaux solaires pourront alimenter cette motorisation.



Abri de piscine mi-haut MINI RELAX - Abrinoval

Chez Azenco, par exemple, la gamme d'abris télescopiques Néo est pourvue d'un nouveau système de motorisation, situé à l'intérieur du premier panneau, le rendant quasi invisible et peu encombrant. La version solaire est proposée également sur tous les abris grâce à des panneaux photovoltaïques faciles à mettre en place.

Les abris Sokool bénéficient d'une motorisation complètement autonome, à prévoir à l'achat ou à ajouter plus tard. Un capteur solaire est alors ajouté sur la toiture de l'abri, et un moteur placé de chaque côté de l'élément permet d'actionner les modules de l'abri. Le système est situé également en intérieur, pour plus de discrétion. Abridéal propose une motorisation composée également de 2 moteurs, à brancher sur secteur ou en version à énergie solaire. La motorisation proposée est fonction du poids de l'abri visé. Elle s'actionne par un simple tour de clé ou une télécommande.



Abri Stretto - Abridéal

Des ventes complémentaires pour les pisciniers

Pour les futurs propriétaires de piscine, envisager un abri « par la suite » doit pourtant être réfléchi au moment de l'achat de la piscine. L'implantation sur le terrain est capitale, afin de préserver l'esthétique de l'habitat dans son ensemble on l'a vu, et ne pas venir polluer un superbe panorama par exemple. Le cadre de vie est « la » chose à préserver pour votre client : il s'agit de l'améliorer et uniquement de l'améliorer ! Il peut être judicieux parfois, si le budget du client n'est pas extensible, de lui proposer une plus petite piscine, mieux équipée, mais couverte d'un abri.

Comme le rappelait notre spécialiste Patrick Sanchez dans l'une de ses chroniques des métiers de la vente (Spécial PROS n°9), la rentrée de septembre peut s'avérer idéale pour proposer un tel équipement. D'autant que cette année de météo plus que capricieuse fera apprécier tout naturellement un semblant d'été prolongé, sous abri...

Le marché a du potentiel : « 14,9 % des piscines enterrées couvertes » seulement... Un climat de plus en plus aléatoire au printemps, en été... C'est une évidence : l'abri piscine a de beaux jours devant lui ! Il ouvre aussi pour les pisciniers une occasion de compléter leur chiffre d'affaires hors saison. Ils étaient 40 fabricants, répertoriés par la FPP en 2016 : un vaste choix pour les consommateurs, qui rend plus qu'indispensable le rôle de conseil et d'accompagnateur de projet du professionnel.

Nous avons demandé à quelques-uns des principaux acteurs du marché des abris piscine en France de nous présenter leur modèle phare, ses spécificités et celles de leur entreprise.

EVERBLUE

Une longue expérience dans les abris



Pascal BECQUIÉ

Pascal BECQUIÉ, Directeur Marketing et Communication d'EVERBLUE depuis mars 2017, nous parle du modèle d'abri haut Light Cover by Poolcover-EVERBLUE, dessiné exclusivement pour le réseau.

«Façonné sur-mesure, avec des matériaux nobles et des équipements de pointe, les abris de fabrication Pool Cover sont un must en matière d'abri de piscine. Light Cover en est la parfaite illustration et résume tout ce savoir-faire de 30 ans du fabricant belge.

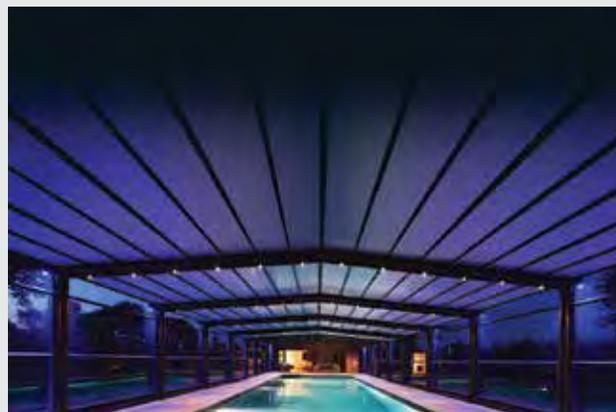
Quelles en sont les grandes spécificités ?

Cet abri est tout d'abord le seul à proposer un éclairage à LEDs intégré (brevet déposé), ce qui en fait un abri 5 étoiles. Comme pour tous nos abris, il ne comporte aucun angle vif, et ce, afin d'éviter de se blesser. Les angles sont conçus avec des équerres en Zicral (aluminium 7075), un matériau utilisé notamment dans l'aéronautique pour les ailes d'avion. Il n'y a aucun point de rupture en cas de charges importantes ou de vents violents.

Il peut supporter des charges de 60kg/m² ou 120kg/m² (selon le modèle). L'abri est bien entendu conforme à la norme NF P90-309. La structure des abris est composée en aluminium 6061 T6, également utilisé dans l'aéronautique pour le bon compromis qu'il procure entre légèreté et robustesse. Les profilés sont tous traités contre la corrosion, à l'intérieur et à l'extérieur de la structure de l'abri.

L'ensemble de la visserie est en acier inoxydable AISI 304. Une patte d'ancrage de fixation latérale est intégrée sur chaque élément de l'abri. Le temps d'ancrage/désancrage est d'environ 10 minutes en moyenne pour un abri de 5 éléments. Deux points d'ancrage sont prévus par élément mobile, et 4 pour l'élément fixe de l'abri.

L'étanchéité au sol et entre les éléments est réalisée par des brosses synthétiques, avec un dosseret en acier inoxydable. Une étanchéité éprouvée grâce aux « brosses inversées » (placées sur le profilé arrière et non avant), réduisant à zéro les frottements et les rayures entre les éléments et facilitant l'ouverture de l'abri.



L'abri haut Light Cover by Poolcover - Everblue

Pour la toiture, les joints polymères remplacent le silicone, plus résistant dans le temps. Pour une grande maniabilité, nos abris sont pourvus de roulettes anti-traces et anti-usure, de 10 cm de diamètre, offrant une grande facilité de glissement. Intégrées sur roulement à billes blindés en acier inoxydable, elles évitent les à-coups. Pour les abris en verre, ces roulettes sont équipées d'une bande bleue en caoutchouc, afin d'absorber les chocs et les inégalités du sol. L'abri s'ouvre facilement avec ou sans rails de guidage au sol. La toiture est en Lexan, une feuille de polycarbonate incassable, traitée anti-UV sur les 2 faces. Les parois sont composées en vitrage synthétique de type SAN (Styrène-acrylonitrile) de 4 mm d'épaisseur, très résistant aux chocs et aux variations de températures. Sur demande, elles peuvent être réalisées en polycarbonate ou en verre trempé (avec une structure adaptée). La pose de nos abris s'effectue par les équipes spécialisées du fabricant Pool Cover.

Les garanties et services ?

EVERBLUE garantit ses abris 15 ans et propose un contrat d'entretien durant 30 ans. Ce service unique permet au client final de conserver un abri comme neuf, avec un nettoyage et une visite annuels de contrôle, ainsi qu'une révision triennale. Les clients recherchent de plus en plus avant tout la sérénité, d'une part dans l'achat d'un abri facile et pratique, mais aussi dans son entretien ! C'est donc un vrai plus de proposer cet accompagnement qui les rassure. »



ever@everblue.com / www.everblue.com

L'ABRI PISCINE, au hit parade des équipements plébiscités !

AZENCO

Toujours en quête d'innovation



Fabien RIVALS

Fabien RIVALS est le Directeur général d'AZENCO GROUPE, qui fabrique des abris et volets piscine à hauteur de 75 % environ de son activité, des abris de spa pour 5 % et des systèmes de couvertures de terrasse à hauteur de 20 %. Il nous parle du dernier-né de la gamme d'abris Néo, faisant particulièrement la fierté de l'entreprise.

« Nous avons réussi à concevoir un abri de piscine hyper design, de qualité et surtout très discret. Néo Smart est aujourd'hui l'abri télescopique le plus bas du marché. Cet abri télescopique se déploie sans rail au sol et permet de dégager entièrement le bassin. Il est la déclinaison de l'abri Néo (disponible aussi en 18, 50, ou 30 cm de ht) en version ultra-basse. Sa toiture est composée de plaques de polycarbonate alvéolaire (8 mm), traitées anti-UV double face, et transparent de 4 mm pour les côtés.

La structure est en aluminium thermolaqué label Qualicoat QualiMarine. Un canal de ventilation est prévu pour l'évacuation de la condensation des plaques. Equipé de la technologie exclusive Roll'roll, l'abri se déploie en coulissant sur des roulettes, placées sous les panneaux gigognes, de manière à être manipulé par une seule personne aisément. Pour une parfaite étanchéité, nous avons équipé l'abri de joints EPDM entre les profilés et les plaques.



Néo Smart, l'abri le plus plat du marché actuellement

Qu'est-ce qui vous démarque de la concurrence ?

En matière d'abris et de pergolas, nous avons une vingtaine de brevets à notre actif : le système Visio, qui permet d'ouvrir son bassin d'un côté comme de l'autre sans toucher aux fixations ; Le Pooldeck, une terrasse mobile qui, une fois fermée, permet d'exploiter cette espace à sa guise (terrasse, plage...) ; la Pergola R-Sky, qui offre la possibilité de découvrir la toiture ; mais également la gamme d'abris télescopiques Néo, qui peut se décliner en différentes hauteurs... Nous avons aussi développé un abri télescopique en kit, spécialement conçu pour les professionnels à l'export et composé de profilés à la sécurité renforcée.



Système Visio

Azenco souhaite se démarquer par sa capacité à innover, à proposer de nouveaux produits plus esthétiques et fonctionnels, tout en conservant un très bon rapport qualité/prix. La tendance du marché est la recherche de produits de plus en plus solides, mais paradoxalement, de plus en plus discrets. Nos services R&D travaillent à apporter des solutions allant dans ce sens. Nos abris sont garantis dix ans pour les éléments en aluminium et polycarbonate, et deux ans pour les pièces d'usure. Nous concevons, fabriquons, commercialisons, livrons et posons tous les abris piscine vendus aux particuliers en direct. Pour les professionnels, c'est différent, nous les assistons dans un premier temps, afin de les former à la pose, pour qu'ils deviennent entièrement autonomes par la suite. »

contact@azenco.fr / www.azenco.fr



La charte Proabris® établie par la FPP

Les professionnels de l'abri s'engagent sur 5 points auprès de leurs clients

1. Information et service client : le client se voit remettre la charte d'engagements. Le professionnel respecte la procédure de vente, depuis le devis jusqu'à la réception de l'abri et apporte conseils sur toutes les étapes du projet d'installation de l'abri, conforme à la norme NF P 90-309.

2. Assurances : Le professionnel possède une assurance en responsabilité civile professionnelle et possède une assurance décennale pour les abris hauts ou / et attenants à une habitation pour lesquels il remet l'attestation à son client.

3. Professionnalisme : Le professionnel respecte les règles professionnelles établies et les normes des produits. De plus, il s'engage à des formations régulières pour ses collaborateurs. Il est également un acteur responsable de la vie économique en étant, par exemple, à jour de ses cotisations sociales.

4. Sécurité : Il est responsable et soucieux de la sécurité aussi bien du chantier que de l'abri.

5. Environnement : Il adopte une conduite responsable en vue de la préservation de l'environnement.

L'intégration parfaite existe elle s'appelle le Néo Smart

Azenco innove encore et toujours avec le dernier né de sa gamme d'abris télescopiques : le Néo Smart. D'une discrétion absolue, avec une hauteur nominale très faible, il s'intègre merveilleusement bien à chaque piscine pour un esthétisme exceptionnel. Simple à manipuler, ses panneaux s'emboîtent les uns sous les autres.

Vous aussi, faites profiter vos clients des toutes dernières innovations en rejoignant le réseau de partenaires Azenco.

L'ABRI PISCINE, au hit parade des équipements plébiscités !

ALUKOV FRANCE

Une offre premium d'une grande modularité

ALUKOV s'est fait connaître sur le marché des abris de piscine depuis plus de 20 ans, avec à son actif plus de 20 000 abris piscine et spa fabriqués. Figurant parmi les acteurs majeurs de l'abri piscine en Europe, l'entreprise est membre de l'association internationale des fabricants et vendeurs d'abris piscine, IPC Team, Groupement Européen d'Intérêt Economique. Sa vaste gamme d'abris s'étend des abris de piscine bas, mi-hauts et hauts, aux abris de spa et de terrasse, dans des formes et dimensions très variées.

Alukov France est le revendeur exclusif de l'usine, située en République Tchèque, laquelle développe des lignes d'abris spécifiquement étudiées pour le marché français (7 x 3 m / 8 x 4 m).



Anthony LABALME

Anthony LABALME, Chef des Ventes anime le réseau de vente Alukov France et nous expose les spécificités de l'entreprise et de ses abris.

« Notre offre est composée d'abris piscine 100 % télescopiques, nous ne commercialisons pas d'abris fixes pour les piscines. L'un de nos modèles les plus aboutis, l'abri mi-haut Tropea est manipulable par une seule personne grâce à son rail de guidage au sol. C'est un bon compromis entre l'abri bas et l'abri haut avec sa hauteur d'1,80 m, car il peut s'installer facilement sans permis de construire. Des lignes cintrées, avec profils en aluminium thermolaqué Qualicoat dans 6 coloris au choix en standard (argent, blanc, anthracite, bronze, cobalt bleu ou imitation bois) et tout coloris RAL en option forment sa structure.



Elegant Azure



L'abri mi-haut Tropea (1,80 ht)
avec une grande ouverture coulissante.
L'abri sur rail, peut s'ouvrir par son milieu
pour découvrir la piscine entière.

Pour le remplissage, nous proposons du polycarbonate transparent en 3, 4 ou 6 mm d'épaisseur, ou alvéolaire, en transparent, bleu clair, fumé ou triple parois, traité anti-UV. Nous avons opté pour des joints EPDM sur tous nos abris, au lieu des joints-brosses.

Comment vous positionnez-vous face à la concurrence ?

Tout d'abord, Alukov dispose de plusieurs usines de fabrication, en République Tchèque (30 000 m²), en Slovaquie et en Hongrie (20 000 m²). Ces usines produisent 3 000 abris par an, qui sont certifiés en termes de qualité ISO 9001, Iso 14001 et par le LNE de Paris. Nous nous appuyons donc sur une entreprise solide, ayant un historique reconnu sur le marché et souvent à l'initiative de nouvelles technologies dans le domaine des abris.

Grâce à tout cela, nous avons constitué une offre premium : 30 modèles pour piscine répondant à des attentes élevées de nos clients et offrant une grande modularité. Alukov propose en effet la possibilité de combiner des modèles de sa gamme pour un abri personnalisé.

Nous fabriquons aussi des abris sur-mesure pour des piscines à débordement ou des abris adossés. Nous mettons l'accent sur les détails techniques qui apporteront encore plus de confort aux utilisateurs : blocage d'ouverture Progrès, porte sur façade ou coulissante sans seuil, manche à fermeture Easy Up, seuil basculant, ou double porte à chaque extrémité de l'abri...

Le verrouillage au sol se fait par loquet sur platine, maintenu du côté gauche et droit de l'abri, avec un barillet en bas d'abri (en option il peut être placé à hauteur d'homme).

Les équipes de concepteurs Alukov sont en continuelle recherche d'améliorations à apporter au confort de nos abris. Ils sont garantis 5 ans pour l'aluminium, 2 ans pour la pose et jusqu'à 15 ans pour le polycarbonate.

info@alukovfrance.fr / www.alukovfrance.fr

ABRIDEAL : De multiples brevets

Abrideal est une entreprise familiale fabriquant des abris piscine dans son atelier basé à Angresse (40) et dirigée aujourd'hui par Frédéric MARMANDE. Sa gamme propose depuis l'abri plat, jusqu'au modèle mi-haut, en passant par l'abri motorisé et télescopique. Camille DACHARY, Responsable Marketing & Communication nous présente l'un de ses modèles phares.

« Combinant idéalement l'efficacité thermique d'un abri et la discrétion d'un volet, notre dernière innovation, l'abri Piatto repousse les limites de la technologie, avec des



Frédéric
MARMANDE

lignes épurées très contemporaines. Ultra discret, il se fond parfaitement dans le paysage. Repliée, sa structure offre un design « banquette » très original. Le revêtement est en polycarbonate alvéolaire (toiture et parois), avec une structure en aluminium, hermétique aux nuisibles. Totalement autonome, grâce à ses panneaux solaires embarqués, la structure se déploie dans un mouvement rapide, fluide et feutré. La télécommande permet d'en piloter l'ouverture/fermeture

avec précision qu'au stade désiré. Aucun guidage au sol n'est requis grâce au système autoguidé (alignement des blocs moteurs) et à sa structure unique.

En option, Piatto est disponible en blanc ou en gris, avec une motorisation solaire.

Votre entreprise est-elle à l'origine de certains brevets ?

On peut effectivement en citer 3.

Étaimagic, un système ingénieux, créé pour l'abri de piscine amovible Primo. Il permet, grâce à des vérins pneumatiques, de relever et de refermer les modules de l'abri aussi facilement que le hayon d'une voiture.

IdéalSlide, regroupant à lui seul 4 brevets. Récompensée par les Trophées INPI de l'Innovation en 2008, cette technologie garantit un parfait coulisement des modules d'abris télescopiques, grâce à un support monorail.

Les **rives filantes**, brevet déposé pour notre abri télescopique coulissant Tempo, assurent un déplacement rectiligne des modules et offre une esthétique unique.

Enfin, le **capot amovible** « pare close », démontable, facilite l'entretien des structures en aluminium de nos abris télescopiques.

Comment vous démarquez-vous de la concurrence ?

Le fait d'être l'inventeur du tout premier abri piscine en France (en 1979) est un avantage qui nous permet de maintenir notre place parmi les leaders du marché depuis presque 40 ans. D'autre part, nous ne possédons pas d'agences, ce sont nos 18 commerciaux qui se déplacent dans toute la France, à la rencontre de nos prospects. Nous sommes fiers de proposer une fabrication française, sur-mesure exclusivement, à la commande. La pose de nos abris s'effectue par des équipes binômes de poseurs professionnels, salariés de l'entreprise. Nous proposons à tous nos clients un accès à notre boutique en ligne de pièces détachées.

infodoc@abrideal.com / www.abrideal.com

Astucieux Adaptable Accessible

FABRIQUÉ EN FRANCE

ISI-MIROIR
La piscine miroir tout simplement

Goulotte pour réaliser facilement une piscine miroir sans bac tampon

Développé en partenariat avec Le CSTB et Le centre de formation aux métiers de la piscine de Pierrelatte.

isi-miroir.fr / abpool.fr
contact@abpool.fr - 07 81 65 97 39

PISCINE GLOBAL

13 • 16
Novembre 2018
Eurexpo, Lyon - France

EUROPE

L'ÉVÉNEMENT RÉFÉRENCE DE LA PISCINE ET DU BIEN-ÊTRE

REJOIGNEZ-NOUS STAND 4G32

L'ABRI PISCINE, au hit parade des équipements plébiscités !

Des abris fabriqués exclusivement pour FLUIDRA France



Yannick HEREDIA

Au sein de FLUIDRA Commercial France, après le succès de la collaboration avec le fabricant espagnol d'abris VEGAMETAL™, un poste de Responsable Abris a été créé en 2018, occupé par Yannick HEREDIA.

Depuis cette année en effet, l'exclusivité de la distribution de ces abris, que ce soit pour les nouvelles gammes Abris et Terrasses en kit

Abrivell et Deckwell, puis pour les abris sur mesure Abridays, est confiée en exclusivité aux soins de FLUIDRA France sur le marché français. Dans l'entreprise depuis 2003, et riche d'une expérience à différents postes, jusqu'au service Grands Comptes, Yannick Heredia assure donc désormais la responsabilité de ce département pour le marché des piscines publiques et privées. Il nous éclaire sur cette récente collaboration et sur l'offre d'abris qui en découle.

« L'intégration dans notre offre des kits Abrivell et Deckwell, exclusivement créés par VEGAMETAL™ pour FCF, nous a permis de proposer à nos clients des solutions immédiatement disponibles et prêtes-à-poser, accompagnées d'un service d'assistance. Un véritable succès auprès des pisciniers !

Ce rapprochement, auréolé des 45 ans d'expérience du fabricant dans le travail de l'aluminium (dont 20 années à la fabrication exclusive d'abris piscine), renforce la confiance de nos clients envers des abris professionnels de haute qualité. L'usine de production, certifiée ISO 9001, les savoir-faire reconnus de sa production, notamment la technique du cintrage des profilés, en font une référence incontestée sur le marché de l'abris.

Tous les modèles, conformes à la norme NF P90-309, sont conçus et fabriqués sans aucune sous-traitance, en Espagne.

Les filières, le design des profilés et les procédés de fabrication sont d'ailleurs la propriété exclusive de l'entreprise espagnole.

Le ou les modèles dont vous êtes le plus fier ?

Le modèle Abridays MH650, abri mi-haut télescopique d'une hauteur maximum de 1,80 m, possède l'avantage



© Crédit photo Patrick Eoche

Modèle en kit Abrivell

de s'installer sans nécessité de dépôt de permis de construire. Nous proposons également une spécificité, l'abri en kit Abrivell, décliné en 4 dimensions : 7 x 3,5 m / 8 x 4 m / 10 x 4 m et 10 x 5 m. Il est préparé dans un conditionnement compact (une seule caisse), facile à transporter, puis facile à manipuler sur chantier. Cet abri bas télescopique s'installe sans permis également (inférieur à 1,80 m). Sans rails au sol, il est conçu avec des façades fixes en polycarbonate traité anti-UV double face et des profilés en aluminium cintré avec un thermolaquage de qualité « Qualicoat Sea Side ».



L'abri MH650, d'une hauteur inférieure à 1,80 m

Il propose une porte coulissante latérale pour accéder à l'abri sans déplacer les éléments, ainsi que 2 clapets relevables en façade. Les ouvertures sont équipées d'une poignée à clé. Pour les collectivités, nous proposons aussi des abris de grande largeur, pour les piscines municipales, hôtels, campings, maisons d'hôtes, centres de rééducation, de thalassothérapie... Fabriqués sur-mesure, ils sont parfaitement adaptables à toutes les contraintes environnementales et à tous les besoins spécifiques. Nous apportons une réponse « clé en main » ainsi qu'un niveau de service très apprécié par cette typologie de clients.

C'est Fluidra qui effectue la pose des abris ?

Nous proposons à nos clients une prestation de pose par l'intermédiaire de notre service FLUIDRA Assistance. Des techniciens spécialisés interviennent chez le particulier pour assurer le montage et la pose de l'abri. Les avantages de ce service sont multiples : l'expertise technique de nos équipes, le niveau de service élevé, la tranquillité du piscinier, sachant qu'il conserve l'intégralité de sa relation commerciale avec son client. C'est VEGAMETAL™ qui assure le montage des abris pour l'HPA.

Quelles garanties pour ces abris ?

La structure en aluminium* et le polycarbonate cellulaire* sont assortis d'une garantie de 10 ans, l'étanchéité silicone est couverte 3 ans, la motorisation 2 ans et le montage 10 ans.

L'abri du futur d'après vous ?

Avec la tendance actuelle, pourquoi ne pas imaginer un abri 100 % connecté ? Avec de belles perspectives de développement qui nous attendent...

* Selon les conditions d'utilisation définies par VEGAMETAL™

marketing@fluidra.fr / www.astralpool.com

Abri days

Abri SUR MESURE pour les professionnels

Ne renvoyez plus les demandes d'abri ! Traitez-les et devenez, vous aussi, un prestataire professionnel pour les abris

Un accompagnement de l'élaboration du devis jusqu'à la pose chez votre client !

Non soumis
à déclaration
de travaux



Abri bas télescopique

Non soumis
à déclaration
de travaux



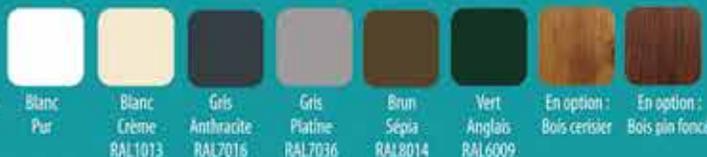
Abri mi-haut télescopique

Après avoir recueilli la demande de votre client, confiez-nous les dimensions de l'abri et nous vous fournissons le devis ainsi que les plans pour sa réalisation. Vous pourrez nous confier également la pose et l'installation via notre équipe de montage dédiée et expérimentée. ABRIDAYS est LA solution d'abri clef en main que FLUIDRA propose aux professionnels de la piscine .



Abri haut télescopique sur rails ou fixe

8 coloris au choix :



Structure Classique, Medium ou Premium :

Selon la taille de l'abri et selon la région (en montagne par exemple) notre bureau d'études vous conseillera sur la structure adaptée aux conditions. Dans tous les cas, ABRIDAYS est conforme à la norme **NF P 90-309** pour la sécurité des piscines.

Tous les modèles, toutes les options, tous les outils de présentation

DEMANDEZ NOTRE BROCHURE

marketing@fluidra.fr



FLUIDRA



ASTRALPOOL

www.astralpool.com

L'ABRI PISCINE, au hit parade des équipements plébiscités !

ABRISOL : Zoom sur un abri de spa

On trouve peu d'études encore, voire pas du tout, sur le nombre d'abris de spas vendus en France. Cependant, le marché du spa tendant à se développer, on peut facilement en déduire que celui des abris de spa suivra, même si beaucoup de spas sont installés en intérieur. Certains font cependant le choix d'aménager un véritable cocon autour de leur spa dans leur jardin, pour en faire un espace à part entière coupé du monde et entouré de ver-



Abri de spa SFERA d'Abrisol

dure. Tout comme l'abri piscine, l'abri de spa a vocation à pouvoir s'utiliser entièrement fermé, façon « bulle de protection » toute en transparence, ou mi-ouvert lorsque la météo le permet. Ce travail de conception du design le plus adéquat, c'est une partie de l'activité d'ABRISOL, fabricant d'abris de piscines, spas et terrasse depuis plus de 20 ans.

Claude CROUZAT, Gérant de la société, a choisi de mettre en avant parmi tous ses abris, un modèle très abouti d'abri de spa. SFERA porte dans son nom tout un concept, puisqu'il promet une sphère de protection.



Claude CROUZAT

Celle-ci est composée de deux demi-coupoles, tout autour du spa. Une partie de l'abri reste fixe, tandis que la seconde coulisse, sans rail au sol, en demi-cercle, découvrant élégamment le spa. L'abri offre ainsi une capacité d'ouverture de 50 %, ouvrant un large accès au spa. Sa structure en aluminium peut recevoir une finition de coloris argent, blanc, gris etc.

Les éléments transparents, présents tout autour de l'abri, sont constitués au choix, de polycarbonate compact transparent, fumé ou alvéolaire.

Quelle part de votre activité représente l'abri de spa ?

Les abris de spa, terrasse et car ports représentent un tiers de notre activité. Nous sommes fabricants, et spécialiste de l'exportation d'abris aux professionnels. Nous travaillons d'ailleurs exclusivement avec eux, en leur offrant l'une des plus vastes gammes d'abris, quasiment adaptable à tous les cas de figure.

Nous proposons un service complet pour les accompagner, à savoir : aide à la vente et à l'élaboration des devis, fabrication, livraison et installation par nos soins.

Où sont fabriqués vos abris ?

A Alicante, en Espagne. Nous y disposons de plus de 5 000 m², consacrés à la production, ainsi qu'à la recherche, au développement et à l'innovation.

La qualité de nos produits nous permet de bénéficier de la certification du Laboratoire National de Métrologie et de tests, pour obtenir la conformité obligatoire à la norme NF P90-309. Nos abris sont garantis 10 ans pour la structure et 10 ans dégressifs pour les remplissages.

Qu'est-ce qui vous démarque de vos concurrents ?

Outre une très large gamme de formes et de dimensions d'abris, notre offre comprend également un grand choix de coloris en standard et toutes les couleurs possibles en option.

D'autres options sont proposées, telles que la porte latérale, l'éclairage LEDs, un abri avec ou sans rails, et la personnalisation complète de l'abri sur-mesure.

info@abrisol.net / www.abrisol.fr

ABRINOVAL

DEVENEZ DISTRIBUTEUR ABRINOVAL
et découvrez l'Optic et le Thermo, nos abris bas télescopiques !



VENTE DIRECTE



VENTE COMMISSIONNÉE



info@abrinovall.com

02 51 08 85 39

ZA St-Denis les Lucs, 85170 St-Denis la Chevasse

ABRINOVAL

Un cahier des charges très strict

Bruno MENEUST, dirigeant d'Abrinoval, a créé son entreprise voici 19 ans. Depuis 8 ans, il assure la fabrication de tous ses abris, réalisés sur-mesure, dans l'usine hongroise de Nivovas, à Kaposvár.



Bruno MENEUST

« Le cahier des charges de fabrication a été défini avec des critères stricts, établis selon les standards autrichiens. Aujourd'hui, l'entreprise distribue ses abris (piscine – pour 90 % de son activité – et abris spa et terrasse) auprès des particuliers, dans la région Ouest de la France et par l'intermédiaire de pisciniers sur le reste du territoire. Nos créations, labellisées ProAbris, sont développées dans l'optique d'un SAV réduit au minimum, grâce

à l'emploi de matériaux de haute qualité.

Votre abri le plus abouti ?

L'un de nos derniers modèles d'abris mi-haut télescopiques, le Mini Relax en est l'illustration : une grande résistance mécanique renforcée par 2 rails au sol, les plus plats du marché ; 3 arceaux par abri (1 à chaque extrémité et un central), de 4 à 8 accroches anti-tempête par module, selon la largeur de l'abri, des modules plein cintre, des roulettes indépendantes en Téflon avec aiguillage en inox et des joints bavettes venant remplacer les joints balais. Le polycarbonate transparent traité anti-UV a été délibérément choisi pour assurer tout le vitrage de l'abri, suite aux problèmes de porosité constatés avec le polycarbonate alvéolaire.



L'abri mi-haut Mini Relax guidé sur rails au sol.

Un choix motivé également par le souhait d'une plus grande transparence de l'ensemble. Les plaques de polycarbonate sont fabriquées en feuillure (à la façon des fenêtres), entre 2 joints supportant leur dilatation. Le profilé de la structure est volontairement plus fin que la moyenne, pour des lignes plus esthétiques, mais sa finesse a été compensée par de l'aluminium de forte densité. Pour permettre l'évacuation de la condensation, un espace de 5 cm est laissé libre (verrouillé à clé), assurant une bonne ventilation entre chaque module. Visserie et rivets sont bien sûr en inox. Le verrouillage de l'abri est automatique et s'effectue grâce à des loquets et tiges en inox, se conformant ainsi à la norme NF P90-309. L'abri, aux lignes arrondies, permet un accès par un seul des modules, lesquels sont tous indépendants pour une grande souplesse d'utilisation, maniable par une seule personne. Nos garanties sont de 10 ans sur la structure, 10 ans dégressifs sur le polycarbonate et 2 ans pièces d'usure. »

info@abrinoval.com / www.abrinoval.com

HEAT COVER

BY SORODIST

UN PRODUIT INVISIBLE,
POUR DES
ÉCONOMIES VISIBLES

INNOVATION

HeatCover® est un produit liquide 100% biodégradable, innovant et intelligent qui, grâce à ses molécules actives, forme à la surface de l'eau un film totalement invisible. Il est destiné à tous les types de bassins, intérieurs et extérieurs.

Que vous ayez un camping, un hôtel, un centre de thalassothérapie ou encore que vous soyez un particulier, baissez vos factures d'eau et d'électricité sans attendre.

ÉCONOMISEZ L'EAU !

Le produit forme à la surface de l'eau une barrière, invisible et inodore réduisant l'évaporation.

ÉCONOMISEZ L'ÉLECTRICITÉ !

HeatCover® préserve la température de votre bassin et évite à votre pompe à chaleur et à votre système de déshumidification de tourner à plein régime.

ÉCONOMISEZ LES PRODUITS DE TRAITEMENT !

Grâce à l'économie d'eau réalisée, vous réduisez ainsi votre consommation de produits chimiques.

EUROPE
L'ÉVÉNEMENT RÉFÉRENCE
DE LA PISCINE
ET DU BIEN-ÊTRE

Retrouvez-nous
Hall 4 Stand C48

www.sorodist.com
sorodist@sorodist.fr
+33 (0)4 68 92 94 00

POURQUOI ?

Merci pour vos réflexions positives sur ces « Pourquoi ». Effectivement, que de questions on se pose dans nos métiers piscine de construction, de rénovation et d'entretien. Ici, dans ce type de rubrique on répond en quelques lignes à ces nombreuses questions.

Guy Mémin

Pourquoi connaître et poser une pompe à chaleur piscine ne s'improvise pas ?

Une pompe à chaleur pour piscine représente aujourd'hui l'une des solutions de chauffage la plus recherchée. Mais elle nécessite des connaissances sérieuses car c'est un équipement qui a des exigences.

Comment fonctionne-t-elle ?

Généralement les pompes à chaleur pour piscine sont de type air/eau, c'est-à-dire qu'elles prennent la chaleur de l'air pour la transmettre à l'eau de la piscine.

Elle est positionnée après la filtration (et avant l'éventuel système de traitement de l'eau) avec un concept de « by pass » qui permet de régler la quantité d'eau que l'on désire renvoyer chauffée dans la piscine. Ce « by pass » est constitué de 3 vannes qui assurent si nécessaire l'isolement de la pompe à chaleur. Il permet également de condamner l'hiver ce chauffage, vidanger son circuit hydraulique et recouvrir si possible la pompe à chaleur d'une housse d'hivernage.

Le branchement à l'alimentation électrique s'effectue



mini piscine
BLUE VISION
MAXI PLAISIR ADAPTÉ À TOUS LES ESPACES

RED POOL
composit pour piscine

www.redpool.fr - info@redpool.fr

avec protection par disjoncteur différentiel courbe D (indispensable pour la protection de charges ayant de forts courants d'appel, cas des pompes à chaleur).



PAC SUN PRO EVO

A propos de la pompe à chaleur piscine (PAC)

De conception air/eau, une PAC piscine récupère la chaleur de l'air pour la transmettre à l'eau du bassin. La faire fonctionner est simple : régler le thermostat et la régulation se fait d'elle-même. Les calories contenues dans l'air extérieur sont transférées dans un fluide froid (fluide frigorigène) qui se transforme en gaz sous l'effet de cet apport calorifique. Compressé, ce fluide monte rapidement en température puis, au contact du circuit d'eau se condense et transfère sa chaleur à l'eau. Ensuite, le fluide passe dans un détendeur qui abaisse fortement sa température et c'est reparti pour un tour.

Son implantation

Exploitant la chaleur de l'air ambiant pour chauffer l'eau de la piscine la pompe à chaleur doit être installée intelligemment : à l'écart d'un mur, face à l'air chaud avec beaucoup d'aération, suffisamment éloignée de divers obstacles. Optez pour un emplacement à 7-8 mètres maximum de la piscine afin d'éviter des déperditions de chaleur entre la pompe piscine et le bassin. L'espace prévu pour recevoir la pompe à chaleur sera de préférence en béton, des patins en caoutchouc seront posés dessous la PAC afin de surélever d'1 à 2 cm. Ainsi l'eau de condensation s'écoulera aisément et les vibrations du système seront limitées.

Qu'en est-il du coefficient de performance (COP) ?

Le COP correspond au ratio existant entre la puissance fournie à l'eau de la piscine et la consommation électrique de la pompe à chaleur.

Ainsi par exemple, un COP de 5 signifie que pour 1 kW consommé au compteur électrique la pompe à chaleur fournit 5 fois plus d'énergie à l'eau de la piscine, soit 5 kW.

Plus le COP est élevé, plus l'appareil est performant et économique. Le COP dépend donc des conditions de températures (air et eau) et d'hygrométrie.

Ainsi la précision COP apportée par le fabricant vous permet d'évaluer le rendement d'une pompe à chaleur de piscine et notamment de les comparer.

Le lieu d'implantation de la piscine aura un impact direct sur le COP de la pompe à chaleur. Les performances seront plus basses avec une température à 15° plutôt qu'à 25°C. Une PAC sera donc plus performante si elle est installée dans le sud de la France plutôt que dans le nord de la France.

Pourquoi ce puissant désinfectant, qu'est le brome, présente tellement d'intérêt face au chlore ?

Le brome est largement présent dans la nature et principalement dans les eaux de mer sous forme de sel soluble. Israël, avec la Mer Morte dispose de l'endroit le plus riche en sel (8 fois plus salée que les autres mers) avec des bicarbonates, du brome, du chlore...

Le brome est un produit complet :

- Désinfectant, oxydant (détruit virus, bactéries, champignons)
- Algicide (préventif et curatif)
- Rémanent (action immédiate et continue sur les germes pathogènes au fur et à mesure de leur apparition)

4 bonnes raisons de traiter au brome

1- Il est doux et inodore

Au contact des déchets organiques (sueur, salive, urine, produits solaires...) alors que le chlore produit des chloramines (irritantes et odorantes), les bromamines du brome ne sont pas irritantes. C'est pour le baigneur un confort pour la peau, les muqueuses et les yeux.

2- Il est peu sensible aux ultraviolets du soleil

Contrairement au chlore qui nécessite d'être protégé par un stabilisant (acide cyanurique), pour le brome il n'est pas utile d'avoir un stabilisant dans l'eau. Rappelons que lorsque l'eau traitée dépasse plus de 75mg/litre de stabilisant, le chlore n'agit plus, donc : absence de désinfection et action sur les algues.

3- Pas de problème grave si le pH est mauvais

En effet, si le chlore est actif à environ 60% et le pH à 7.2/7.4, pour le brome il est encore actif avec un pH d'environ 8. Certes l'eau est alors moins cristalline qu'avec un pH de 7.2/7.4.

4- Une température élevée de l'eau ne l'handicape pas comme désinfectant

Contrairement au chlore, aussi il est particulièrement conseillé pour les spas, les piscines chauffées... Il fallait bien que le brome ait un défaut !

Oui, son prix est un peu plus élevé par rapport au chlore et pour obtenir une parfaite diffusion constante du brome en pastilles, il faut mettre en place un doseur adapté (brominateur) placé en dérivation sur le système de filtration avec une vanne qui permettra de régler le débit d'eau.

Si la piscine était auparavant traitée au chlore stabilisé (galets, pastilles, granulés), vérifiez que l'eau ne contienne pas plus de 20mg/litre de stabilisant pour qu'il y ait une comptabilité avec le brome. Sinon, vider une partie du bassin pour déconcentrer avec l'apport d'une eau neuve et arriver à ne pas dépasser ce taux de 20mg/litre. Pour lutter contre la formation de bromamines tous les 15 jours, appliquez en surface un traitement choc réactivateur des bromamines en brome actif : Brome choc (Ocedis), Aquabrome régénérateur (Bayrol), Brom Choc (Mareva).

APF

Autofix 2.0, la sécurité sans effort !

Autofix 2.0, système breveté de verrouillage/déverrouillage 100% automatisé pour couverture automatique de sécurité APF. Plus besoin de se baisser pour attacher les pontets de fixation de sécurité.

AUTOFIX

La seule couverture 100% automatique ! Plus d'infos sur www.apf-autofix.fr

Pourquoi une alarme de piscine immergée est-elle souvent préférée ?

L'attrance des enfants pour le milieu aquatique est évidente. Depuis la loi du 3 janvier 2003, suivie des décrets d'application, les piscines familiales et celles des collectivités privées de plein air (qu'elles soient enterrées ou semi-enterrées) doivent être sécurisées.

Cela concerne les enfants de moins de 5 ans et ces dispositifs rentrent dans « la protection passive » qui regroupe 4 systèmes de protection : abri piscine, couverture de sécurité, alarme, barrière. Tous les quatre doivent répondre à des normes bien précises.

Vous, constructeur, êtes responsable de conseiller votre client dès la mise en eau de sa piscine. S'il refuse de mettre en place un système de protection agréé, pour libérer votre responsabilité de cette information obligatoire, un courrier recommandé rappelant ces 4 dispositifs vous couvrira en cas d'incident. C'est en effet le propriétaire qui risque une amende de 45 000€ ainsi que des sanctions pénales.

Quel intérêt représente une alarme immergée ?

Une clôture, un abri ou une couverture de sécurité représentent toujours un budget qui s'ajoute à celui de la piscine alors que l'investissement pour une alarme immergée est sans aucune comparaison. Elle doit certes

être homologuée NF P90-307 et depuis le 01/04/2015 seule le LNE (Laboratoire National d'Essais) est autorisé à délivrer les attestations de conformité des alarmes de piscine pour détection par immersion commercialisées en France selon le Décret n°2009-873 du 15/07/2009.



Aqualarm - Maytronics

Durant une journée de baignade possible, il est logique qu'une couverture de sécurité reste « ouverte », de même pour un abri non fermé (chaleur trop élevée...) ou une barrière dont le portillon est resté ouvert par omission. La présence d'une alarme immergée renforce ainsi cette sécurité.

On trouve des alarmes immergées pour piscine à partir d'environ 250€ (Aquasensor, Aqualarm...). Il est intéressant de signaler également l'intérêt d'une autre alarme : l'Aquasensor Espio, fixée sur la paroi intérieure du bassin, elle ne se voit pas sur les margelles et disparaît lorsqu'une couverture de sécurité type volet roulant est en place. Une télécommande active ou désactive l'alarme.

En cas de chute d'un enfant, cette alarme branchée réagit très vite (moins de 7 secondes).

Elle n'est pas également très sensible au vent. Ces équipements d'alarme piscine immergée conviennent aux piscines jusqu'aux dimensions d'environ 10m x 5m. Pensez donc à avoir toujours en stock ce matériel bien exposé en magasin.

Pourquoi mettre une « poche filtrante » dans le panier du skimmer ?

Oui, quel intérêt d'utiliser cette « poche » jetable (Net'Skim) dite « préfiltre » puisqu'il y a déjà un panier dans le skimmer.

Les canadiens français ne voulant pas employer ce mot anglais « skimmer » l'appelle « un écumeur de surface ». Excellente définition car effectivement il s'agit bien d'un égouttoir dont les trous laissent bien sûr passer l'eau du bassin avec une grande partie de fins débris (pollen, insectes...) qui rejoignent la pompe (avec son panier/préfiltre) puis le filtre.

Tous ces fins déchets conduisent à l'encrassement du système de filtration. Seuls les gros résidus (feuilles, pétales, gros insectes...) sont retenus dans le panier s'il n'y a pas ce renfort filtrant dont le maillage très fin retient aussi les fines particules.

La fixation élastique de cette « poche » ainsi qu'au fond du panier assure un résultat optimal. Étonnant également de

constater que le panier du préfiltre de la pompe est beaucoup moins colmaté. Ainsi on observe que l'encrassement du filtre est plus lent. Au printemps l'eau de la piscine reçoit beaucoup de fines pollutions telles que le pollen. C'est habituel lorsque la piscine est proche d'arbres et d'arbustes.

Vérifier régulièrement l'état d'encrassement de cette « poche filtrante ». La finesse filtrante (250 à 300 microns) est telle que l'on peut observer un colmatage rapide après quelques jours. Il sera alors soit nettoyé soit de préférence remplacé (installé en 10 secondes).

Le Net'Skim est présenté en boîte de 12 pièces, facile à stocker. Il est indispensable que l'on en dispose dans son magasin, bien mis en évidence, illustré pourquoi pas par un panier de skimmer équipé de cette « poche filtrante » jetable.

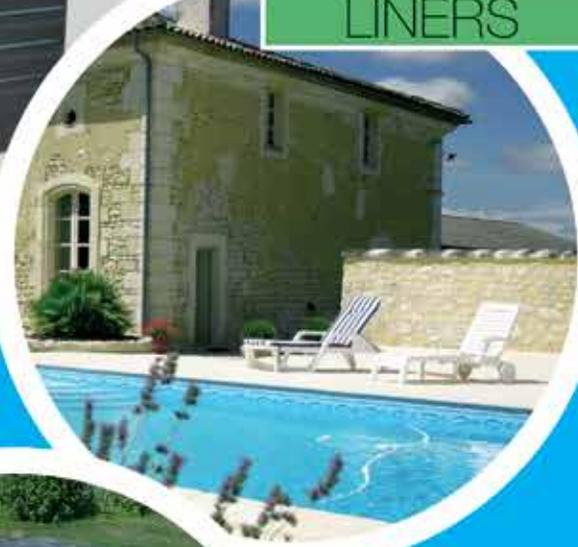


Pompe à chaleur
BALI & PUMPEE

NOUVEAUTÉ
2018



Fabrication de
LINERS



Fabrication de
BÂCHES

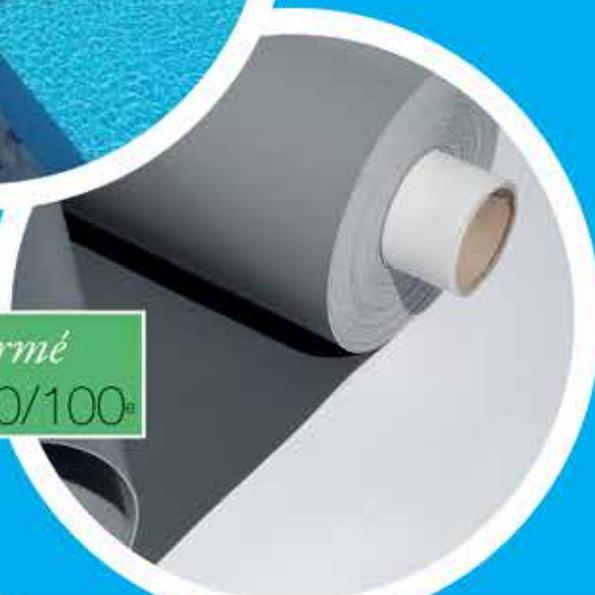


Volets de
SÉCURITÉ



Terrasse
MOBILE

PVC armé
TITAN 150/100^e



WOOD

2 usines à votre disposition :

Fabrication de **Volets / Bâches** (DOURDAN) : 01 64 95 19 18

Fabrication de **Liners** (ST JEAN D'ILLAC) : 05 56 33 85 20

www.wood.fr
Made in France

NOUVEAUTÉS

POOLSTAR

Les nouveaux spas Netspa Premium

Fabricant des spas Netspa, POOLSTAR lance sa gamme Premium venant compléter son offre en spas gonflables. Les deux modèles Python et Caiman accueillent de 4 à 6 personnes, sur une terrasse, dans un jardin ou même en intérieur. En effet leur habillage soigné en simili-cuir haut de gamme et motif croco permet de s'adapter parfaitement à un décor d'habitation. Cet habillage vient recouvrir le liner du spa, apportant une protection supplémentaire contre les agressions du quotidien.

Le liner intérieur est quant à lui en PVC laminé 0,63 mm, offrant robustesse et longévité. Ces spas sont équipés d'une pompe de filtration haute performance, de 1200 L/h, doublée d'une cartouche « Bacti-stop », pour assurer une eau propre et saine en permanence.

Le bloc moteur comprend une pompe à air de 650 W, alimentant un puissant bouillonnement de l'eau massant et relaxant, sur toute la périphérie du spa. Il est équipé d'une prise différentielle 10mA, protégeant le système électrique. Caiman et Python sont livrés avec leur couverture isotherme, munie de boucles verrouillables, pour une sécurité optimale vis-à-vis des enfants. Le Netspa Caiman est de forme carrée de 168 x 168 cm (capacité 700 L) et peut accueillir jusqu'à 4 personnes. Python, plus imposant, affiche une forme octogonale avec une largeur de 195 cm, pour s'y prélasser à 6. Les deux spas sont garantis 2 ans, y compris le bloc moteur et le liner.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr



Spa Caiman



Spa Python



FILTRINOV

NAGE À CONTRE COURANT

3 débits possibles :

- 30 m³/h
- 50 m³/h
- 70 m³/h

• Option : tuyau de massage

 S'adapte à tous types de structures

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

SOFATEC

L'enrouleur de couverture piscine hors-sol et sur rails Marquise

Le nouvel enrouleur Marquise sur rails avec son nouveau design, est une couverture automatique hors-sol de SOFATEC s'adaptant aux piscines neuves ou existantes de 12 x 6 m au maximum et permettant d'échapper aux pans coupés ou autres formes. Il existe en alimentation à énergie solaire ou sur des roulettes.

Simple à installer, cette couverture peut être équipée de lames de différentes couleurs. Ces dernières peuvent aussi être pourvues de **bouchons réglables brevetés**, exclusivité de SOFATEC, permettant un réglage de +/- 20 mm de chaque côté des lames, ou bien de bouchons fixes.

La découpe du tablier peut être réalisée en finition équerre ou en forme.

Fabriquée en France, **Marquise** sur rails est conforme à la norme NF P 90-309 (LNE).



sofatec@orange.fr / www.sofatec.fr

SORODIST

Un produit invisible pour des économies visibles

SORODIST, société spécialisée depuis plus de 25 ans dans la distribution aux professionnels de matériels liés à la circulation des fluides, lance en France en exclusivité un nouveau produit permettant de réaliser des économies d'eau, d'électricité et de produits de traitement pour la piscine. Heatcover, sous forme liquide, est composé de molécules formant un film invisible à la surface du bassin. Il agit ensuite en réduisant considérablement l'évaporation de l'eau et en préservant sa température. Entièrement biodégradable, ce produit n'a aucun goût ni odeur et est inoffensif pour la santé, n'engendrant aucun sous-produit.



A l'aide d'une pompe doseuse, le produit est injecté en très faibles quantités, à raison d'1 à 2 ml par m² et par 24h, pendant le cycle de filtration de la piscine. Après avoir agi, il s'évapore au bout de 50 heures. Compatible avec toutes les piscines, intérieures et extérieures, avec tous les systèmes de filtration, Heatcover permet des économies en eau, en électricité (réduit l'utilisation de la pompe à chaleur et du déshumidificateur en intérieur), et en produits de traitement (moins d'évaporation d'eau...). Il représente une solution alternative à la bâche à bulles.

Le produit a déjà fait ses preuves en Belgique et aux Pays-Bas et s'adapte aussi bien aux piscines résidentielles qu'aux établissements collectifs qui souhaitent réaliser des économies en frais de fonctionnement.

L'entreprise participera au salon Piscine Global Europe, stand C48.

sorodist@sorodist.fr / www.sorodist.com

TOUCAN

Nouvel emballage Net'Line

Le gel nettoyant pour ligne d'eau Net'Line de TOUCAN, se présentera en 2019 dans un nouvel emballage pratique. Il sera pourvu d'un bouchon de sécurité enfant, répondant à la norme ISO 8317 (emballage à l'épreuve des enfants). Le produit se distinguera facilement en rayon avec sa présentation et sa formule exclusives, en contenant de 300 ml. Il conserve la même formule 2-en-1 en gel, pour un détartrage et un dégrassage de la ligne d'eau des piscines et des spas.

Rendez-vous sur le stand 4D113 du salon Piscine Global Europe en novembre pour le découvrir, avec la gamme des produits d'entretien piscines et spas de Toucan !

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

chauffage piscine
WarmPool

BrightBlue



Colibri

ELECTROLYSEUR DE SEL

- Capacité de production de 10 à 40g/h,
- Cellule mono polaire, 35 % plus efficace que les unités bipolaires,
- Sonde de température avec fonction automatique d'hivernage,
- Ecran LCD avec son menu Séquentiel intuitif,
- Détecteur de couverture automatique et manuelle,
- Compact, léger et facile à installer,
- Garantie 12500 heures OU 5 ans.



Sanus

CONTRÔLEUR DE PH

- Ecran simple et intuitif,
- Système ENCODER
- Alarme électronique de temporisation pour éviter un surdosage de PH,
- Plage de mesure de PH XL de 0 à 13,8,
- Grande précision de l'échelle de PH +/- 0.1,
- Garantie 2 ans.

www.warmpool.fr | info@warmpac.fr

SCP

Les spas WEEKEND à partager en musique

Depuis le 1^{er} septembre 2018, l'ensemble des spas WEEKEND proposés par SCP dans sa gamme Bien-Être, s'équipent de l'**option My Music**. Les modèles 330/L, 536/L et 645/L intègrent dans leur coque, dans une **édition limitée**, le système audio permettant de profiter du spa **en écoutant de la musique via un smartphone ou un lecteur MP3 par Bluetooth**.



My Music est bien sûr résistant à l'eau et inclut des haut-parleurs répondant à la norme « qualité marine ». Ces derniers sont conçus pour résister aux conditions climatiques les plus extrêmes. L'offre est valable dans la limite des stocks disponibles.

Info.fr@scppool.com / www.scpeurope.fr

AB CONCEPT
Innovations et solutions pour la piscine

Buld'O

La couverture à bulles pour l'été et l'hiver

Très efficace l'ÉTÉ
grâce à une bulle de très haute qualité

Très efficace l'HIVER
par filtration des impuretés et des eaux pluviales

Convient à toutes les piscines, grands bassins ou de formes libres

Mise en place facile
Fini l'hivernage fastidieux !

Bénéficiez d'importantes économies à l'achat et à l'utilisation sur toute l'année.

contact.abconcept@yahoo.com
Tél : 06 10 01 03 42

INNOVCHEM

Nouvelles cartouches filtrantes 100 % éco-responsables

INNOVCHEM est une start-up toulousaine née il y a 2 ans, qui développe **des produits « verts » dédiés au traitement des eaux de piscines**, conçus grâce à des supports issus de l'agriculture. Bénéficiant de l'expérience de plusieurs années de ses 2 fondateurs, Jean-Marie Casanova (Master Chimie analytique) et Jean-Christophe Garrigues (Docteur en Chimie, Ingénieur CNRS et Expert auprès de l'ANSES), tous deux experts en chimie, l'entreprise crée, produit et commercialise ses produits auprès des particuliers, professionnels et collectivités.

Son produit phare, **Solicore™ Piscine**, breveté, est un procédé éco-responsable de filtration à la fois physique et chimique à très haut pouvoir d'absorption, adapté à toutes les configurations de bassins, intérieures comme extérieures et aux spas. **Il s'agit d'un filtre innovant et naturel permettant l'élimination des composés organiques**, qu'ils aient pour origine les baigneurs, la nature ou l'environnement du bassin, présents dans l'eau de la piscine. Il se présente **sous la forme de cartouches de formats différents, à placer dans le panier du skimmer, les goulottes de débordement ou le bac de rétention**. Son rôle est de capter les contaminants organiques (pollution environnementale), les résidus de crèmes solaires et cosmétiques et les matières en suspension, afin de purifier l'eau et de la rendre plus limpide. Lorsqu'elle est saturée, la cartouche change de couleur et s'élimine dans les déchets ménagers. Elle contient en effet un support cellulosique finement fragmenté, sur lequel est stabilisé un liquide alimentaire, sans danger pour l'environnement.



Pour les piscines intérieures, le fabricant préconise **d'associer à cette cartouche de filtration le produit Solicore™ Chloramine**, permettant de surcroît d'éliminer les sous-produits de la chloration : chloramines, trihalométhanes, chloroforme...

Ces deux procédés innovants **fabriqués en France**, en plus d'être doux pour l'environnement, permettent par leur action de protéger le circuit de filtration, faciliter l'entretien de la piscine, diminuer l'usage de produits de désinfection, mais aussi de réaliser des économies significatives en eau en diminuant les contre-lavages et renouvellements d'eau.

Vous pourrez découvrir les produits Innovchem au salon Piscine Global Europe en novembre.

info@innovchem.fr

www.innovchempiscines.com

AQUAVIA SPA

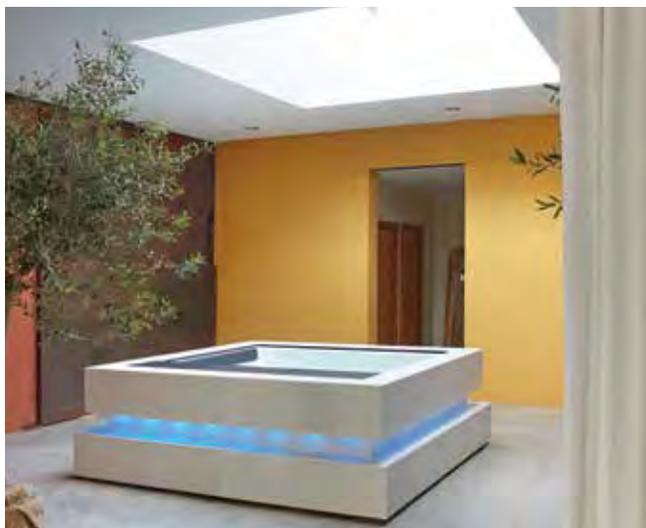
Le spa CUBE vise le luxe

Le spa CUBE est un des modèles phares d'AQUAVIA SPA, créé dans un design très contemporain. Hormis son design très caractéristique, il a été dessiné sous l'inspiration d'un vrai concept de mobilier urbain : **un spa haut de gamme dans un style architectural moderne aux lignes minimalistes**. Ce spa se reconnaît en effet très facilement parmi les autres, avec son assise cubique volontairement accentuée. Le résultat, empreint d'élégance, invite l'art contemporain dans l'habitation, en laissant à ses 4 utilisateurs la liberté de se déplacer librement dans le spa et de façon flexible.

D'un point de vue thérapeutique, la conception vise à la fois le bien-être physique, mental et émotionnel, au travers des 5 sens. Ses 27 jets d'eau pressurisée, 12 jets d'air chaud avec système Relax Impact (mer de bulles enveloppantes sur les jambes et les fessiers) délivrent leurs massages bienfaisants. Tandis que le **système d'aromathérapie** libère ses senteurs dans l'air sous la forme de bulles, améliorant encore l'expérience du spa. Pour apprécier ces sensations physiques, le **système audio Bluetooth Surround à 4 haut-parleurs** hauts de gamme et subwoofer puissant vient parfaire l'ambiance de détente.

Pour le plaisir des yeux, la **fonction exclusive Color Sense**, avec 5 spots Leds multicolores à l'intérieur du spa, teinte l'eau de la couleur choisie ou dans des séquences de chromothérapie spécialement programmées. Un jeu de lumière Leds invisibles, disposées autour du périmètre de l'habillage du spa, peut être synchronisé à l'aide de Pure Line Lighting, pour un repos visuel maximal.

Toutes ces fonctionnalités se contrôlent sur un panneau Balboa, auquel on peut ajouter le Wi-Fi Touch Panel pour un contrôle à distance des fonctions de base du spa, afin d'en améliorer l'efficacité énergétique et économiser en entretien.



Le spa Cube bénéficie d'une isolation EcoSpa qui peut être complétée du système Nordic Insulation, recommandé en extérieur (jusqu'à -15 °C), afin de réaliser jusqu'à 80 % d'économies d'énergie.

Son système de pompe ultrasilencieuse garantit une eau propre et claire, allié à un traitement UV permettant d'économiser en produits d'entretien (jusqu'à 80 % en moins).

Un spa visant ouvertement le luxe, tant en apparence qu'en performances.

aquaviaspa@aquaviaspa.com

www.aquaviaspa.com

Retrouvez



13 • 16 NOVEMBRE 2018
au salon:



EUREXPO Lyon
STAND
4D146
HALL 4

demandez une
DÉMONSTRATION GRATUITE
POUR DÉCOUVRIR



www.logyline.com
05 57 02 09 32
contact@logyline.com

PEIPS

Nouvelle ligne de spas TONIC

Fort de son expérience de plus de 30 ans dans la création et sur le marché des spas, la marque PEIPS signe une **nouvelle collection de 5 modèles de spas** en adéquation avec la demande actuelle.

La nouvelle gamme TONIC annonce la couleur, promesse de massages tonifiants élaborés. De 3 à 6 postes de massages, assis ou allongés, alimentés par une quarantaine à plus de 80 jets hydromassants selon le modèle, ces spas sont dotés de pompes à eau (mono et bi-vitesse) et pompes à air pour alterner les massages.

L'électronique a été confiée à la marque américaine de renom Balboa® pour assurer fiabilité et longévité. Pour profiter d'une séance de chromothérapie, les 5 modèles TONIC 1, TONIC 2, TONIC 3, TONIC 4 et TONIC 5 ont été pourvus d'une **Master LED multicolore, soutenue par une dizaine de mini LEDS éclairant la ligne d'eau**. Une cascade avec 4 mini LEDS vient apporter également un son apaisant aux utilisateurs. En option, les spas peuvent être équipés du système Balboa Wi-Fi, afin de contrôler le spa à distance sur l'appli Balboa®, ou encore d'un système audio à 2 haut-parleurs encastrés, avec une commande Bluetooth. Pour la structure, les modèles TONIC ont été dotés d'une base en ABS thermoformé, d'une cuve en acrylique Aristech® de couleur Silver (autres coloris sur commande) et d'un entourage en bois composite gris.



TONIC



contact@spapeips.fr / www.spapeips.fr

APF

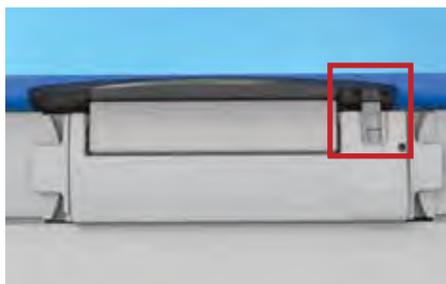
Le (dé)verrouillage automatique ingénieux de la couverture

Autofix® 2.0 est le dispositif de verrouillage et déverrouillage entièrement automatique créé et breveté par APF, pour sécuriser les couvertures de piscine. Conforme à la norme NF P90-308 (version décembre 2013), ce système innovant et primé lors du salon Piscine Global 2014, permet une sécurisation totale de la couverture automatique sans aucune intervention manuelle de la part de l'utilisateur. Autofix® utilise l'énergie magnétique, ce qui le rend très simple d'utilisation et d'installation. Les récepteurs magnétiques se fixent contre le mur du bassin, derrière les revêtements (liner ou membrane armée 150/100°), ainsi complètement invisibles. Sur la lame d'extrémité, un dispositif équipé d'aimants assure le verrouillage de la couverture sur le mur (témoin de verrouillage apparent).

Ce dispositif peut être installé en construction comme en rénovation. Dans ce dernier cas, il suffit de changer la lame d'extrémité, côté tête de bassin. Développé il y a 3 ans, ce système ingénieux a déjà équipé 500 piscines et bénéficie actuellement d'une fabrication entièrement réindustrialisée pour sa version 2.0. Dans cette dernière, **commercialisée depuis la mi-juillet, le dispositif équipé d'aimants s'intègre parfaitement dans l'épaisseur de la lame d'extrémité et s'adapte aux piscines à haut niveau d'eau et à caillebotis immergés**. L'installation a été encore simplifiée, permettant un réglage du curseur de verrouillage et offrant une sangle de déverrouillage plus courte. Le résultat est un système encore **plus simple, pratique et fiable**.



Récepteurs magnétiques



Témoin de verrouillage



Position verrouillée

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

AB CONCEPT

Buld'O : Une nouvelle couverture à bulles pour l'été et l'hiver

AB CONCEPT a développé une nouvelle couverture à bulles permettant de satisfaire à la fois les besoins d'augmentation de température des piscines pendant l'été, ainsi que l'hivernage des bassins en morte saison. Buld'O offre cette polyvalence grâce à la qualité de la bulle composant la bâche, mais aussi par l'adjonction en périphérie de la couverture de grilles de filtration des eaux pluviales, préservant la qualité de l'eau du bassin au printemps. Ce dispositif de filtration fait l'objet de **deux brevets déposés à l'INPI**. A noter cependant que cette couverture n'est pas une couverture de sécurité.

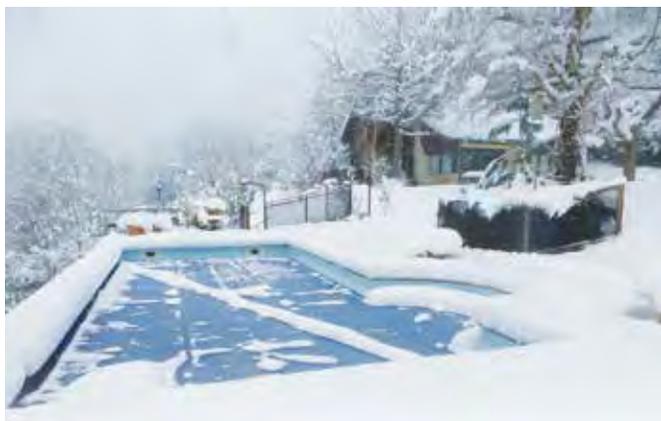


De nombreux tests ont été effectués en conditions extrêmes de froid et de gel, donnant entière satisfaction.

Du côté de l'utilisateur, l'achat de cette couverture est économique, car son prix demeure inférieur au prix d'achat d'une bâche à bulles de qualité complété par l'achat d'une bâche ou d'un filet d'hivernage.

Les économies ne s'arrêtent pas là, puisque l'utilisateur économise également en produits

chimiques toute l'année, n'ayant plus à lutter contre les algues, ainsi qu'en temps de filtration, grâce à un hivernage passif.



Buld'O permet aussi de faire monter la température d'eau en été et de réduire la consommation d'eau du fait de la suppression de l'évaporation.

Cette couverture à bulles peut aussi être facilement utilisée dans les cas de bassins difficiles, de grandes dimensions ou de formes libres, contrairement aux couvertures à barres ou bâches d'hivernage. Elle est compatible avec tous les enrouleurs de bâche à bulles du marché. Donc fini les poses fastidieuses des couvertures d'hivernage ! Sa mise en place sur le bassin, très simple, forme une « bulle » de protection pour l'eau de la piscine.

contact.abconcept@yahoo.com



PISCINES MARINAL

FABRICANT DISTRIBUTEUR DE COFFRAGES PISCINES

SYSTÈME CONSTRUCTIF BREVETÉ ISSU DU GÉNIE CIVIL

100% BÉTON ARMÉ MONOBLOC

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



1. Terrassement



2. Coffrage manportable



3. Assemblage rapide



4. Coulage à la pompe



5. Arase



6. Structure monobloc



7. Compatible tous revêtements



8. Résistance du béton armé banché

www.piscines-marinal.com



APF

Deux nouvelles pompes à chaleur

APF propose une PAC toutes saisons fonctionnant jusqu'à -10°C, avec 3 modes : chauffage, refroidissement et mode automatique.

La **PAC SUN PRO EVO** est en effet protégée pour une marche en-dessous de 0°C. Le dégivrage se fait automatiquement et rapidement par inversion de cycle (vannes 4 voies).

Elle est pourvue d'un évaporateur avec traitement Blue fins (condenseur en PVC/titane), assurant une meilleure résistance à la corrosion (garantie 7 ans) et d'une évacuation de condensation optimisée.

Selon les modèles de 6, 9, 13, 17 mono/triphasé, 21 mono/triphasé ou 28 kW, le compresseur est rotatif ou de type Scroll pour un fonctionnement robuste et silencieux. Le contrôleur électronique sur écran LCD est simple et intuitif pour une meilleure utilisation.

Son installation est réduite au plus simple, avec une alimentation électrique et une tuyauterie bypass en diamètre 50 mm. La PAC est livrée avec sa housse d'hivernage, des silentbloks (antivibratiles), un kit d'évacuation des condensats et des raccords hydrauliques.

En option, l'utilisateur peut connecter la pompe à chaleur via le Wi-Fi pour un contrôle à distance sur l'**appli APF PAC Control**.

PURE EVO est le modèle réversible de la gamme de pompes à chaleur EVO, conçu pour un fonctionnement jusqu'à 0°C. Elle est proposée dans des puissances de 6, 9, 13, 17, 21 et 28 kW avec les mêmes options.

APF assure pour ses pompes à chaleur une hotline technique SAV en 4 langues pour les professionnels et les particuliers.



PAC SUN PRO EVO



PAC PURE EVO

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

H2EAUX
SPA - SAUNA - HAMMAM

SPA A DÉBORDEMENT

- Bac tampon intégré
- Filtre à sable
- Vanne remplissage automatique
- Filtration intégrée ou déportée
- Habillage composite
- Jet platinum

2400x2400x970mm
Technologie Gecko
53 jets

FPP
2 RUE DES LONGUES RAIES
89100 SENS / 03 86 83 38 60
WWW.H2EAUX.FR

MONDIAL PISCINE

Robot nouvelle génération ultra-léger

Pleko 200 est le nouveau robot piscine bénéficiant de la technologie Dolphin et dessiné pour Mondial Piscine.

Ultra-léger (7,5 kg) et performant, il offre un grand confort d'utilisation et de manipulation pour nettoyer efficacement le fond, les parois et la ligne d'eau en un cycle de 2 heures.

Il dispose de la navigation et du déplacement optimisés (Système PowerStream), et adhère parfaitement à tous les revêtements. Il est adapté aux piscines de formes complexes et jusqu'à 12 m de long. Ses brosses actives éliminent algues et bactéries facilement, aspirées ensuite par le robot.



En fin d'opération, le robot évacue rapidement l'eau pour alléger son poids de sortie.

Pleko 200 est fourni avec un câble de 18 mètres et une garantie de 2 ans.

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

AB POOL

La goulotte ISI-MIROIR évolue



La goulotte Bac Tampon ISI-MIROIR a été développée par AB Pool pour faciliter la réalisation d'une piscine miroir sans l'existence d'un bac tampon. Succès depuis son lancement il y a 2 ans, elle évolue pour permettre une pose sur chantier encore plus rapide. Réalisée en injection plastique, grâce à l'investissement du fabricant dans un moule d'injection de 15 tonnes, sa nouvelle version est commercialisée à un prix inférieur de plus de 25 %.

Elle se pose en moins d'une journée à 2 personnes et permet la réalisation de la totalité du miroir de la piscine en moins

de 3 jours (contre 15 jours sans cette goulotte). Autre avantage : elle est **disponible sur stock**.

Une finition esthétique

Toujours dans l'optique de simplifier le travail des pisciniers, ABPOOL propose également le **jonc de liner ISI-LINE**, dernier-né de ses produits. Ce jonc de blocage 2 en 1 permet à la fois la fixation du liner (comme avec un jonc plastique) et sa finition esthétique sous la margelle, en masquant la colle sous la margelle et le rail d'accrochage du liner. Il est disponible en plusieurs coloris à accorder avec le liner.



Jonc de blocage 2 en 1, fixation et finition

contact@isi-miroir.fr / <http://isi-miroir.fr>

LONZA

Clarifiant concentré *hth*® Spa : 1 berlingot pour 1 spa

Pour clarifier l'eau du spa en une seule nuit, *hth*® lance en 2018 *hth*® Spa CLARIFIANT EAU TROUBLE concentré, conditionné en unidoses prêtes à l'emploi. La filtration en marche, il suffit d'ouvrir le sachet de 15 ml pré-dosé et de verser le contenu directement dans le spa. Après 8 h de filtration, l'eau redevient cristalline et limpide. Un berlingot unidosé peut être employé pour un spa de 500 à 2 000 litres d'eau, en cas d'eau trouble, mais aussi en association avec un traitement choc ou juste après le lavage du filtre.



marketing-water-europe@lonza.com
www.hthpool.eu

Sofatec

FABRICANT DE **GOUVERTURES**
AUTOMATIQUES DE PISCINES

ENROULEURS IMMERGÉS

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

Seychelles
enrouleur immergé moteur dans l'axe

Hawaï
enrouleur immergé moteur coffre sec

Conforme NF P 90-308 à la norme

FABRIQUÉ EN FRANCE • MADE IN FRANCE

FPP

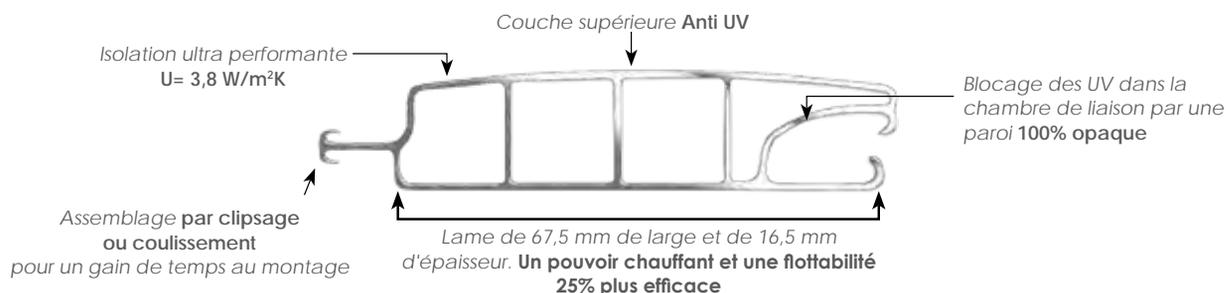
ESTHÉTISME & SÉCURITÉ AU SERVICE DU CONFORT

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

www.sofatec.fr

T&A

Les performances des lames Premium Clean Profile



Lancées sur le marché il y a 3 ans maintenant, les lames solaires anti algues en polycarbonate de T&A sont fabriquées grâce à la technique de tri-extrusion. Ce nouveau profil, très résistant aux chocs, réduit la formation d'algues au minimum et assure une sécurité accrue pour l'utilisateur. La lame assure également un pouvoir chauffant supérieur,



grêlons de 3 cm de diamètre et sa résistance mécanique supporte des grêlons jusqu'à 5 cm de diamètre, soit plus grands qu'une balle de golf !

Autre performance de cette nouvelle lame de 67,5 mm de large et 16,5 mm d'épaisseur : sa flottabilité de 25 % supérieure à une lame standard.

ainsi qu'une isolation très performante, de l'ordre de $U = 3.8 \text{ W/m}^2\text{K}$. De plus, les UV sont bloqués dans la chambre de liaison des lames par une paroi opaque à 100 %, évitant ainsi la prolifération des algues sous l'effet des rayons du soleil. Le fabricant a souhaité mettre à l'épreuve ses nouvelles lames afin de démontrer leurs performances, en sollicitant un laboratoire suisse indépendant, spécialisé dans la détermination de la résistance à la grêle selon des critères très précis. Les tests consistent à projeter au moyen d'un lanceur, une sphère de glace, afin de déterminer les points de vulnérabilité. **Les résultats sont obtenus selon 3 critères particuliers :** l'étanchéité, la résistance mécanique et la conservation esthétique après impact. Ainsi, il apparaît que la lame T&A reste parfaitement intacte face à des

En plus de ses qualités techniques et d'une version à haut pouvoir chauffant, la version Look Alu lui confère un design ultra séduisant pour correspondre à l'esthétique des bassins modernes aux lignes épurées. Côté installation, elle offre aussi des avantages de gain de temps, avec un assemblage par clipsage ou coulissement. L'entreprise se veut innovante et systématiquement tournée vers la fiabilité et la performance à long terme de ses produits. C'est pourquoi elle a investi récemment dans la modernisation de sa ligne de production, automatisée et ultra performante, **capable de fabriquer une lame de couverture en moins de 12 secondes**. Le soudage des bouchons bénéficie lui aussi d'une technologie avancée, permettant un soudage instantané par ultrasons, sans séchage ni traces visibles.

info@aquatop.be / www.t-and-a.be

MONETTA

Une pompe Typhon pour chaque chantier !

Pour réaliser vos travaux de nettoyage et de pompage sur les chantiers, plusieurs outils ont été conçus et développés par l'entreprise Monetta. Pour extraire le sable de filtre par exemple, les pompes aspirateurs en inox Typhon M30 et M25 vous seront bien utiles ! **La M30 fonctionne avec votre nettoyeur à haute pression** (max. 165 bars), pour un diamètre d'aspiration de 30 mm. La distance de refoulement peut atteindre 20 mètres, son débit 10 à 15 m³/h et la hauteur de levage 2 à 3 mètres au-dessus du plan d'eau, selon votre nettoyeur. Elle ne pèse que 3,8 kg avec son tuyau et mesure 4,35 m au total.



Typhon M25



Exemple de nettoyage et de vidage de bassin hors-sol avec tête aspirante brosse avec grille inox

La M25 permet quant à elle la même distance de refoulement, même hauteur de levage, avec un diamètre de 25 mm et un poids plume de 3,2 kg. Elle se branche simplement sur le tuyau d'arrosage, en basse pression.

De nouveaux accessoires sont désormais disponibles pour ces 2 pompes : **une tête aspirante avec brosse et grille en inox, une bride de fixation en PVC ultra-rigide pour le manche, ou encore une tête courbée en silicone pour les coins difficiles d'accès.**

Quant à la **M50**, elle vise les gros travaux spécifiques d'aspiration, avec un débit de 20 à 35 m³/h (diamètre 50 mm), à une distance de refoulement possible de plus de 50 mètres et une hauteur de levage de 4 à 8 mètres (avec nettoyeur haute pression de 170 à 400 bars). Pour le pompage et le nettoyage des eaux chargées (sable, gravier, boues et feuilles) la gamme Typhon propose aussi deux modèles de pompes aspirateurs à air comprimé, à connecter à un compresseur de chantier : Typhon AR 40 et AR 25. Tous ces outils en inox sont disponibles dans le catalogue en ligne.

contact@monetta.fr / www.monetta.fr

Pensez-vous
avoir les
MEILLEURS PRIX
d'achat auprès de
vos fournisseurs ?

#rentabilité
#négociations
#HydroSud
#SiOnEnParlait



Hydro Sud Direct

Tél. +33 5 56 34 84 74

groupement@hydrosud-direct.com

www.hydrosud-direct.com



H2EAUX

Design français pour cette nouvelle gamme de spas

Après les spas Merengue, Bolero, Samba, Tango ou encore Swing, c'est l'inspiration d'une autre danse qui a guidé l'entreprise H2Eaux pour séduire les adeptes de la détente aquatique. Avec ses jets exclusifs, dont 38 hydrojets chromés et 14 jets de massage air, distribués autour des 7 places assises, le spa à débordement Rumba intègre la gamme Platinum 2018, plus équipée et reconnaissable à son design « maison ». Ce spa est adapté à un usage professionnel intensif, équipé de 2 pompes de 3cv, un blower chauffant, l'électronique Gecko, un filtre à sable intégré ou déporté,

un bac tampon intégré et une vanne de remplissage automatique.

Tout comme les 8500 spas fabriqués chaque année, ce nouveau spa a été conçu par les équipes H2Eaux, au sein du groupe international Crystal Island. L'entreprise H2Eaux a été créée en 2007, s'imposant peu à peu comme une marque forte sur le marché des spas, qu'elle distribue aux Pays-Bas, en Autriche, au Royaume-Uni, en France, en Chine et en Australie.



info@h2eaux.fr / www.h2eaux.fr

WOOD-POOL

Ocea POOL
la piscine... et vous!

13-16 Novembre 2018
Salon Piscine Lyon - Auvergne

PISCINE GLOBE

REJOIGNEZ-NOUS STAND BF136

Contact@wood-line.fr

wood-line
créateur de piscines-univers

www.oceapool.com www.wood-line.fr

WARMPAC

Les pompes à chaleur réversibles pour tous les besoins en chauffage

La gamme Easy PAC de WarmPool répond aux besoins en matière de chauffage des piscines de 40 à 120 m³, grâce à 5 modèles de pompes à chaleur développés par la société WARMPAC. Easy PAC 40, 60, 80, 100 et 120 offrent des puissances de chauffage de 4 à 14 kW (conditions : Air 15 °C/ Eau 26°C). Ces pompes à chaleur intègrent toutes un échangeur haute performance double chambre en titane twisté dernière génération, un évaporateur double rang, un détendeur capillaire et un compresseur de marque japonaise (rotatif Toshiba ou Panasonic selon modèle et Scroll Sanyo pour le modèle Easy PAC 120).



Elles sont toutes réversibles chaud/froid. Leur écran LCD permet d'accéder aux différents menus. La garantie sur la gamme est de 3 ans toutes pièces. Silencieuses, ces pompes à chaleur ont une puissance acoustique de seulement 34 dB(A) pour le plus petit modèle, à 56 dB(A) pour le plus grand. L'entreprise dispose d'un entrepôt à Saint-Victoret (13) où sont stockées ses machines et assure une assistance technique téléphonique.

info@warmpac.fr / www.warmpool.fr

MONDIAL PISCINE

Des marches de piscine sécurisées pour longtemps

Mondial Piscine a présenté cet été un nouveau revêtement anti-dérapant grainé en PVC armé 150/100°, destiné aux marches d'escalier de la piscine. Il est fabriqué grâce à un procédé d'enduction, répété à 4 reprises avec des matières premières de très haute qualité. Une couche de résines, puis de plastifiants, de stabilisants et enfin de pigments, est appliquée pour sa composition. Roc'Line est garanti pendant 10 ans dans une eau jusqu'à 32°C. Le constructeur propose 9 coloris standards, ainsi que des teintes sur mesure.



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

APF

Filtration complète et compacte sur palette

APF propose **une solution de filtration pré-équipée complète pour la piscine, permettant le déport du filtre, ainsi qu'un gain de place et de temps dans l'installation en local technique.** Compacte, la palette TECHPAL sur fond en contreplaqué mesure 130 cm de haut, sur 103 cm de large et 46 cm de profondeur. Elle est testée et prémontée en usine, avec des raccords démontables, prêts à être branchés. La palette comprend :

- une pompe de filtration ViPool MJB
- un coffret électrique pour la filtration et un projecteur de 100 W
- un filtre à sable ViPool
- un régulateur de pH Micro Pure
- une vanne 6 voies de 1,5 pouce
- Un bypass pour le chauffage
- Une option électrolyseur Ichlor prémontée

Trois modèles sont disponibles selon le débit de filtration souhaité : 10 m³, 15 m³ et 20 m³.



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

Aqualiss

Volets de sécurité pour piscine



Fabricant de volets piscines



LE SAVOIR-FAIRE



Tél : 04.34.32.70.04

Route des Saintes Maries de la Mer
30220 AIGUES-MORTES

www.aqualiss.net



EUROPE
L'ÉVÉNEMENT RÉFÉRENCE
DE LA PISCINE
ET DU BIEN-ÊTRE
13-16 NOVEMBRE 2018
SARLÉPO LYON - FRANCE

RETROUVEZ-NOUS
SUR NOTRE STAND

6E79

FIJA

Etude tarifaire en ligne sur my-del.fr

Depuis le mois de juin, le site web my-del.fr, dédié aux professionnels de la piscine et des spas, s'est équipé d'une **toute nouvelle fonctionnalité destinée à faire gagner du temps à ses clients visiteurs : l'étude tarifaire.**

Grâce à cet outil, les professionnels peuvent désormais obtenir un chiffrage immédiat sur un produit sur-mesure : liners, volets, couvertures à barres, couvertures d'hivernage et couvertures isothermes.

En moins de 5 minutes, le piscinier obtient un chiffrage de son projet en prix public et en prix net. Il peut donc renseigner son client rapidement.



La création de l'étude tarifaire s'inscrit dans une démarche plus globale de l'entreprise, consistant à faire de my-del.fr un véritable assistant des pisciniers, facilitant les tâches quotidiennes qu'implique leur métier.

contact@fija-group.com / www.my-del.fr

ASCOMAT

Le sauna dans sa pure expression

ASCOMAT propose toute une gamme de saunas, poêles et accessoires de grande qualité, à apprécier en intérieur ou pour une installation extérieure. Importateur exclusif de la marque finlandaise **Harvia**, l'entreprise s'appuie en effet sur plus d'un demi-siècle d'expérience dans la fabrication du sauna finlandais par ce spécialiste du bien-être au naturel. Des **matériaux authentiques**, tels que le bois, la pierre et l'eau, sont harmonieusement mêlés pour faire prendre vie à l'expérience de détente que procure la séance de sauna.

Ce spécialiste incontesté du sauna répond à toutes les exigences en matière de formes, équipements ou accessoires pour les saunas traditionnels.

Par extension, son offre comprenant également des hammams et

saunas infrarouges, se décline sur mesure grâce à des panneaux prêts-à-carreler.



Solide



Caro

L'étendue de la gamme inclut un **large choix d'équipements**, parmi lesquels on compte des générateurs de vapeur d'une grande performance, une grande variété de poêles électriques ou à bois, des unités de contrôle adaptées à chaque dispositif, mais aussi des systèmes permettant d'agrémenter la séance de relaxation.

En effet, **ciels étoilés, dispositifs multimédias intégrés, ou encore, éclairages à couleurs variables** pour apprécier les bienfaits de la chromothérapie, figurent parmi les atouts des cabines Harvia.

Des attributs de qualité et de confort qu'Ascomat est fier de proposer dans son offre dédiée au bien-être.

info@ascomat.com / www.ascomat.com

An advertisement for T&A pool covers. At the top left is the T&A logo. To its right, the text reads "COUVERTURES DE PISCINE" and "QUALITÉ SUR MESURE". The main image shows a woman in a bikini relaxing on a lounge chair by a swimming pool. Below this are two smaller images showing different styles of pool covers. At the bottom left, contact information is provided: "Klaus Michael Kuehnleahn 9", "2440 GEEL - Belgium", "+32 (0)14 23 74 95", and "info@aquatop.be". At the bottom right is the logo for "AUTOMATIC AQUATOP COVERS" and the website "www.t-and-a.be".

CPA/REDPOOL

Les dimensions de la détente

RED POOL est une entreprise française spécialisée dans le thermoformage et le moulage de matières plastiques et de matériaux composites.

Sa ligne bien-être propose **deux formats adaptés à la détente**, fabriqués grâce à de nouvelles techniques de production robotisées, associées à des matériaux de qualité. **Le spa YUI**, développé en collaboration avec l'entreprise italienne CPA srl., et **la mini-piscine Blue Vision**, ainsi produits, sont résistants aux UV, aux traitements chimiques et aux conditions d'utilisation intensives.

La mini-piscine, aux dimensions compactes, s'adapte à tous les espaces, mêmes intérieurs. Proposant de profiter des bienfaits de l'hydrothérapie et de la nage à contre-courant, Blue vision offre tous les avantages d'une piscine traditionnelle tout en réduisant les frais d'entretien (seulement 10 m3 d'eau).



Blue vision



YUI

Quant au **spa YUI**, nouveau modèle pour 2 personnes, dessiné dans des lignes droites élégantes et minimalistes, il promet des massages de bien-être grâce à ses nombreux jets d'air et d'eau.

Il trouve sa place aussi bien en intérieur, où son style contemporain vient apporter une touche design originale à l'ameublement, qu'à l'extérieur de l'habitation.

Les designers de **Red Pool** travaillent constamment à la recherche de nouvelles formes de produits, alliant esthétique, ergonomie et sécurité, sans oublier de les concilier avec le confort et l'harmonie souhaités par la clientèle, qui peut être poussé jusqu'à la personnalisation du produit.

info@redpool.fr / www.redpool.fr

UN LARGE CHOIX DE PISCINES HORS-SOL

★ 2 ★
ANS
GARANTIE
TOTALE

12
DIMENSIONS
de 3 à 7,3 m

PACK COMPLET PRÊT À UTILISER INCLUS

Sélect modèle

Ovale autoportante

à partir de **349 €ht***

Tubulaire

à partir de **92 €ht***

Autoportante

à partir de **58 €ht***

*Prix public conseillé

www.poolstar.fr

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

Poolstar.



SWIMSPA Duo

La dernière nouveauté en matière de **spa de nage** s'appelle **Duo** : il possède deux compartiments parfaitement indépendants, pour que l'on puisse profiter d'un côté de la version «nage» et de l'autre de la version «spa», et que cohabitent **l'activité sportive et la relaxation absolue**, la natation à contre-courant, l'aquafitness et l'hydromassage.

MADE IN EUROPE

www.aquaviaspa.com

@AquaviaSpa

FILTRINOV

Palette pré équipée compacte pour la filtration

Spécialiste de la filtration piscine sans canalisation enterrée, **Filtrinov** propose pour la nouvelle saison une palette compacte et économique avec système de filtration mono cartouche, commercialisée en **exclusivité par SCP**.

La **palette QUICK FILTRE**, de 80 x 60 cm, comprend en équipements standards une pompe Pentair Freeflo (0,75 kW - 1 cv), un **filtre à cartouche Pentair Clean & Clear** (CC100 - 9,3 m³), un coffret de commandes pour la filtration et l'éclairage de la piscine, 3 aspirations avec vanne de fermeture (skimmer, bonde de fond et prise balai), 1 refoulement avec vanne de fermeture et 1 by-pass, prévu pour l'ajout ultérieur d'une pompe à chaleur par exemple.



Le coffret de commandes intègre une horloge pour la programmation, une protection moteur et un transformateur 100 VA pour projecteur.

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

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

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com

HAYWARD

Les avantages du filtre à éléments



SwimClear®
multi-éléments

Associé idéalement avec une pompe à vitesses variables, le **filtre multi-éléments SwimClear™** offre le **double avantage de la finesse de filtration et d'une capacité de rétention optimale**. Le résultat de cette association est d'abord une eau mieux filtrée (vitesse réduite du passage de l'eau sur le filtre) et plus claire qu'avec un filtre à sable classique, puisque ce filtre capture des débris ultrafins, jusqu'à 20-25 microns. En outre, les contre-lavages sont inutiles, permettant d'économiser jusqu'à 6 000 litres d'eau par an sur une piscine standard. L'utilisateur a donc moins de maintenance à effectuer et réalise des économies en consommation d'énergie et produits chimiques. L'entretien par un nettoyage au jet n'est nécessaire qu'une fois par saison pour un filtre 4 éléments. La cartouche en polyester assure aussi une plus grande longévité des éléments.

Avec ce filtre, le circuit de l'ensemble de l'installation hydraulique est optimisé, grâce à de faibles pertes de charge.

Enfin, le filtre SwimClear™ peut être installé en extérieur, grâce à une cuve résistante aux intempéries (garantie 10 ans), ou facilement dans un local technique, grâce à son faible encombrement (largeur 660 mm / hauteur de 880 à 1330 mm, selon modèle).

La garantie est de 5 ans sur les équipements, et d'un an supplémentaire si achetés chez un partenaire Totally Hayward.

Actuellement et jusqu'au 31 octobre 2018, les professionnels peuvent bénéficier de l'offre Try Me, pour une remise exceptionnelle sur leur premier achat (1 unité par client, dans la limite de 100 unités). Pour en profiter, contactez votre commercial Hayward.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr



SwimClear®
mono-cartouche

SAFIRA

Des produits anti-nuisibles à utiliser pour la piscine

En tant que pisciniers, vos clients attendent que vous ayez réponse à tout quant à leur piscine. L'une des réponses attendues : comment empêcher l'invasion des insectes pendant et après la baignade (un seul peut suffire à gâcher ce moment de détente). Il existe des solutions à leur proposer. **Parmi elles, la gamme de répulsifs Safira, composés d'un principe actif à base d'huiles essentielles soigneusement dosées.**

L'objectif de l'entreprise est de combattre les indésirables dans et autour de la piscine, attirés par l'eau en été. Les produits de sa gamme 100 % Made in France contiennent des composants dont les molécules perturbent les récepteurs olfactifs des insectes. Rien d'agressif donc pour ces petites bêtes, qui sont repoussées par une odeur (aux senteurs florales) qui a été étudiée pour leur déplaire fortement. Ils s'éloignent alors tout naturellement de la zone traitée.



Anti-Insect® se place directement dans la piscine, puis se dissout lentement, après quelques heures, tenant à distance les insectes durant une semaine environ. **Pour ceux qui préfèrent une formule liquide, Ephaïstos® est à verser au niveau des buses de refoulement, filtration en marche.**

Son atout supplémentaire : il masque l'odeur du chlore ! Son action s'étend sur 3 semaines environ. Enfin, puisque l'invasion peut se produire également sur la terrasse et autour de la piscine, **le produit Stop Guêpes® se pulvérise sur les dalles, y compris sur la margelle de la piscine.**

Ces produits sont compatibles avec tous les traitements d'eau de piscine, ne laissent aucun résidu dans l'eau et sont inoffensifs pour les équipements et le revêtement d'étanchéité.

safira@safira.fr / www.safira.fr

**JOUETS GONFLABLES POUR PISCINE
BOOSTEZ VOS VENTES PENDANT LA SAISON !
SIMPLE ET FACILE**

LIVRÉ EN 48H!

113 PRODUITS INCLUS

80 PRODUITS INCLUS

Nos gammes de jouets gonflables sont livrés directement chargés sur PLV cartonné pour une installation en quelques secondes. Vous boostez vos ventes additionnelles avec des produits ludiques et à des tarifs imbattables !

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

ASCOMAT

Blocs de coffrage isolants pour piscine

Avec déjà 25 ans d'existence sur le marché, le concept de blocs de coffrage béton/polystyrène apporte de nombreux avantages dans la construction de piscines, comparés aux agglos béton à bancher traditionnels. **Simple à assembler, maniables et offrant une grande souplesse de mise en œuvre, ils sont aussi rapides à installer et confèrent une grande solidité à la structure du bassin.** D'une part leur pose, éventuellement réalisée par une main d'œuvre non qualifiée en maçonnerie, permet un gain de temps considérable sur le chantier, d'autre part, leur conception autorise une grande liberté de formes de bassins. En effet, contrairement aux agglos béton classiques, ils se déclinent dans des formes courbes, précintrées... facilitant la création de piscines aux lignes originales.



Parfaitement adaptés à la vente d'une piscine en kit, ces blocs représentent également une économie budgétaire par rapport aux prix de vente d'une piscine classique en béton. ASCOMAT fabrique une gamme complète de blocs de coffrage, conçus pour répondre aux besoins des différentes formes de piscines contemporaines et de différents budgets.

info@ascomat.com / www.ascomat.com

SOFATEC

Les enrouleurs immergés de Sofatec

Sofatec, fabricant de couvertures automatiques de piscines depuis plus de 10 ans, propose une gamme de couvertures automatiques immergées, avec moteur immergé ou en coffre sec, conformes aux exigences de sécurité de la norme NF P 90-308. Adaptées aux piscines existantes ou en construction, leur installation est simple et rapide.



Seychelles



Hawaii

Seychelles, enrouleur immergé moteur dans l'axe est adapté aux bassins n'excédant pas 7 m x 14 m et équipés de mur de séparation maçonné ou préfabriqué en PVC. Il peut être recouvert de caillebotis (au choix en alu, polypropylène ou bois), équipé d'une poutre standard, recouverte ou de 80 mm tandis que la cloison et les glissières sont en PVC, avec fixation paroi ou équerre. Plusieurs couleurs de lames sont proposées : blanche, sable, gris clair, gris soutenu, bleu ou solaire. Les accessoires (poutre, caillebotis, cloison et glissière) peuvent être déclinés en blanc, sable, gris clair ou gris foncé. L'enrouleur **Hawaï**, propose les mêmes caractéristiques, mais en version moteur en coffre sec. Pour en savoir plus, n'hésitez pas à commander le catalogue Sofatec en ligne.

www.sofatec.fr / sofatec@orange.fr

AFG EUROPE

La colle-joint PROFLEX, outil indispensable des pisciniers



La colle-joint PROFLEX continue d'être l'alliée des pisciniers sur les chantiers et pour la revente aux particuliers dans leur showroom. Encore et toujours plus évoluée dans la 6e génération hybride de sa composition.

En 2018, les professionnels peuvent s'approvisionner chez les distributeurs spécialisés suivants : SCP, Interplast, APF, Aqua Product Europe. Commercialisée depuis 1995 exclusivement par les professionnels, cette colle-joint permet de réparer sous l'eau les fissures dans les liners, skimmers, escaliers en polyester, béton ou PVC, coques ou margelles, étancher un presse-étoupe

de projecteur défectueux, fixer des ornements, coller des

frises de carrelage, etc. Elle peut être peinte avant ou après application, ou appliquée directement dans un coloris blanc, bleu, transparent, gris, noir ou sable. Conditionnée en cartouche de 310ml/505g, la colle-joint est réutilisable après ouverture. PROFLEX est formulée sans silicone, sans solvant, sans iso-cyanates et sans odeurs et classée depuis 2013 Eco-DDS et A+ depuis 1998, au regard du respect de l'environnement. Elle s'utilise sans solvant, ni primaire d'adhésion, et peut s'enlever fraîche des mains et supports, à l'aide d'un simple chiffon sec. Le fabricant propose aux professionnels de la piscine de distribuer ou d'importer PROFLEX. Pour cela, il leur suffit de se rapprocher d'AFG Europe afin d'obtenir la liste des Distributeurs Généralistes Piscine, qui leur feront une offre de prix et de conditions sur mesure. Des kakemonos, roll-up, cartons et cartouches vides factices sont également mis à leur disposition gratuitement pour la mise en avant du produit en showroom.

afg2europe@gmail.com

+ 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 - GAGNANT/GAGNANT - GAGNANT/GAGNANT - 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**



Page à supprimer



Grâce aux développements technologiques, et dans un contexte d'économies d'énergie, l'éclairage a connu une mutation ces dernières années, notamment avec la disparition progressive des ampoules à incandescence et l'arrivée de nouvelles solutions, comme la lampe basse consommation, la LED et l'OLED (diode électroluminescente organique). Cette évolution du luminaire a également impacté le secteur de la piscine. Outre les aspects économiques, l'éclairage de la piscine et de son environnement ont pris aussi une dimension esthétique. Pour autant, les connaissances et les pratiques dans l'installation et/ou le remplacement des éclairages en piscine, sont davantage fondées sur des habitudes que sur des connaissances tangibles, et des études techniques avérées. Ainsi, il est courant de constater certains défauts d'installation entraînant souvent un éclairage non optimisé et la détérioration du matériel.

Special PROS a ainsi rencontré Hervé Laroche, directeur du développement de la société Alphadif (Seamaid), afin de faire le point sur les problématiques principales retrouvées dans l'installation des luminaires en piscine et vous donner quelques conseils simples pour les éviter. En outre, depuis le 1^{er} septembre 2018, toutes les contraintes de la réglementation européenne en matière d'éco-conception et d'affichage énergétique doivent s'appliquer. Quelles sont les conséquences pour l'éclairage en piscine ?

Conseils pour l'installation des éclairages en piscine

■ L'ÉCLAIRAGE EN PISCINE

Différents systèmes d'éclairage

On distingue deux grandes typologies d'éclairage, **les immergés** qui se placent dans le bassin et sont destinés à éclairer le bassin de l'intérieur et **les hors de l'eau** destinés surtout à éclairer les abords de la piscine. Différents systèmes d'éclairage existent sur le marché et il est souvent difficile de choisir pour le particulier celui qui est le plus adapté

à son bassin. Toute une partie du marché vise aussi à proposer des solutions de remplacement des lampes à incandescence. Les propriétaires de piscine auront **besoin des conseils des professionnels pour choisir parmi les éclairages halogène, LED, ou des informations sur la lampe solaire et la fibre optique** et sont souvent perdus pour départir les avantages et inconvénients de chacun, en fonction de leur projet, de leurs besoins et de leur budget.

Ainsi, les technologies **halogène** et **incandescence** sont souvent retenues pour leur prix bon marché alors que le **projecteur LED** est privilégié pour sa faible consommation électrique et pour les possibilités esthétiques et les différentes ambiances qu'il permet de créer grâce aux variations chromatiques très nombreuses et les jeux de lumière qu'il offre. La **lampe solaire** offre l'avantage d'un éclairage écologique et économique sur le long terme souvent employé pour du balisage et **la fibre optique**, d'une durée illimitée dans le temps et très économe est davantage utilisée pour mettre en valeur le pourtour du bassin que pour l'éclairer. La tendance est également à un **développement d'un éclairage de moins en moins énergivore.**



Le procédé Plug-in-Pool de CCEI fonctionne sur le principe de transmission d'énergie électrique sans fil par induction. Le couplage entre l'embase murale et la fiche évite de passer des câbles à travers la paroi de la piscine.

Diffusion lumineuse dans l'eau

Plusieurs paramètres déterminent l'efficacité d'un luminaire en fonction de son milieu d'utilisation. **L'eau affecte fortement la diffusion lumineuse.** Les couleurs froides sont amplifiées alors que les couleurs chaudes sont absorbées.

Les teintes du bassin sont préservées avec un IRC élevé. Ainsi, **pour améliorer la diffusion lumineuse dans l'eau**, il est nécessaire de développer une **pièce optique** intégrant différentes contraintes. La lumière émise par la lampe à incandescence (3500°k est plus puissante que la lampe LED (7000°K) mais se diffuse moins bien dans le bassin.



Fibre optique - AstraPool (Fluidra)



Eclairage piscine en fibre optique - AstraPool (Fluidra)

■ LE SUCCÈS DE L'ÉCLAIRAGE LED

L'utilisation de la LED s'est de plus en plus démocratisée dans le secteur de la piscine. En première monte, elle ne nécessite qu'un transformateur de 20 W, contre 300 W pour la lampe à incandescence. Elle permet aussi de réduire considérablement la section des câbles entre le projecteur et le coffret électrique. Le raccordement au transformateur est facilité avec un câble de raccordement de 2 x 1.5 mm², au lieu du traditionnel câble de 2 x 10 mm² que nécessite le raccordement d'un projecteur 300 W. En plus des **économies de matériel et de main d'œuvre** (câblage plus léger, moins rigide, s'enterrant plus facilement), elle permet à l'utilisateur de réaliser d'importantes économies d'énergie (consomme jusqu'à 15 fois moins).



Lampe PAR56 Eolia CCEI



Lampe PAR56 Ecoproof - SeaMAID

Un éclairage LED est constitué d'une source lumineuse composée de diodes et associée à un module de pilotage gérant le courant dans les LED et leur apportant les différentes fonctionnalités.

Pour la piscine, ces deux parties sont assemblées dans un support clos et étanche afin de pouvoir être utilisées en immersion permanente. La fiabilité et les performances d'un éclairage LED pour piscine dépendent ainsi :

- de la maîtrise de l'échauffement des diodes et des composants par rapport au but recherché,
- de la qualité des composants sélectionnés pour résister à des températures élevées,
- de la stabilité de la tension d'alimentation.



Ampoule PAR56 DIAMOND POWER (LEDs blanches) et RAINBOW POWER (LEDs couleurs) - WELTICO : équipées de LEDs puissance OSRAM de dernière technologie. la version RAINBOW propose 10 couleurs en fixe ou en animation (5 programmes au choix) pouvant être pilotés par un kit télécommande + module CPL.

QUELQUES DÉFINITIONS

FLUX LUMINEUX : c'est la mesure, exprimée en lumens, de la quantité de lumière sortant d'un éclairage dans un angle donné. Il se mesure en produit fini sous tension dans une sphère intégrante ou un banc photométrique spécifique. On distingue le flux lumineux théorique, flux potentiel mesuré en conditions de laboratoire et le flux lumineux réel, mesuré en conditions réelles d'utilisation.

INDICE DE RENDU DES COULEURS (IRC ou CRI) : c'est la capacité d'une source de lumière à restituer les différentes couleurs du spectre visible sans en modifier les teintes. Plus il est proche de 100, moins l'aspect du sujet éclairé est modifié.

PUISSANCE : elle est obtenue en multipliant la tension d'alimentation par la valeur du courant nécessaire et est exprimée en Watts. Elle donne une indication de consommation d'énergie et dimensionne le transformateur à utiliser et la section de câble à installer, mais ne permet pas de donner une performance d'éclairage du bassin.

TEMPERATURE DE COULEUR : elle s'exprime en degrés Kelvin (k). Le point de référence mondial est la couleur du blanc neutre à 6000°k.

■ LES PROBLÉMATIQUES FRÉQUENTES D'INSTALLATION DES LUMINAIRES



Hervé LAROCHE

Hervé Laroche, quelles sont les problématiques récurrentes que l'on constate dans l'installation des luminaires dans le secteur de la piscine ?

La cause principale des détériorations de matériel concernant les éclairages en piscine est **la conséquence d'une mauvaise installation ou d'une instabilité de l'alimentation électrique.**

Les **précautions à prendre** pour une installation d'éclairage de piscine dans de bonnes conditions sont très simples et elles sont valables pour tout type de système.

Quelles sont ces précautions ?

Les premières concernent des **problèmes d'étanchéité** des projecteurs. Pour le changement d'une ampoule, il faut préconiser **le remplacement systématique du joint et de la cloche du projecteur** qui ont chauffé et se sont déformés au point d'entraîner une rupture d'étanchéité et un court-circuit permanent de l'alimentation.

Equipé de cartes électroniques, l'éclairage LED verra ses composants se détériorer rapidement voire brûler ; pour l'ampoule à incandescence 300 W, le filament ne résistera pas et cassera. Pour ces 2 types de technologie, la conséquence sera identiquement fatale.

L'autre précaution importante se situe **au niveau de la boîte de connexion**. Il est très fréquent de constater des dominos rouillés ou encore des fils électriques anodisés qui ont changé de couleur. Ces effets sont causés par la présence d'eau dans la boîte de connexion créant également un court-circuit et des dommages irréversibles au luminaire installé. Un professionnel aura donc la précaution de **protéger le domino avec du gel isolant**, ou **d'utiliser des connecteurs étanches spécialement adaptés** à l'environnement piscine.



La rouille sur les dominos indique une présence d'eau dans la boîte de connexion

La deuxième problématique, c'est **le transformateur**. Un transformateur utilisé en piscine est fabriqué avec un double bobinage de cuivre et isolé de manière à interdire le passage du courant primaire vers le secondaire. Historiquement, ce transformateur convertissait du ~220V en ~12V. Aussi, une variation de tension primaire procurera une variation de tension secondaire. **Ces variations de tension peuvent créer des dommages irréversibles** au projecteur.

Afin d'y remédier, il est fortement conseillé **d'installer des stabilisateurs ou limiteurs de tension primaire** dans le local technique des sites particulièrement sensibles à ces fluctuations de tension mais aussi de s'assurer de la bonne qualité de son transformateur.

La norme électrique C15-100, nous rappelle que la **tension secondaire maximale utilisable pour un projecteur de piscine est de 12 V alternatifs ou 30 V continus.**

Egalement, il est nécessaire de **respecter les sections de câbles installés** en fonction des puissances absorbées et des distances entre le transformateur et la piscine.



Une tension d'alimentation trop faible ou trop forte provoque un stress thermique aux composants électroniques : la carte électronique du driver affiche alors un ou plusieurs composants cassés ou brûlés

Comment les fabricants peuvent-ils alors traiter des questions de garanties si le dysfonctionnement ou la panne de leurs produits sont liés à un défaut de l'installation ?

Chez Alphasud, nous avons reproduit la majorité des pannes et identifié leurs conséquences dans nos luminaires.

Ces marqueurs nous permettent d'identifier la cause principale de la défaillance afin d'actionner ou non la garantie fabricant en échange standard ; Grâce à notre politique forte d'accompagnement de nos clients, nous créons des tutoriels que nous délivrons lors de nos formations techniques afin de permettre à nos clients d'identifier par eux-mêmes la cause visible d'une panne.

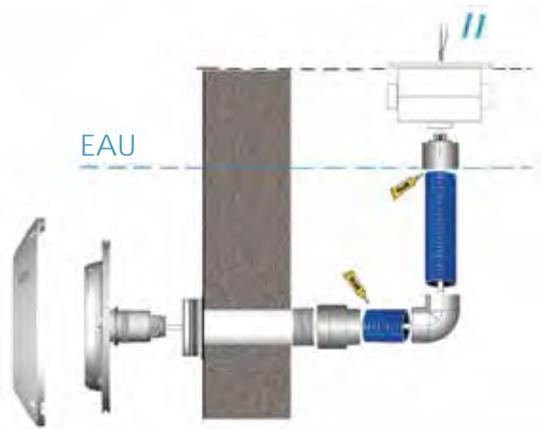
Egalement, nous effectuons des expertises que nous leur remettons pour justifier de la non prise en garantie éventuelle. C'est une aide précieuse pour conforter leur propre relation client.

Ainsi, nous essayons d'alléger la charge SAV de nos revendeurs et installateurs afin de limiter le mécontentement de leurs clients et surtout l'impact financier pour leurs entreprises ».

En conclusion, il est important que les professionnels prennent en compte les préconisations du fabricant et ces précautions simples à appliquer.

En effet, en plus d'être confronté au mécontentement de son client, un piscinier aura également à supporter un **coût financier pour le temps passé à réparer et le changement du matériel** à ses frais si la cause est liée à l'installation.

Principe d'installation



Projecteur rénovation (Weltico) : projecteur à LED à intégrer dans des niches existantes, pour la rénovation et l'embellissement du bassin. Il est fourni avec un jeu supplémentaire de clips long de fixation pour permettre l'adaptation sur la plupart des niches, 1 joint supplémentaire de presse étoupe pour plusieurs types de câble, 1 système de connexion simple et universel et 2 enjoliveurs ABS DESIGN blanc (1 rond et 1 carré).



Projecteur plat à visser sur prise balai 1,5" – SeaMAID Avec un choix de couronne disponible en blanc, bleu clair, sable, gris clair, gris foncé et métal plat, ce projecteur plat est compatible avec tout type de bassin et notamment les piscines coques ou équipées d'un liner. L'arrière de son support étant pourvu d'un filetage male de 1,5", son installation est simplifiée et ne nécessite aucun outillage spécifique. Disponible en éclairage blanc et en éclairage couleur proposant 11 couleurs fixes et 5 programmes automatiques.



LAMPE LED DE REMPLACEMENT DE LA 300W À INCANDESCENCE

La meilleure réponse aux nouvelles réglementations européennes !



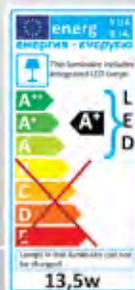
1450
Lumens



13,5
Watts



10 000
Heures



EN SAVOIR + :

STAND 5B18

Piscine Global Europe 2018



CSTB
L'Agence Française

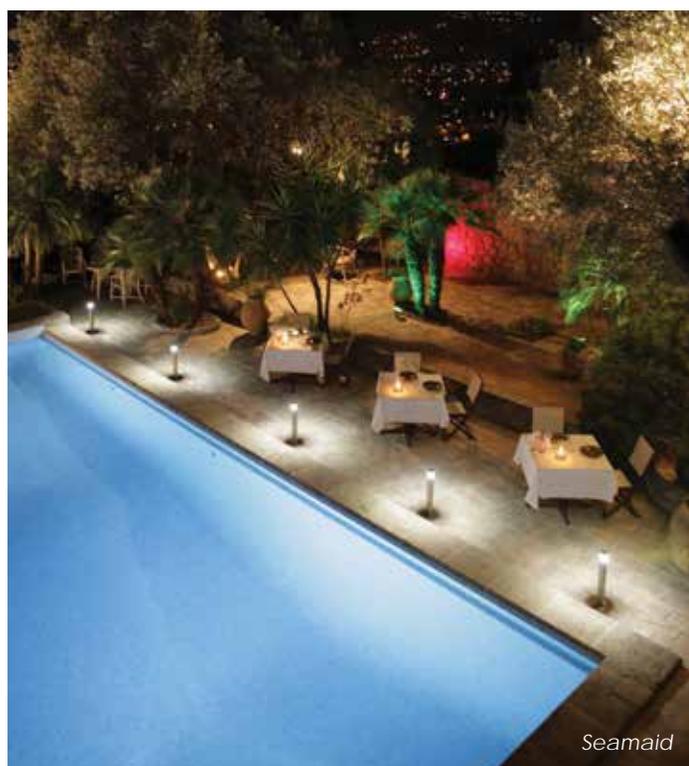


Nous contacter :
WWW.SEAMAID-LIGHTING.COM

La réglementation dans le domaine de l'éclairage : ce qui change à partir du 1^{er} septembre 2018

L'éclairage de piscine est **soumis à de nombreuses réglementations et normes** (cf. article Special Pros n°6 p. 58-89). Comme beaucoup de produits reliés à la consommation énergétique, les luminaires sont soumis à des réglementations européennes. L'éclairage est concerné notamment par la réglementation, appelée **communément « réglementation d'écoconception »**.

Plusieurs évolutions ont eu lieu. Avant 2013, seules les lampes à éclairage non dirigé (lampes à incandescence et lampes fluorescentes compactes) étaient soumises à la réglementation (Règlement (CE) n° 244/2009 de la Commission du 18 mars 2009).



Depuis, avec le règlement n° 1194/2012 du 12 décembre 2012, **les exigences relatives à l'éco-conception sont étendues aux lampes dirigées, lampes à diodes électroluminescentes (LED) et aux équipements correspondants**.

Comme un projecteur est une source lumineuse plaquée contre une surface qui va projeter une lumière dans un sens, **le secteur de la piscine est concerné par ce règlement lié**. Il fixe les modalités de qualité de produit, la durée de vie, le maintien des performances dans le temps et d'autres informations techniques propres à tous les luminaires. Il impose notamment de déterminer l'indice d'efficacité énergétique (IEE) permettant de donner la classe énergétique et d'informer le consommateur de la destination et des performances du produit avant achat.

Certaines lampes sont exclues de cette réglementation : elles sont appelées lampes à usage spécial, dans lesquels par exemple figurent les lampes utilisées pour le chauffage et dont la fonction première n'est pas de faire de la lumière, des lampes à UV, de photocopies, d'aquariums ou

d'autres lampes qui font de la lumière mais dont la fonction n'est pas de restituer la lumière du jour. Ce sont par exemple les lampes de couleurs, à variation de couleurs, soit système DMX, soit par variateur intégré.

Associé à ce règlement, le règlement délégué n° 874/2012 du 12 juillet 2012 complète la directive 2010/30/UE du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne l'étiquetage énergétique des lampes électriques et des luminaires. Il **fixe l'information de classes énergétiques et impose un marquage obligatoire** des lampes et luminaires à la fois sur le produit lui-même et sur les emballages destinés au consommateur final. **Il impose un format d'étiquetage**. La classe énergétique se détermine par l'indice d'efficacité énergétique (IEE), qui prend en compte le flux lumineux sortant en lumen dans un angle donné, et la puissance absorbée avec la source de transformation en watt. **Une différence est faite entre les lumières dirigées et les lumières non dirigées** : l'efficacité énergétique d'une lampe qui doit éclairer un volume comme une pièce, n'est pas la même façon de calculer que celle qui est en lumière projetée. Des différences sont également établies en fonction des sources lumineuses : l'halogène, l'incandescence, les lampes à mercure, les LEDs et en fonction des différentes technologies. Comme il n'était pas « économiquement réalisable pour les fabricants de développer et de mettre sur le marché à partir du 1^{er} septembre 2016 » des lampes halogènes respectant les exigences applicables à l'efficacité des lampes, le règlement (CE) n° 244/2009 de la Commission du 25 août 2015 a reporté la **date d'entrée en vigueur de cette obligation au 1^{er} septembre 2018**. Cette exigence fixe la puissance maximale assignée pour un flux lumineux assigné donné.

Ainsi, depuis le 1^{er} septembre 2018, toutes les contraintes de la réglementation européenne en matière d'éco-conception et d'affichage énergétique doivent s'appliquer et elle entraîne un bannissement des produits qui ne satisfont pas aux exigences minimum de performances. Ces produits ne peuvent plus être fabriqués ou importés sur le territoire européen.



Une des conséquences, c'est qu'en ce qui concerne les lampes, **il faut désormais qu'elles répondent aux contraintes des classes A+ ou A++.**

Ainsi, à partir du 1^{er} septembre 2018, toutes les lampes qui pourront être fabriquées devront satisfaire à une des ces 2 classes. Toutes les autres ne peuvent plus être fabriquées ou importés. Les produits fabriqués ou importés avant le 31 août pourront continuer à être vendus. La seule solution connue à ce jour capable de respecter les classes énergétiques A+ et A++ est l'utilisation de la LED. Il appartient à chaque développeur, chaque importateur, chaque fabricant, d'indiquer sur ses documents commerciaux quelle est la classe énergétique de son produit. **L'intégrateur**, qui utilise des ampoules pour concevoir un luminaire **endosse les mêmes responsabilités.**



Nouvelle gamme LumiPlus Flexi d'AstralPool (Fluidra)

LumiPlus Flexi d'AstralPool est une solution Led flexible et universelle qui s'adapte à toutes les piscines, liner ou béton, en construction ou rénovation et permet de composer ses propres projecteurs.

La nouvelle gamme LumiPlus Flexi, d'une esthétique soignée, offre une grande adaptabilité à toutes les typologies de piscine.

Les enjoliveurs de couleur et les pièces s'accordent parfaitement à la collection de liner proposée par AstraPool.



MERCI À VOUS !



Depuis sa création, plus de 460 stagiaires ont bénéficié de nos programmes de formation et nous tenons à les remercier pour leur confiance.

En 2018, trois nouveaux thèmes viennent s'ajouter à ceux qui étaient déjà présents l'an dernier à savoir, la vente appliquée au spa, la technique et la maintenance des spas et la piscine à débordement.

Notre nouvelle brochure contenant le programme complet est disponible n'hésitez pas à la demander et à réserver vos places.



Tel 05 65 73 29 92
aurelie.roussel@scppool.com
www.sceurope.fr

LE CENTRE DE FORMATION AU SERVICE
DES PROFESSIONNELS DE LA PISCINE

■ ACTUALITÉ ET PERSPECTIVES DE LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE.

Entretien avec Jean-Marie Croué, Délégué Général du GIL, Syndicat du luminaire



Jean-Marie Croué, quel est le rôle du GIL ?

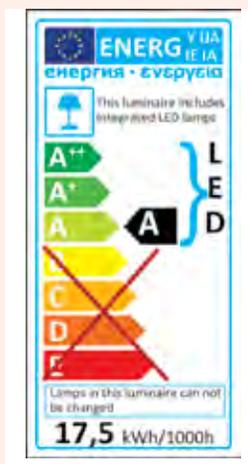
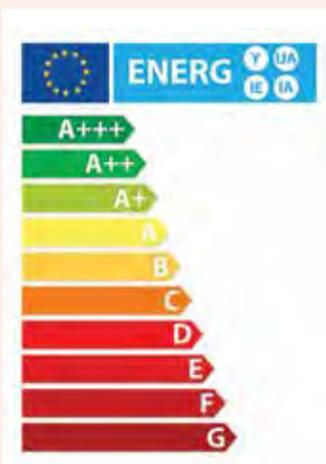
Le GIL est un syndicat qui représente les professionnels du luminaire, que ce soit dans le domaine décoratif ou le domaine technique et fonctionnel. Nos adhérents sont essentiellement des PME. Nos missions se déploient essentiellement autour de 3 axes.

Jean-Marie CROUÉ Le premier concerne la réglementation et la normalisation.

Nous intervenons au niveau national et européen en participant notamment au processus d'élaboration des réglementations pour faire en sorte qu'elles soient le plus favorable possible aux professionnels du secteur. En bref : nous défendons les intérêts de la profession auprès des pouvoirs publics. Nous assurons une veille réglementaire constante afin d'informer nos adhérents du suivi des directives européennes et des normes concernant leur secteur d'activités.

Le deuxième est la promotion des luminaires de qualité et le troisième est d'organiser des événements et lieux d'échanges sur le marché.

Quels sont les effets dans le secteur du luminaire de la réglementation européenne au 1^{er} septembre 2018 ?



Normalement, il ne devrait pas y avoir d'effets majeurs puisque les professionnels ont pu s'y préparer. Mais, le 1^{er} septembre est la dernière étape de l'entrée en vigueur de toutes les contraintes posées par la réglementation

européenne en matière d'écoconception et d'affichage énergétique. Cette réglementation avait déterminé un calendrier par étape pour permettre aux fabricants de répondre progressivement à ces exigences. La dernière étape pour que tous les niveaux d'exigences soient appliquées est le 1^{er} septembre 2018.

Désormais, toute lampe fabriquée ou importée en Union Européenne après le 31 août devra répondre aux exigences des classes A+ ou A++.

Quelles sont les prochaines évolutions, en termes de réglementation, dans le secteur du luminaire ?

Le premier élément est la renégociation des 3 règlements européens qui a lieu actuellement à la Commission Européenne et leur refonte en un seul règlement, la Single Lighting Regulation (SLR).

Il n'y en aura donc plus qu'un pour faciliter la compréhension de tout le monde. Ce nouveau règlement définira également

une augmentation des performances minimum.

Le deuxième élément est la refonte du règlement (UE) n° 874/2012 qui concerne l'affichage énergétique. Il est lui aussi actuellement en renégociation. La Commission a considéré assez légitimement que comme 80 % des lampes mises sur le marché étaient désormais en classe A, A+ ou A++, la classification actuelle n'avait donc plus beaucoup de sens, et elle ne pouvait aider le consommateur à choisir.

Il s'agit donc de reconsidérer le calcul pour qu'il y ait une meilleure répartition des lampes dans les différentes catégories, en établissant des exigences plus importantes.

Par exemple, des lampes actuellement en classe A+ seront sans doute ainsi redéfinies en B ou en C et le consommateur bénéficiera à nouveau d'une échelle comparative plus différenciée.

Ces deux évolutions devraient sans doute être applicables à partir de 2020.

Il s'agit donc de redéfinir des nouvelles classes avec des nouveaux critères plus adaptés à l'évolution technologique ?

Exactement. Il s'agit d'obtenir une classification à partir de ce qui existe réellement sur le marché et de faire en sorte que les exigences des catégories les plus hautes soient beaucoup plus importantes, pour que toutes les lampes actuelles ne soient pas en classe les plus hautes.

* Règlements (CE) n° 244/2009, n° 245/2009 et règlement (UE) n° 1194/2012

EXTRAITS DE LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE

Règlement (UE) n° 1194/2012 de la Commission du 12 décembre 2012 portant application de la directive 2009/125/CE du Parlement européen et du Conseil en ce qui concerne les exigences relatives à l'éco-conception des lampes dirigées, des lampes à diodes électroluminescentes et des équipements correspondants.

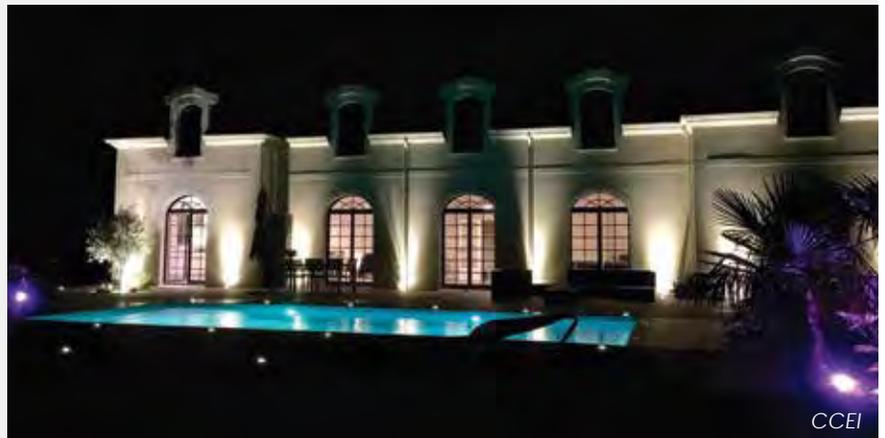
« Article premier

Objet et champ d'application

Le présent règlement établit des exigences d'éco-conception pour la mise sur le marché des produits électriques d'éclairage suivants :

- a) lampes dirigées;
- b) lampes à diodes électroluminescentes (LED);
- c) équipements conçus pour être installés entre le secteur et les lampes, notamment l'appareillage de commande de lampe, les dispositifs de commande et les luminaires (autres que les ballasts et les luminaires à lampes fluorescentes et à lampes à décharge à haute intensité); y compris lorsqu'ils sont intégrés dans d'autres produits.

Le présent règlement établit également des exigences d'information pour les produits à usage spécial. Les modules à LED sont exemptés des exigences du présent règlement s'ils sont commercialisés comme composants de luminaires mis sur le marché à concurrence de moins de 200 exemplaires par an. »



CCEI

Présent sur le salon de la Piscine à Lyon Stand 4E96

LOGICIEL
Extrabat
[Piscine]

SAV
Développement
Reporting Équipe
PROFESSIONNEL

PRÉVOIR
Autonomie
Statistiques
Contrats de services
Géolocalisation
Mode Confort
PLAN DE CHARGES
Mode Nomade

ANALYSER
Proactif
Application déconnecté
COMPTABILITÉ
Gestion commerciale
CAMPAGNE SMS
MESURER
Formation
PLANNING
Espace serveur
GÉRER Assistance
EMAILING Accompagnement

TRAVAILLER PAR ANTICIPATION

www.extrabat.com

09 87 87 69 20 - Retrouvez nos agences sur Poitiers, Angoulême - Bordeaux



CCEI propose un système complet d'éclairages à LED comprenant projecteurs (grandes ou petites tailles), contrôleurs et passerelles variées mais aussi alimentation spécifiques. Le système universel PWM (Pulse Width Modulation) de CCEI, permet de doser l'intensité des 3 couleurs primaires (RVB) pour obtenir la couleur d'éclairage souhaitée et de piloter plusieurs projecteurs simultanément, en parfaite synchronisation.



DURAVision™ Spectra (House of Duratech) - Cette nouvelle gamme d'éclairage LED de Propulsion Systems pour la saison 2019 s'adapte à chaque type de piscine et peut être personnalisée selon les souhaits du client. Disposant également de la connexion Quickconnect™, elle peut être utilisée avec toutes les unités de contrôle possibles de DURALink™.



CrystaLogic® d'HAYWARD est un éclairage LED blanc puissant à longue durée de vie et facile à installer. Il existe en version mini LEDs (3LEDs) et projecteurs (30LEDs).



ColorLogic® d'HAYWARD Il existe en 3 ou 9 LEDs couleurs synchronisables.

« Article 3

Exigences d'écoconception

1. Les produits électriques d'éclairage visés à l'article 1^{er} sont conformes aux exigences d'éco-conception définies à l'annexe III, excepté s'il s'agit de produits à usage spécial.

Chaque exigence d'éco-conception s'applique conformément aux étapes suivantes :

- étape n°1 : 1^{er} septembre 2013,
- étape n°2 : 1^{er} septembre 2014,
- étape n°3 : 1^{er} septembre 2016.

Sauf si une exigence est remplacée ou sauf indication contraire, chaque exigence continue de s'appliquer conjointement aux autres exigences instaurées lors d'étapes ultérieures.

2. À compter du 1^{er} septembre 2013, les produits à usage spécial sont conformes aux exigences d'information établies à l'annexe I. »

RÈGLEMENT (UE) 2015/1428 DE LA COMMISSION du 25 août 2015

modifiant le règlement (CE) n° 244/2009 de la Commission en ce qui concerne les exigences relatives à l'écoconception des lampes à usage domestique non dirigées et le règlement (CE) n° 245/2009 de la Commission en ce qui concerne les exigences en matière d'écoconception applicables aux lampes fluorescentes sans ballast intégré, aux lampes à décharge à haute intensité, ainsi qu'aux ballasts et aux luminaires qui peuvent faire fonctionner ces lampes, et abrogeant la directive 2000/55/CE du Parlement européen et du Conseil et le règlement (UE) n° 1194/2012 de la Commission en ce qui concerne les exigences relatives à l'écoconception des lampes dirigées, des lampes à diodes électroluminescentes et des équipements correspondants.

(2) Selon les éléments mis en lumière dans le cadre du réexamen du règlement (CE) n° 244/2009, il ne semble pas économiquement réalisable pour les fabricants de développer et de mettre sur le marché à partir du 1^{er} septembre 2016 des lampes halogènes à tension de secteur respectant la limite fixée pour l'« étape 6 » dans le tableau 1 du règlement (CE) n° 244/2009 en ce qui concerne la puissance maximale assignée pour un flux lumineux assigné donné.

Une évaluation de l'évolution escomptée des technologies d'éclairage moins consommatrices d'énergie indique qu'il serait plus opportun de fixer la date d'entrée en vigueur de cette limite au 1^{er} septembre 2018.



Vous pouvez retrouver tous les règlements sur le site :
www.eur-lex.europa.eu



LES SPÉCIALISTES
DES MÉTIERS DE L'EAU
ET DU PAYSAGE

Hydralians
sera présent au

SALON PISCINE
GLOBAL EUROPE

13 / 16 novembre 2018 • Eurexpo Lyon • Stand 4D96

- Venez nous rencontrer pour découvrir nos innovations et partager un moment de convivialité et d'échanges •



Piscine • Pompage • Arrosage
Fontaine • Éclairage • Traitement de l'eau

PISCINE LAGHETTO® BY ASTRALPOOL, reportages sur le terrain

Il y a quelques semaines, nous vous présentions les piscines Laghetto® sur le site EuroSpaPoolNews.com. Ce concept de piscines, distribué par Fluidra Commercial France, séduit de plus en plus de professionnels et de particuliers. Pour mieux comprendre les avantages de ces piscines, nous avons entrepris une série de reportages sur le terrain, à découvrir ici.

■ RENCONTRE AVEC VINCENT TAUPENOT, Fondateur de la société ALBA, distributeur de la marque LAGHETTO® depuis 1991

Depuis plus de 40 ans, Piscine Laghetto® conçoit et fabrique des piscines en Italie, au sein de l'unité de production de l'entreprise Agrisilos (près de Crémone). Au fil des ans, l'entreprise s'est internationalisée par le biais de réseaux de distributeurs répartis dans le monde entier puis devenue propriété du groupe Fluidra. L'entreprise Alba Sarl fut l'un des premiers importateurs des piscines Laghetto® en France. Nous avons rencontré son fondateur Vincent TAUPENOT qui, depuis un quart de siècle, suit de très près l'implantation de Laghetto® en France.

Comment a débuté votre histoire avec Laghetto® ?

Mon premier employeur m'a fait connaître les piscines Laghetto®. Amoureux de l'Italie, il a connu le fabricant des piscines Laghetto® (Agrisilos) au gré de ses voyages sur la péninsule. Le marché de la piscine hors-sol était alors à l'époque très confidentiel. Il m'a donné un contact et m'a suggéré de devenir leur distributeur en France. C'est ainsi qu'en 1991, j'ai fondé Sarl Alba. Nous avons commencé par importer des dizaines de piscines, puis des centaines, jusqu'à connaître l'apogée, fin des années 90.

Quelle était la place du marché des piscines hors-sol ?

En France, le marché des piscines hors-sol était en pleine expansion. Au début des années 90, les fabricants étaient presque exclusivement nord-américains. C'était une niche peu exploitée en Europe. Le plus difficile a été d'inscrire la piscine Laghetto® dans la durée. En effet, le prix d'appel était alors inhabituellement élevé pour une piscine hors-sol. C'est la qualité du produit qui a permis de convaincre les clients. Mais l'élément déclenchant fut une anecdote incroyable : les jeux d'Intervilles ont fait appel à notre entreprise pour installer des bassins sur leurs tournées. Je suis allé en installer une à Castelnau-dary, pour un prime time sur TF1. Il n'était pas prévu que les vachettes aillent dans les piscines, mais deux d'entre elles ont franchi les barrières et ont sauté dans la piscine sous les caméras de TF1. Ça été le début de l'aventure Laghetto® pour le grand public. Si les piscines résistaient aux vachettes en furie, elles allaient résister à toute épreuve ! Cela a été un très bon lancement pour nous.

Comment ont évolué les piscines Laghetto® ?

Laghetto® a su se diversifier et proposer une offre beaucoup plus large que la moyenne.

La naissance du modèle Dolce Vita en 2007 nous a apporté une nouvelle clientèle. Il s'agit d'une piscine revêtu d'un habillage extérieur de panneaux en fibres synthétiques tressées ou bois. Elle a permis de donner à la marque une image beaucoup plus haut de gamme et de drainer ainsi une nouvelle clientèle.

Nous avons cependant continué à proposer nos piscines classiques mais en y ajoutant un peu de couleur afin de les moderniser, ce qui a donné la piscine POP.

Notre dernière création est la Playa, en 2014, une petite piscine intérieur/extérieur. Elle permet d'étoffer notre niche de piscines haut de gamme, avec une très belle esthétique tout en gardant les préceptes Laghetto® : solidité, longévité, facilité d'installation. L'accent a vraiment été mis sur le design.



Vincent TAUPENOT, Alban TRABUCCO (Responsable Produit Laghetto®) et Sophie TAUPENOT (gérante de la société ALBA)



Le magasin ALBA Sarl à SAINT-CHRISTOL-LES-ALES (30)



Piscine Dolce Vita

Cette piscine permet d'égayer une plage, un patio. Elle peut venir en complément d'une piscine ou d'un spa, ou encore, offrir aux personnes qui disposent d'un petit jardin un espace pour se rafraîchir.

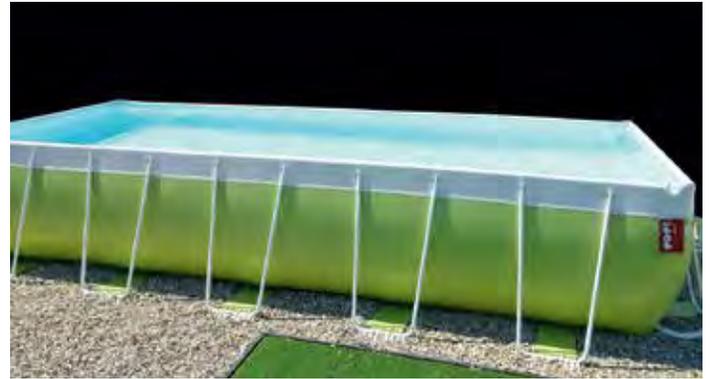
Les dimensions des piscines sont sans limites, depuis un bassin de 2 x 3 m, jusqu'à 20 x 50 m pour des bassins collectifs par exemple. Nous pouvons réaliser des piscines à la demande.

Comment se différencient les piscines Laghetto® des piscines traditionnelles ?

La structure du bassin est légère et ne va donc pas nécessiter la même approche technique que pour une piscine traditionnelle. Une simple dalle béton suffit, alors qu'une piscine traditionnelle est confrontée aux contraintes inhérentes au terrassement, à l'accès, etc. Par exemple, là où une coque polyester ne passe pas, nous pouvons faire rentrer le tout, carton par carton. Nous avons une réelle souplesse d'intervention et une facilité de montage, que ne peut offrir une traditionnelle. De plus, en cas de problème, il n'est pas nécessaire de casser quoi que ce soit, car nous avons accès à tous les éléments en démontant un panneau ou une margelle.

L'autre avantage non négligeable est qu'une piscine hors-sol n'est pas imposable et ne nécessite pas de permis de construire. Nous avons une liberté d'implantation en termes de réglementation.

Mais ce qui rend nos piscines uniques, c'est aussi la possibilité de les habiller à loisir et de leur donner une réelle identité. Le client va pouvoir se l'approprier, en imaginant tout son environnement.



Piscine POP



Piscine Playa

Qu'en est-il du réseau de distribution des piscines Laghetto® ?

Il y a aujourd'hui une soixantaine de points de vente en France, mais depuis le rachat de Laghetto® par Fluidra, le réseau est en reconstruction et va évoluer.

Le montage d'une piscine Laghetto® Classic avec la société Alba

La piscine Laghetto® Classic est très facile à installer. Sa notice explicative est très précise et tout est préparé en usine. Il ne reste qu'à assembler et à brancher. Un jeu d'enfant, d'autant plus que Vincent, de la société Alba, a l'habitude de monter ces piscines !

Au-delà du design soigné, c'est la qualité de finition de cette piscine qui séduit le client final. La toile en polyester de 850gr m², avec son revêtement en PVC haute imperméabilité, a été testée et éprouvée pour résister aux épreuves du temps et de l'utilisation. La structure en acier galvanisé est recouverte de vernis époxy antirouille

sur les pieds du bassin. C'est ce même concept qui sert parfois à monter des bassins XXL pour des démonstrations de planche à voile en intérieur, comme au salon nautique de Paris, par exemple.

Et bien que très solides, la structure et la piscine se montent en quelques minutes. Hormis pour l'échelle, pas besoin du moindre outil. Les piscines Laghetto® ont été très bien pensées.



PISCINE LAGHETTO® BY ASTRALPOOL, reportages sur le terrain

■ 2 JOURS À BORD DU NAVIRE BATISUD

Aux commandes, Karina. Femme d'action, dynamique, à l'esprit commerçant. Sur le pont, Christophe. Le genre d'homme à qui aucun chantier, ou presque, ne fait peur. Bienvenue chez Batisud. Aidée par une équipe bien en place, la société antiboise construit des piscines dans les Alpes-Maritimes et le Var depuis plus de 30 ans. Nous les avons suivi pendant 2 jours sur l'installation d'une piscine Laghetto® By AstralPool, modèle Dolce Vita.

Batisud, un certain goût pour la rigueur

La société Batisud installe des piscines et des spas depuis 1988 à l'est de la région PACA. Selon le budget et la complexité du chantier, et selon les envies des clients, Karina et Christophe ont appris à adapter leur offre. De la piscine béton, à la coque, en passant par le catalogue des piscines Laghetto®. « Les piscines Laghetto® Pop ou les Dolce Vita ont un avantage indéniable, c'est de pouvoir se monter en kit et de passer par la porte d'une maison. Dans le 06, un grand nombre de chantiers sont difficilement accessibles. Cela nous permet de proposer des solutions piscines de qualité même sur les terrains les plus accidentés » nous confie Karina. Quant à la piscine Laghetto® Pop, sa couleur et son look séduit beaucoup de clients.

Montage d'une piscine Laghetto® Dolce Vita

C'est sur le chantier d'une piscine Laghetto® Dolce Vita que nous avons suivi la société Batisud. Dans un domaine privé, à quelques kilomètres de Cannes, nous avons pu rencontrer l'heureux propriétaire. Si l'aspect pratique des piscines Laghetto® a séduit ce client, c'est surtout la qualité de finition de la Dolce Vita qui l'a décidé. Les piscines Dolce Vita de Laghetto® sont un compromis quasi unique entre rapidité d'installation et qualité des matériaux. Découvrons cette piscine à travers 7 étapes d'un chantier, réalisé en 2 jours.

1- Préparation du chantier

La piscine Laghetto® est livrée sur le chantier et tient dans un encombrement minimum. C'est un grand « Meccano à assembler » nous glisse Christophe. Un peu à l'instar des fameux meubles suédois en kit, il s'agit surtout de repérer les éléments à assembler. Ici, le terrain stable et plat permet de faire tenir la Dolce Vita sur une simple épaisseur de sable.

2- Montage de la structure acier

La structure en acier inoxydable et galvanisée à chaud est une exclusivité des Piscine Laghetto® By AstralPool. Afin que la toile Laghetto® ne repose pas sur les traverses en acier, la base va être remplie de sable. Cette structure ainsi montée peut se faire sans permis de construire car elle est techniquement démontable.

3- Équilibrage et mise à l'équerre

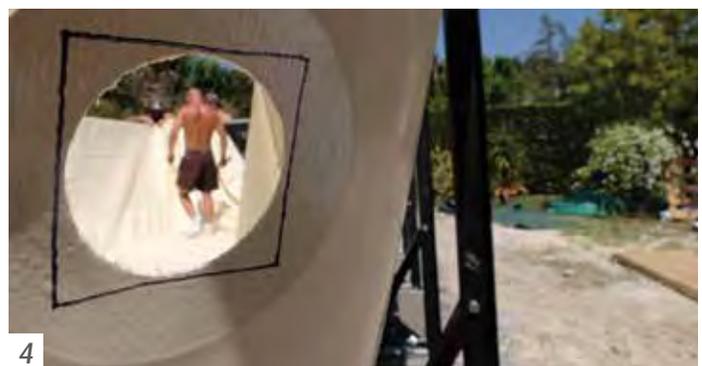
C'est une étape clé qui va garantir à la piscine une durabilité hors norme. Tout est calculé au centimètre près. La structure va être mise à l'équerre et les boulons ajustés, afin que la toile puisse s'installer sans peine.

4- Installation de la toile

Quelques dizaines de minutes suffisent à glisser et fixer la toile Laghetto®. Cette toile de PVC extrêmement résistante et traitée anti-UV, est, pour autant, simple à installer. Une fois déployée, elle coulisse et se bloque dans les glissières prévues à cet effet. À ce stade, on commence à apprécier la dimension et le volume conséquents de cette piscine choisie par le client de Batisud.

5- Habillage

Fluidra propose plus d'une dizaine de combinaisons de revêtements et de couleurs de toile pour personnaliser sa piscine Dolce Vita. Ici, le client a opté pour un habillage Diva gris et des margelles en bois. Elles s'harmoniseront parfaitement avec la future terrasse.



6- Raccordement

Là-encore, tout est conçu à l'avance. Les emplacements prévus pour chaque raccordement sont déjà réalisés. Il suffit de brancher les éléments. La filtration fournie par Fluidra peut-être avec filtre à sable, à cartouche ou chaussette spéciale en microfibre brevetée Laghetto®. La piscine Dolce Vita possède un skimmer à 360 degrés pour optimiser l'écumage de surface de l'eau. Chaque piscine est également livrée avec un système d'aspiration inférieur pour nettoyer le fond du bassin.

7- Mise en eau et aménagement

Une piscine Laghetto® Dolce Vita peut être hors-sol ou être semi-enterrée. Elle convient parfaitement à des terrains en dévers et s'installera magnifiquement sur l'une des terrasses. Dans l'exemple ici, le client a choisi de construire un espace dédié à la piscine, en contrebas de la maison.

Étant un journal sérieux à la réputation exemplaire, nous ne publierons pas d'images de la 8^e étape qui tient en une onomatopée : plouf ! C'est pourtant bel et bien ainsi que se termine ce reportage terrain avec Batisud.



6 | 7

Devenir revendeur des Piscine Laghetto® By AstralPool

Si vous souhaitez à votre tour devenir revendeur et installateur des piscines LAGHETTO®, sachez que Fluidra continue d'accroître son réseau. Plusieurs zones sont encore à exploiter. Vous pouvez contacter Alban : atrabucco@fluidra.fr

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



INNOVER POUR FACILITER LA PISCINE



3 USINES HIGH-TECH
DE FABRICATION



8% DU CA INVESTI
DANS L'INNOVATION



PLUSIEURS BREVETS
DÉPOSÉS

45 ANS D'INNOVATION EN PARTENARIAT AVEC LES PROFESSIONNELS

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

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

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

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



ECLAIRAGES À LED ET
CONTRÔLE À DISTANCE



ELECTROLYSEURS DE SEL
ET RÉGULATION AUTOMATIQUE



COFFRETS D'AUTOMATISME
COMPLETS ET MULTIFONCTIONS

 /cceipool
  eu.ccei-pool.com

ENTRETIEN AVEC ... BERNARD PHILIPPE

Dirigeant de WARM PAC

La société Warmpac fait partie d'un groupe familial présent en France et en Asie. L'entreprise conçoit et importe des pompes à chaleur et des barbecues pour le marché français.

Capable de répondre à tous les cahiers des charges, elle distribue soit sous la marque distributeur, soit sous ses propres marques : Warmpool (PAC piscine), Warmgrill et Grill Me (BBQ & Plancha), Warmpac LED et Bright Blue (Electrolyseur de sel).

Membre actif de la FPP et de la commission Chauffage, la société a été parmi les initiateurs du DTP10 et de la norme NF PAC, relative au chauffage de piscine. Sa notoriété, son savoir-faire et la qualité de ses produits et services, lui ont permis de fidéliser une clientèle depuis de nombreuses années. La société garantit un stock permanent de marchandises dans ses entrepôts et offre un service après-vente, incluant une hotline et un stock de pièces détachées dédié par activité.



Bernard PHILIPPE

Qui est Warmpac ?

Au départ, nous étions présents sur le marché français avec la marque Sangha France, notamment sur le marché domestique et celui de la grande distribution. Nous l'avons dissociée en 2010, en créant Warmpac, à l'époque dédiée au b2b et aux pisciniers.

Nous avons démarré la commercialisation des pompes à chaleur en 2004, avec notre client historique, Irrijardin, qui nous a confié la réalisation de sa gamme Irripool. Nous avons ensuite rapidement collaboré avec d'autres réseaux comme les sociétés Aquilus et Diffazur. A cette époque, le piscinier n'était pas notre priorité et nous n'avions que quelques clients pisciniers. La qualité de nos produits et de notre service nous a permis de finaliser notre clientèle historique depuis 14 ans.

Il y a deux ans, Warmpac était encore inconnue du grand public...

En effet, nous avons fait le constat que la société Warmpac et la marque Warmpool manquaient de notoriété et qu'il était donc difficile de se développer. Nous avons alors décidé d'embaucher une force de vente avec trois commerciaux terrain, couvrant le sud de la France et la Bretagne, et un responsable grand compte en la personne de Pascal Géry.

L'année dernière, nous avons également lancé « Le RoadShow des Spécialistes », avec quelques partenaires. Ce premier tour de France, dédié aux pisciniers, passait par 6 villes, et proposait une journée de formation et d'échanges dans un cadre convivial. Cet événement a bien été relayé par la presse. Conjointement, nous avons fait de la publicité dans la presse spécialisée. L'ensemble nous a permis d'ac-

quérir une notoriété supplémentaire. Cette stratégie nous a permis de développer notre présence et notre image chez les pisciniers, qui sont devenus une priorité, tout en continuant à développer la MDD (marque distributeur) auprès des réseaux et distributeurs. En deux ans, nous avons doublé notre chiffre d'affaires, mais surtout, l'image de nos produits et les services que nous offrons ont été renforcés.

Comment est organisée la société ?

Je suis le dirigeant. Il y a un responsable Grands Comptes : Pascal GERY et nous avons maintenant 5 commerciaux terrain, une structure ADV de 2 personnes, une comptable, 2 personnes au SAV (un frigoriste à temps plein et un autre en saison uniquement), et une personne à la préparation des commandes.

Nous possédons deux entrepôts : l'un ici à Saint-Victoret (13), où sont effectuées les préparations des commandes pour les pisciniers, et un deuxième entrepôt externe chez notre transitaire, pour les commandes en MDD.

Quel développement à venir pour la commercialisation des produits ?

Entre 2010 et 2016, nous avons développé l'entreprise, puis en 2017 nous avons décidé de mettre un vrai coup d'accélérateur au niveau commercial, en embauchant

3 commerciaux terrain et en étant plus présents chez les pisciniers. Notre objectif est de travailler avec 7 commerciaux pour couvrir la France entière, notre réseau commercial étant exclusif et intégré à la société. Le risque que nous avons pris a été gagnant, puisque depuis 2016 nous avons doublé notre chiffre d'affaires.

Pour poursuivre son développement, la société Warmpac vient d'acquérir un terrain et va construire un nouveau bâtiment afin de s'agrandir et offrir un meilleur service à ses clients.

Nous continuerons des opérations ponctuelles de niches de marchés avec les leds, barbecues, planchas... même si cela reste marginal par rapport à la croissance de notre activité. En revanche, nous poursuivrons le déploiement de notre activité de traitement de l'eau.

Qu'en est-il de la formation au sein de l'entreprise ?

Elle se fait à deux niveaux. J'assure la formation commerciale avec nos commerciaux responsables de comptes. Depuis l'année dernière, nous avons souhaité travailler avec des étudiants représentant l'avenir de la profession. Nous allons par ailleurs sponsoriser le CFA de Vendée, où je serai le parrain d'une des promotions. Nous proposons également des formations soit dans nos locaux, soit chez nos clients, pendant les périodes creuses de septembre à mars.

Quelles sont vos grandes familles de produits ?

Essentiellement des pompes à chaleur. Nous commercialisons depuis peu une gamme d'électrolyseurs de sel, par le biais de Bright Blue, un fabricant portugais que nous représentons en France.



L'équipe commerciale

Quelle technologie mettez-vous en avant ?

Nous prévoyons de grands changements pour la saison prochaine. Le premier concerne le gaz utilisé dans nos machines. En effet nous allons remplacer le gaz R410a par du R32 ; moins polluant, tout en gardant les mêmes caractéristiques d'efficacité et de plage de fonctionnement.



Pompes
à chaleur Full Inverter



Pompes
à chaleur Easy PAC

La seconde concerne la technologie des PAC et nous allons proposer une gamme complète de machines FULL Inverter (Compresseur et ventilateur) leur permettant d'être plus efficaces et économiques par rapport aux PAC traditionnelles.

Nous vous donnons rendez-vous sur notre stand au salon de la piscine pour une plus grande présentation de nos produits. Concernant le traitement de l'eau, nos électrolyseurs sont « Monopolar » et offrent une efficacité supplémentaire de 30 %. Nous avons également un produit opérant à des taux de sel de 0.5 gr. Nous apportons une gamme exclusive à un prix attractif.

Vous serez présent au salon de Lyon ?

Nous y sommes depuis 2004 et nous espérons bien recevoir d'avantage de clients et prospects afin de leur présenter nos nouveautés.

Notre stand est idéalement placé, au 4 E 115.



L'électrolyseur Colibri compact et design et à droite,
le régulateur de pH Sanus

Nous allons également expliquer la technologie et l'intérêt de l'Inverter, en comparaison avec les produits existant sur le marché. En effet, il y a une grande confusion dans ce domaine, car certains concurrents tournent le marketing de leur PAC autour de l'Inverter, alors qu'elles n'ont que 2 à 3 vitesses.

Nous proposerons également sur le salon une soirée d'animation concernant l'avenir du **Road Show des Spécialistes**.

Enfin nous présenterons une « vraie nouveauté », dévoilée sur notre stand !



Déshumidificateur

« 2019 va être une année cruciale pour les fabricants de pompes à chaleur, pour deux raisons :

le problème des quotas d'importation du gaz R410. Cela signifie que si l'on souhaite continuer à augmenter nos importations, nous serons obligés de changer le gaz de nos machines. Il y aura donc une période intermédiaire de changement du gaz, pour du R32, l'un des composants du gaz R410, moins polluant. D'autre part, l'Inverter va entrer en force sur le marché français. Aujourd'hui, les prix de l'Inverter baissent fortement et cette technologie est mieux connue et perçue par les pisciniers.

4 technologies vont se disputer le marché l'année prochaine

La PAC « On/Off » (Tout-ou-rien) va demeurer, parce que son prix est encore très attractif.

Restera aussi la PAC à vitesse variable, appelée Inverter (car le compresseur est Inverter), mais dont l'électronique ne peut proposer que 2 ou 3 vitesses... C'est une « Tout-ou-rien » améliorée.

Et la PAC Inverter, dans laquelle le compresseur est Inverter et la carte électronique permet de gérer toute l'amplitude de la capacité du compresseur. En revanche, le moteur du ventilateur n'est qu'à vitesse variable.

Nous pensons que cette technologie remplacera les PAC on/off et à vitesse variable dans un avenir proche.

La dernière technologie, le **FULL Inverter**, avec laquelle le compresseur et le moteur du ventilateur de la PAC sont Inverter et la carte électronique gère les deux à 100 %, est la technologie la plus performante du marché.

2019 sera donc une année très importante pour Warmpac comme pour l'ensemble des fabricants de pompes à chaleur ! »

Un spécialiste des couvertures se tourne vers les professionnels

AQUALISS bénéficie d'une expérience de plus de 20 ans dans le domaine de la fermeture, et œuvre depuis 10 ans dans le sud France sur le marché de la couverture de piscine auprès des particuliers. Aujourd'hui, le fabricant se tourne vers les professionnels.

Jean-Claude KUJAWSKI, votre société AQUALISS, située dans le Gard, propose à présent son savoir-faire, développé pendant 10 ans auprès du client final, aux professionnels de la piscine ?

En effet depuis 10 ans, nous sommes en contact direct avec le consommateur, ce qui nous a permis jusqu'à aujourd'hui d'élaborer des produits qui correspondent à leurs attentes. De par notre métier, nous nous sommes aperçu que malgré le nombre important de confrères dans ce domaine, la demande bien spécifique du particulier en recherche de solutions de fermeture pour sa piscine est toujours existante. Qu'il s'agisse des propriétaires de piscines coques ou de piscines maçonnées.

A ce stade, nous connaissons toutes les exigences des particuliers et la mise en route des couvertures. Nous avons mis en pratique un réel travail de fond d'un point de vue commercial, que nous souhaitons développer avec des partenaires professionnels à présent.

Comment vous-êtes-vous fait connaître jusqu'à présent sur ce marché ?

Notre communication passe par deux canaux. D'une part, nous sommes présents sur quelques foires et salons (Nice, Marseille, Toulouse, Montpellier...), où nous avons constaté une demande importante pour ce type de produits. D'autre part, notre site internet, vitrine de l'entreprise, génère de nombreuses demandes quotidiennes. Nous transférerons ces demandes auprès des professionnels installateurs avec lesquels nous travaillerons, sur des régions bien définies en France.

Nous continuerons à gérer l'activité pour la région PACA, actuellement sous la responsabilité de Benjamin, l'un de mes fils. Conserver notre activité auprès du particulier est important, car cela nous permet de faire évoluer nos produits, de les développer, dans des lignes ou une esthétique bien précises.

Qu'est-ce qui a motivé cette ouverture aux professionnels ?

Notre structure est bien encadrée. Mon épouse gère la fabrication, tandis que j'ai en charge la partie commerciale de l'entreprise. Aujourd'hui, notre motivation est poussée par l'arrivée dans l'entreprise de Stani, un autre de mes fils, avec des idées nouvelles sur la diffusion de nos produits et, évidemment, un regard neuf et différent sur le marché.

Auparavant, nous recevions des demandes de façon ponctuelles de particuliers situées à Strasbourg, Paris,... que nous ne pouvions gérer. Désormais, nous pourrions y répondre favorablement grâce à ce nouveau développement de notre activité.

Nous donnons d'ores et déjà rendez-vous aux professionnels sur le prochain salon de Lyon, où nous leur présenterons notre concept de partenariat.

Comment allez-vous structurer la société par rapport à ce nouveau marché ?

Dans nos bureaux, nous avons une équipe compétente sur tous les postes. Nous disposons d'un bureau d'études, une assistance téléphonique très performante. Toute la structure est déjà en place. Ayant une expérience du commerce en B to B, il est



Jean-Claude et Stani KUJAWSKI

évident que je vais m'attaquer en premier lieu à l'approche commerciale auprès des professionnels.

Benjamin, Agent commercial, va continuer son activité sur la région PACA, tandis que Stani gèrera les parties logistique et analytique. Ce dernier participe également au développement des nouveaux produits. Deux nouveautés seront présentées à l'automne lors de la prochaine foire de Marseille.

Lorsque le professionnel est sur son chantier, s'il rencontre un problème, nous lui apportons tout naturellement un soutien technique.

Nous ne recherchons pas la quantité dans notre relationnel avec les clients, mais plutôt des professionnels ayant besoin d'un service complet. Nous proposons également des formations. Les documents qui accompagnent nos volets sont très complets et, si toutefois l'installateur rencontre des difficultés, nous sommes aptes à l'accompagner.

Notre bâtiment consacré à la fabrication mesure 2500 m². Aujourd'hui, nous vendons en moyenne 300 volets par an. Avec notre équipe actuelle, nous pouvons doubler la production.

Parlez-nous de vos différents modèles de couvertures ?

Nous fabriquons une gamme bien fournie (11 modèles), du modèle hors-sol classique aux modèles sur rails, roulants, immergés classiques, immergés fond de bassin, plage immergée... Nous fabriquons également des terrasses mobiles pour piscines.

Une autre de nos particularités est que nous réalisons des produits spécifiques, notamment pour de grands bassins, découpes spéciales, volets sur bassin à débordement, volets piscine déportés en fosse...

L'ensemble de nos pièces est élaboré et conçu avec de l'inox 316L. Les clientèles belge et allemande sont sensibles à ce produit, ce qui nous ouvre de belles perspectives sur ces marchés.

Enfin, tous nos volets sont équipés de motorisation de fabrication française certifiée.



Unité de production à Aigues-Mortes (30)

contact@aqualiss.com / www.aqualiss.net

Fluidra et Zodiac fusionnent, créant un leader mondial sur le marché de la piscine

Fluidra et Zodiac ont clôturé leur fusion, annoncée en novembre 2017. La société combinée conservera le nom de Fluidra et restera cotée à la Bourse espagnole. Le groupe, leader mondial avec 5 500 salariés, est bien préparé à la croissance, grâce à l'ajout à son portefeuille de marques très connues, ainsi qu'une vaste gamme de produits et une implantation dans plus de 45 pays dans le monde.

La nouvelle société Fluidra affichera un chiffre d'affaires d'environ 1,3 milliard d'euros et un EBITDA combiné de 0,2 milliard d'euros. De plus, la société a identifié 35 millions d'euros de synergies de coûts d'exploitation, pleinement réalisables d'ici 2020. Fluidra conservera son quartier général mondial à Sabadell (Barcelone), en Espagne, et son siège nord-américain à Vista (San Diego), en Californie.

L'ancien président exécutif de Fluidra, Eloi Planes, assurera la présidence exécutive du Conseil d'Administration, tandis que l'ancien PDG de Zodiac, Bruce Brooks, exercera la fonction de PDG du groupe.



Bruce BROOKS,
Nouveau PDG
du Groupe Fluidra

Dans le cadre de l'approbation de l'opération par la Commission européenne, Fluidra cédera son unité Aquatron. Cette dernière, entreprise israélienne fabriquant des robots nettoyeurs de piscines et dont les produits sont distribués principalement en Europe, représente environ 2% du chiffre d'affaires et de l'EBITDA de la société combinée. Ce désinvestissement ne modifie pas la logique stratégique de la fusion, et Fluidra conservera une forte présence mondiale dans la catégorie des robots nettoyeurs automatiques de piscines, qui comprend les nettoyeurs de piscines à pression, à aspiration et robotisés.



Eloi PLANES (Président exécutif, Fluidra)
et Sébastien Mazella di Bosco
(Directeur Général, Rhône Group)
au moment de la signature officielle.

« Le succès de notre fusion avec Zodiac nous positionne en tant que leader sur le marché mondial de la piscine. Ensemble, nous possédons les marques les plus renommées, un large portefeuille de produits et de solutions innovantes, ainsi qu'une position financière solide pour créer de la valeur pour l'ensemble de nos parties prenantes : clients, actionnaires et salariés », a déclaré Eloi Planes. « Notre avenir est très prometteur. »

« J'ai hâte de travailler avec notre équipe pour créer une organisation qui se démarque de la concurrence », a déclaré Bruce Brooks. « Nous serons animés par des valeurs claires. »

Nous chercherons à dépasser les attentes de nos clients et nous nous efforcerons de surmonter les défis auxquels nous sommes confrontés, grâce à des innovations utiles, le tout dans le but de devenir leader incontesté du marché. »

marketing@fluidra.fr / www.fluidra.com

Marcel BALSAT nous a quitté

C'est avec une grande tristesse que nous vous faisons part du décès de Marcel BALSAT à l'âge de 72 ans. Marcel, un autre des pionniers de notre profession était à la base



Marcel BALSAT

du développement d'Hayward en tant que directeur Europe à Jumei - Charleroi en Belgique au début des années 70 jusqu'à la fin des années 90.

Marc Lamberts qui vient de nous annoncer cette triste nouvelle :

« C'est avec un profond regret personnel que je vous informe de la mort de Marcel Balsat. Marcel est décédé jeudi dernier après une lutte contre le cancer. Je suis très triste de la perte d'un collègue exceptionnel et d'un membre précieux de la famille Propulsion System. Mais Marcel était plus qu'un collègue, il était depuis plus de 40 ans un ami de ma famille. Ensemble, nous avons voyagé dans de nombreux salons et usines à travers le monde. J'ai de très bons souvenirs de nos voyages. Nous avons réalisé beaucoup de choses sur le plan commercial, mais nous avons aussi beaucoup ri. Je chéris vraiment ces moments. Marcel avait un grand sens de l'humour et il appréciait vraiment la bonne nourriture. Voyager avec lui était un plaisir. Il est quelqu'un pour qui j'ai toujours eu le plus grand respect. Ensemble nous avons fait une bonne équipe! Grâce à sa vaste expérience dans le secteur des piscines et à ses relations personnelles avec nos précieux clients, Marcel a aidé l'entreprise à atteindre de nouveaux sommets. Il nous manquera beaucoup à tous ».

Ensemble, nous avons voyagé dans de nombreux salons et usines à travers le monde. J'ai de très bons souvenirs de nos voyages. Nous avons réalisé beaucoup de choses sur le plan commercial, mais nous avons aussi beaucoup ri. Je chéris vraiment ces moments. Marcel avait un grand sens de l'humour et il appréciait vraiment la bonne nourriture. Voyager avec lui était un plaisir. Il est quelqu'un pour qui j'ai toujours eu le plus grand respect. Ensemble nous avons fait une bonne équipe! Grâce à sa vaste expérience dans le secteur des piscines et à ses relations personnelles avec nos précieux clients, Marcel a aidé l'entreprise à atteindre de nouveaux sommets. Il nous manquera beaucoup à tous ».

Marc LAMBERTS

« Ces dernières années, nous avons beaucoup échangé sur les stands à Dubaï, Singapour ... où il accompagnait Marc. Reconnaissable avec sa chevelure blanche et son allure « très british », il racontait avec passion Hayward, ses collègues professionnels ...

Je l'avais revu en début d'année à Bruxelles, où avec son accent inimitable, il m'avait parlé de son cancer « tu sais, c'est un sacré truc quand ça te tombe dessus ! ». Nos pensées vont à sa femme et à sa fille dans ses moments difficiles.

Loïc BIAGINI
et l'équipe d'EuroSpaPoolNews

Introduction en bourse : BIO-UV saute dans le grand bain

Après avoir fêté 18 années d'existence, la société héraultaise de traitement de l'eau par ultraviolets, BIO-UV Group, a été introduite en bourse au milieu de l'été. La croissance remarquable de l'entreprise et ses objectifs de développement sont le fruit d'une stratégie de conquête de marchés, allant bien au-delà de son secteur historique, la piscine. Nous avons rencontré l'équipe de Benoît Gillmann, Président Fondateur de BIO-UV Group, au lendemain d'une signature de contrat avec l'un des géants du transport maritime. Timing parfait pour évoquer cette nouvelle activité : le traitement des eaux de ballast.

Une technologie unique, des applications multiples

Son cœur de métier, la société BIO-UV Group le porte presque en son nom. Il s'agit d'un procédé de traitement de l'eau par exposition aux rayons ultra-violetts, développé dès le milieu des années 90. Au fil des années, ce procédé a considérablement progressé. Le traitement de l'eau par UV présente des avantages indéniables en matière de consommation d'énergie, d'économie et de confort. Cette technologie a permis à la société BIO-UV Group de se développer rapidement dès les premières années.



Des bassins toujours plus grands et des certifications

Ayant installé sur sa propre piscine un UV artisanal, Benoît Gillmann n'imaginait sans doute pas pouvoir, un jour, équiper les bassins des requins du Seaquarium du Grau-du-Roi. En effet, aujourd'hui, la technologie BIO-UV est non seulement adaptée et utilisée pour les piscines ou spas privés, mais également pour les piscines publiques, aquariums, systèmes de potabilisation de l'eau, systèmes de traitement des eaux usées ou de process industriels et même pour les systèmes de traitement des eaux de ballast des porte-conteneurs de 400 mètres...



Benoît GILLMANN
Pdg du Groupe BIO-UV

L'entreprise a su faire évoluer ses produits et ses processus de fabrication pour satisfaire les besoins de ces différents marchés. Les équipes se sont imposé des contraintes de qualité, leur permettant d'obtenir les certifications et agréments

nécessaires dans le monde entier, dont, entre autres, la certification ISO 9001/2015.

Le nouveau marché des eaux de ballast des navires

Les eaux de ballast des bateaux, eaux qui remplissent les cales des navires pour équilibrer ces derniers en fonction de leur chargement et transportées d'un port à un autre, ont été à l'origine d'épidémies et de véritables bouleversements de la faune et la flore marines. Chaque année, plus de 10 milliards de mètres cubes d'eau de mer transitent par bateau

d'un continent à l'autre. Rien que sur les côtes françaises, 22 millions de mètres cubes d'eau, contenant espèces invasives et micro-organismes « étrangers » seraient déversés chaque année, selon Science Actualités. D'ici 2025, la totalité des bateaux utilisant ces systèmes de ballast dans le transport maritime auront l'obligation d'être équipés pour traiter l'eau embarquée. Et devinez quelle technologie est efficace pour cela ? Le traitement aux UV-C de BIO-SEA !



Traitement UV : la réponse aux enjeux sanitaires grandissants

Ces nouveaux enjeux écologiques vont être un véritable accélérateur de croissance pour la société BIO-UV Group. L'activité de traitement des eaux de piscine a ainsi été complétée par celle du traitement des eaux industrielles puis, plus récemment, des eaux de ballast. De là, naissait la marque BIO-SEA. En devenant, l'année dernière, BIO-UV Group, l'entreprise a donné une nouvelle dimension à son développement.

Une promesse de croissance

Le 17 juillet, BIO-UV Group a annoncé la signature d'un contrat de plus de 5 millions d'euros avec l'armateur géant CMA-CGM. La technologie BIO-SEA équipera 17 navires de sa flotte d'ici 2020. L'introduction en bourse intervient donc à un moment où la société BIO-UV Group va devoir gérer sa croissance. Elle a obtenu toutes les certifications pour le traitement des eaux de ballast, y compris la très stricte certification américaine, USCG. Seules 3 entreprises en UV et 9 au total dans le monde peuvent ainsi prétendre équiper près de 50 000 navires, qu'ils soient neufs, ou existants.

Au global, l'entreprise devrait réaliser en 2022 un chiffre d'affaires annuel de 40 millions d'euros, soit un quadruplement en 5 ans. Mais, pour Benoît Gillmann, pas question de délaisser le marché historique de la piscine. Les fonds levés ces derniers mois vont permettre de développer de nouveaux produits et de réaliser des acquisitions.



Un nouveau distributeur MARINAL à l'île Maurice !



Les piscines Marinal sont désormais représentées sur l'île Maurice par le biais du magasin Excellence Piscines. Ce dernier, situé à Grand Baie, représente la marque française de piscines construites d'après le procédé en béton banché monobloc, particulièrement adapté à cette région.

En effet, ce concept s'accorde aux différentes typologies de terrains et permet des revêtements de carrelages, très appréciés sur l'île.

De plus, le coffrage Marinal étant livré en position repliée, l'approvisionnement sur chantier s'en trouve facilité.

Il suffit ensuite de déplier le double panneau sur le chantier pour le montage. S'en suit un coulage béton à la pompe, des murs et de la dalle de fond en un seul bloc, dans une rapidité d'exécution offrant un vrai atout pour les équipes de pose.



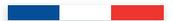
international@piscines-marinal.com
www.piscines-marinal.com

Retrouvez
toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession
TOUS LES JOURS
sur eurospoolnews.com



acis

FABRICATION
FRANÇAISE



APPUYEZ-VOUS SUR UN SAVOIR-FAIRE DE FABRICANT

weltico vipool jet vag

Équipements du bassin Local technique Nage & balnéo



INNOVATION

- Évolution permanente des gammes produits
- Solutions adaptées aux attentes du professionnel



QUALITÉ

- Conception et fabrication françaises
- Bureau d'études intégré



SERVICE

- Études spécifiques et personnalisées sur demande
- Interlocuteur unique
- Service export
- Stock disponible



AVEC ACIS, VOUS GARDEZ
UNE LONGUEUR D'AVANCE.

ACIS-FRANCE.COM

BWT partenaire officiel du Stade Rennais Ligue 1 Conforama

Après avoir sponsorisé l'écurie de Formule 1 Racing Point Force India qui a offert dernièrement de très beaux rendez-vous sur les circuits du Castellet et de Monaco, BWT / PROCOPI devient partenaire officiel du Stade Rennais.

Comme vous l'avez peut-être lu sur le journal l'Equipe ou entendu à la TV, BWT, et par conséquent Procopi, sera Partenaire Officiel du Stade Rennais pour les 3 prochaines années. Ce club de foot est classé 5^e du Championnat de Ligue 1 Conforama pour la saison 2017-2018, juste derrière les clubs de Paris, Monaco, Lyon et Marseille.

A ce titre, Procopi va pouvoir utiliser ce formidable vecteur de communication et de fidélisation sur de grands événements sportifs pour inviter ses clients et prospects. Ces derniers se verront offrir l'opportunité d'assister à domicile en Loge Prestige BWT/PROCOPI à un match, dans des conditions exceptionnelles, et en Tribune Principale, lors des matchs à l'extérieur. Ces rencontres vécues sur un week end seront également pour eux l'occasion de visiter nos usines de production et de découvrir un peu de la beauté de la Bretagne...



Christophe DURAND, Directeur Marketing de Procopi nous explique cette opération de conquête de notoriété lancée par BWT...



Christophe
DURAND

C.D : « A travers ce partenariat, BWT va étendre la visibilité de sa marque auprès du grand public, sur de grands événements sportifs : Formule 1, Formule 2, Porsche Cup, Ski Alpin, Saut à Ski, Championnats de Foot français, autrichien et allemand... De fait, Procopi va bénéficier de cette image de marque grandissante et amorcer une transition dans sa communication, pour désormais communiquer dans ses offres 2019 sous la marque BWT.

Le premier match s'est tenu le 18 août, avec la rencontre Rennes-Angers (gagné 1-0 par le Stade Rennais). Le calendrier des rencontres s'est poursuivi le 2 septembre, où Rennes a affronté Bordeaux, avec une nouvelle victoire pour l'équipe rennaise (2-0), et continuera le 23 septembre avec la réception du PSG au stade Roazhon Park de Rennes...

Voici quelques photos du dispositif marketing présent pour tous les matchs à domicile (panneaux LED animés, logos BWT en salle de conférence de presse, sur le terrain et le centre d'entraînement, site internet, invitations, glacières et bouteilles BWT au bord du terrain...).

Deux grandes bouteilles gonflables seront aussi visibles au bord du terrain du stade, aux couleurs de BWT, rappelant que la marque œuvre dans le traitement de l'eau. Nous sommes en train de faire réaliser également une piscine virtuelle, qui sera placée sur le bord du terrain... »

Quand allez-vous annoncer la nouvelle marque BWT ?

C.D : « Nous avons commencé à communiquer sur la marque BWT, dans notre promotion « hivernage » 2018 et plus particulièrement, dans notre gamme de produits de traitement, marquant le démarrage de la transition. Nous travaillons actuellement sur notre offre 2019, qui sera publiée fin septembre et présentera principalement des produits BWT, mais également des produits de négoce. Désormais, nous visons la reconnaissance internationale de la marque BWT pour l'univers de la piscine.

Nos clients vont désormais pouvoir bénéficier de cette communication et de la notoriété qui en découle, pour proposer des produits à forte valeur ajoutée et protéger leur marge de commercialisation.

Nous profiterons également de deux belles opportunités de communication, d'envergure internationale, que seront les salons Interbad, en octobre en Allemagne, et Piscine Global Europe, en novembre à Lyon, pour afficher notre nouvelle marque ! »



**PREMIER CHAMPIONNAT
DE PÉTINE,**



PÉTANQUE SUR PISCINE.

**POUR DÉCOUVRIR UNE
VRAIE INNOVATION,**

**STAND
4G30**

**SALON PISCINE
GLOBAL EUROPE
À LYON DU 13 AU 16
NOVEMBRE 2018**

Inauguration des nouveaux locaux de la filiale EMEC France

Le 5 juillet, EMEC France, spécialisée dans le monde du dosage de produits chimiques et de la mesure dans les métiers du traitement d'eau a inauguré ses nouveaux locaux, à Tillé près de l'aéroport de Beauvais (60). Christophe DAVESNE son Directeur, entouré de la Direction Italienne représentée par Claudio CIOGLI, Président d'EMEC et Angelino ERMINI, Key Account Manager venus pour la circonstance, ont reçu près de 40 invités professionnels.



Les nouveaux locaux de la filiale EMEC France, à Tillé

Des professionnels venus de différents secteurs d'activité -Traitement d'eau tertiaire, traitement d'eau industriel et métiers de la piscine et tous utilisateurs des produits EMEC.

Une visite guidée de l'entreprise a précédé les discours de présentation de la société et la découverte, en avant-première, de la dernière innovation de la firme qui sera présentée dans le prochain numéro et sur leur stand au salon de Lyon. Un dîner sous chapiteau accolé à la société a permis aux convives d'échanger sur les différentes problématiques de leur profession. EMEC France a démarré avec Christophe DAVESNE, dans une configuration de type startup.

Aujourd'hui, avec son équipe ils ont aménagé progressivement bureaux, ateliers et partie stockage sur une superficie de 600 m² (dont 300 de dépôt). Il nous racontera dans le prochain Spécial PROS le parcours d'EMEC France depuis 5 ans.



Les premiers invités découvrent et manipulent la nouvelle pompe



L'équipe italienne EMEC
Claudio CIOGLI, Stefano MANCINI, Davide CIOGLI,
Angelino ERMINI, Gianluca GABRIELLI



Christophe DAVESNE présente la nouvelle pompe, entouré de Claudio CIOGLI et d'Angelino ERMINI

Claudio CIOGLI, quand et pourquoi avez-vous eu l'idée d'ouvrir une filiale en France ?

« La France est un pays à l'avant-garde dans le traitement de l'eau et nous pensons que nos produits sont bien adaptés à ce marché. Il y a 6 ans nous avons décidé de nous installer en France et de confier la direction à un manager français, Christophe DAVESNE, pour affirmer notre marque sur ce marché. Aujourd'hui nous sommes heureux de fêter l'ouverture de nos nouvelles installations. »

Angelino ERMINI, d'après vous quelle sera l'évolution du marché de la piscine de collectivité ?

« Son évolution sera surtout technique. Notre entreprise est vraiment très proche de la piscine publique. Pour nous, c'est vraiment important les piscines publiques, les hôtels, les campings..., c'est là notre véritable marché et je pense que son développement passera par la partie technique. Nous sommes présents dans 40 pays. Nous avons créé 10 filiales : en Allemagne, aux Pays-Bas, en Angleterre, France, Brésil, Dubai, deux en Chine (Shanghai et Taipei) et nous avons même une filiale en Algérie ainsi que de nombreux distributeurs à travers le monde. L'entreprise compte aujourd'hui 270 personnes dans le monde ».



Une des photos prises lors du discours de Christophe DAVESNE



Le traditionnel gâteau d'anniversaire !

TONIC

SPA COLLECTION



TONIC ①

TONIC ②

TONIC ③

TONIC ④

TONIC ⑤

by

PEIPS

COLLECTION COURTE ET EFFICACE

LIVRAISON SOUS 8 JOURS

PAS D'IMMOBILISATION FINANCIÈRE

JUSTE DE LA VENTE



CRÉATEUR FRANÇAIS DE SPA DEPUIS 1987

04 42 980 980

Pour plus d'informations, contactez-nous
info@srapeips.fr

Piscinalis : le bonheur est dans le réseau... en toute indépendance

Le parcours d'Emmanuel Dartevelle est atypique. Pourquoi ? Parce que contrairement à beaucoup de ses confrères, il n'est pas « né » dans la piscine, mais il s'y est rendu par passion. Ensuite, parce que c'est aussi un commercial chevronné qui a exercé pendant plus de 15 ans dans un tout autre secteur d'activité. Ce mélange de passion et de compétences a fait de lui un piscinier prônant à la fois la qualité des réalisations, tout en revendiquant un état d'esprit empreint d'une forte indépendance...

Alors, pourquoi avoir choisi un réseau ?

Et plus particulièrement celui d'EuroPiscine ?

Spécial PROS a reçu ses confidences.

Parlez-nous de votre parcours professionnel ?

J'ai fait des études commerciales. Un BTS « Force de vente » en poche, j'ai intégré une entreprise d'une trentaine de personnes, spécialisée dans l'informatique de gestion. J'y suis resté 15 ans en tant que Directeur commercial.

Tout se passait donc bien, dans le meilleur des mondes, jusqu'au jour du rachat de l'entreprise par un grand groupe, avec des financiers pour actionnaires. L'équipe de direction a changé. Je ne retrouvais plus mes valeurs dans cette nouvelle organisation, qui ne visait que le profit. C'était donc le bon moment pour changer de profession et vivre ma passion.

Justement, quelle passion ?

L'eau ! Je suis moniteur de plongée et, dès que j'en ai l'occasion, je vais rejoindre la mer qui se trouve à une centaine de kilomètres de mon domicile. J'ai toujours eu envie d'avoir une piscine. La décision de la construire moi-même s'est imposée comme une évidence. Et, on peut dire que ça m'a plu ! En 8 jours j'avais monté mon kit, seul, pour ma plus grande satisfaction. Cette expérience, m'a également permis de me rendre compte de l'intérêt du métier de Commercial dans ce secteur, à une époque, il est vrai (il y a 16 ans), où le marché de la piscine était particulièrement florissant.

J'ai donc donné ma démission à l'entreprise d'informatique et j'ai créé Piscinalis, en 2002. Mais avant, il était nécessaire de choisir le bon réseau pour se lancer dans l'aventure. Je voulais impérativement m'assurer d'une excellente notoriété de marque et d'un système constructif de qualité, pour garantir la satisfaction de nos clients. Pour atteindre cet objectif, je suis parti faire un « tour de France » des réseaux pendant 3 mois, afin de rencontrer les « têtes » et les membres des plus grandes enseignes.

Le réseau ne se choisit donc pas à légère !

A l'évidence. Il ne s'agit pas simplement de rencontrer la bonne personne ou d'être séduit par le principe constructif. Un ensemble de caractéristiques doit correspondre très exactement à nos objectifs. J'avais trouvé à l'époque un réseau qui m'offrait à la fois une technique parfaitement fiable, un nom avec une notoriété évidente et un excellent relationnel. Malheureusement, après une collaboration d'une quinzaine d'années sans nuage, l'histoire n'a pas voulu que cette aventure se poursuive. Le rachat de ce réseau m'a cruellement rappelé de mauvais souvenirs, avec l'intervention d'une nouvelle équipe dirigeante n'ayant pas les mêmes valeurs que la précédente. Il était temps de partir à la recherche d'un autre réseau offrant toutes les qualités attendues... et qui sait, peut-être plus !



Emmanuel et Sylvie DARTEVELLE

Pourquoi vouloir rejoindre un nouveau réseau ?

Vous aviez, en 16 ans d'expérience, toute latitude pour continuer l'aventure en tant qu'indépendant ?

Il est indispensable de ne pas être seul dans ce métier. De pouvoir partager des expériences avec des personnes exerçant le même métier, de confronter ses problèmes et trouver des solutions ensemble. Il est également évident qu'un réseau représente une force et un poids incontestable face aux fournisseurs.

Bref, rejoindre un nouveau réseau était pour moi indispensable, sachant que, contrairement à mes débuts dans le secteur de la piscine, je n'étais plus novice. J'ai eu le temps d'assimiler une quantité importante de retours d'expérience de la part de membres des plus grands réseaux. Je savais où j'allais !

Avez-vous trouvé au-delà de vos espérances ?

Bizarrement oui, et pourtant la barre était haute. Qualité du procédé constructif et des équipements, soutien technique, partenariat avec les fournisseurs, notoriété, valeurs, logistique, stock, site internet, kit commercial, relationnel. Tout nous correspondait ! Mais en plus, nous avons pu bénéficier – ce qui est exceptionnel et totalement atypique dans les réseaux – d'un système capable d'apporter des outils et des moyens pour développer notre attractivité et notre compétitivité, sans entraver notre indépendance.

Cette particularité, seul EuroPiscine a pu nous l'offrir. Notre rencontre avec Bruno Godinou, Directeur Général, a fait le reste.

Contrairement aux schémas classiques, EuroPiscine regroupe en effet des pisciniers indépendants qui sont actionnaires égaux (via une SARL à capital variable). De ce fait, chaque membre peut décider du développement et de l'avenir de son enseigne, sécurisant ainsi le devenir de sa propre entreprise.

Chaque membre vote pour élire le conseil d'administration et le président. Nous effectuons nos achats en commun et nous partageons les bénéfices en fin d'année. En qualité d'associés, nous sommes donc 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 partagées par tous ses membres : la Précision, le Sur-mesure, le Bien-être, la Sécurité, l'Esthétisme, l'Excellence, la Polyvalence, la Transparence et la Disponibilité. Il faut aussi préciser que tous les membres du réseau EuroPiscine ont la certification ISO 9001 pour leur entreprise !

Comment envisagez-vous l'avenir ?

Les produits et la technique sont au rendez-vous. Le soutien du réseau et la particularité de sa structure me rassurent totalement quant à l'avenir de l'entreprise. Les membres sont sur le même pied d'égalité et disposent tous du même état d'esprit, ce qui est fondamental dans une équipe. ...Et en plus, il y a eu des bonus inattendus ! Nous avons par exemple une importante demande pour les abris, mais sans vraiment en avoir les compétences, ce qui nous avait presque contraints à stopper cette activité. Europe Abris Piscine nous a permis de maintenir et d'étendre notre offre « abris » avec, en prime, une fabrication 100 % française et un service de pose assuré. Même chose pour les spas, avec une marque canadienne de qualité reconnue. Tous les atouts sont donc de notre côté pour envisager un avenir serein !



Réalisation EuroPiscine

Fiche identité Piscinalis

Effectif : 6 à l'année et 8 en saison
 Chiffre d'affaires : 1,5 M
 Spécialités : piscines, abris et spas
 Réalisations : 60 bassins par an
 edartevelle@piscinalis.com / www.piscinalis.fr

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

L'Esthétisme

“
 Entre recherche de la beauté, minutie et création, l'accord est parfait
 ”

QUEL QUE SOIT VOTRE PROJET, NOS ADHÉRENTS S'ENGAGENT À VOS CÔTÉS DANS LE RESPECT DE NOS VÉRITÉS, LABEL DE RÉUSSITE MAIS AUSSI DE PLAISIR !

PRÉCISION • SUR-MESURE • BIEN-ÊTRE • SÉCURITÉ • ESTHÉTISME • EXCELLENCE • POLYVALENCE • TRANSPARENCE • DISPONIBILITÉ

PISCINES ■ SPAS ■ ABRIS
 europiscine.com

EUROPISCINE
 CERTIFIÉ VALEURS PARTAGÉES

© 2011 SOCIÉTÉ VERITAS Certification
FCA
ffgolf®

estafette - Graphisme L'Esthétique - Illustration Lionel Brun

Une année de nouveautés pour ACIS

L'année 2018 aura été riche en investissements pour le fabricant de matériel et d'accessoires pour piscines ACIS ! Afin d'assurer en efficacité et rapidité de traitement des commandes de ses clients, **l'entreprise bénéficie désormais d'un nouveau bâtiment industriel de 900 m², dédiés à ses flux logistiques.** Afin d'accroître sa performance logistique, **de nouveaux quais de chargement** ont été aménagés, avec une implantation totalement repensée pour optimiser la gestion des commandes. Le bâtiment est aussi organisé avec une segmentation par unités de fabrication : éclairage, filtres (Skimfiltre/skimmer), balnéo/nage à contre-courant, bloc cavalier.

Cette année a vu également la naissance de la nouvelle identité de la marque, destinée à renforcer son image.

Elle vise à affirmer avec plus de cohérence les expertises de l'entreprise dans les domaines de l'équipement des bassins, les solutions de nage et de balnéo, avec Jetvag, et l'équipement du local technique, avec Vipool.

Afin de parfaire cette stratégie, un nouveau site internet a vu le jour sur la toile, affichant une nouvelle ergonomie en



responsive design. Ce nouveau site web qui met en exergue le savoir-faire de l'entreprise, permet de découvrir l'ensemble des marques et gammes de produits proposés par ACIS. Il propose aussi un accès « pro », où les visiteurs professionnels peuvent accéder à des contenus spécifiques (news, infos produits, etc.).



client.acis@acis-france.com / www.acis-france.fr

Deux nominations au sein de l'équipe LONZA Water Care

Gardant pour objectif de répondre aux besoins de ses clients, tant en termes de délais de livraison qu'en qualité produits, l'équipe LONZA s'est enrichie en mai dernier d'un **nouveau Responsable de production sur le site d'Amboise (37).**



Olivier MASSIOT

Fort d'une expérience de 10 années et titulaire d'un Master d'Ingénieur en Hygiène Sécurité Environnement et Production en milieu Pharmaceutique, **Olivier MASSIOT** a pris en charge cette responsabilité au printemps. Ses missions : contribuer à « *Améliorer continuellement nos performances industrielles*

pour satisfaire au mieux nos clients en temps et en heure, ainsi qu'en qualité. »



Emilie LOUREIRO

Par ailleurs, **Emilie LOUREIRO, Responsable Achat depuis 2016 chez LONZA, vient d'être nommée Responsable Supply-Chain Europe.** Bénéficiant d'une expérience de plus de 18 ans dans le domaine des Achats et de la Logistique, dont 8 années en tant que Responsable Supply-Chain, elle est aussi titulaire d'une Maîtrise de Responsable Développement à l'International et d'un Master Marketing Achat Distribution. Sa ligne directrice : « *Proximité, écoute, qualité de service, pour apporter satisfaction aux clients. »*

marketing-water-europe@lonza.com / www.hthpiscine.fr

POOL TECHNOLOGIE, engagée contre l'obsolescence programmée

L'obsolescence programmée est une stratégie industrielle consistant à réduire volontairement la durée de vie des appareils électroniques afin d'accélérer leur taux de remplacement. Portant atteinte aux droits des consommateurs et à l'environnement, cette pratique est aujourd'hui punie par la loi. Certains industriels se sont positionnés ouvertement contre ce fléau, en fabriquant des appareils durables et réparables.

C'est le cas de POOL TECHNOLOGIE depuis plusieurs années, qui conserve l'ambition d'allier satisfaction client et protection de l'environnement. Le fabricant français d'électrolyseurs de sel pour piscine développe ses produits dans une logique de « rétrocompatibilité »,

assurant la mise à jour logicielle et la réparation mécanique des pièces sur les différentes générations fabriquées. L'utilisateur en retire le bénéfice de profiter des dernières innovations technologiques disponibles.



Meilleur exemple de sa politique, la cellule d'électrolyse qui affiche désormais 2 à 4 ans de garantie, contre une année à l'origine. Cette extension a été rendue possible grâce à des électrodes en titane d'excellente qualité, un principe de montage plus robuste, ou encore un manchon transparent facilitant son entretien.

Par ailleurs, l'industriel s'est investi depuis 2011 dans une démarche d'éco-conception, exigée depuis le développement jusqu'au service après-vente en passant par la fabrication. Elle vise à réduire l'impact de l'entreprise sur l'environnement, tout en continuant à offrir une qualité irréprochable à un prix attractif. Par exemple, son équipe RDI (Recherche, Développement et Innovation) a notamment pour mission l'amélioration continue de ses processus de conception et de choix de matériaux et composants, dans le but de concevoir des produits moins encombrants, moins énergivores et plus durables.

L'entreprise va plus loin, vivant l'éco-conception jusque dans le choix privilégié pour des partenaires locaux, pour des transporteurs responsables envers leurs salariés, ou encore en garantissant des produits « Made in France », fabriqués dans son usine près de Montpellier.

Selon Philippe Gard, Président de POOL TECHNOLOGIE : « privilégier l'éco-conception et lutter contre l'obsolescence programmée, plus qu'une simple prise de conscience, doit être une vision pour tout industriel. »

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



toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

easy Pool'Gom[®]

La gomme magique et pratique !

+ facile
+ efficace

NOUVEAU



- poignée ergonomique
- format adapté
- grande dimension
- recharge disponible



Disponible bientôt chez votre distributeur

toucan-fr.com

La marque KRISTAL POOL démarre sur les chapeaux de roue

Etude et Conception Polyester présentera sur le salon Piscine Global Europe à Lyon du 13 au 16 novembre sa nouvelle marque KRISTAL POOL. Lancée en 2017, et proposant une large gamme de références spécialisées en accessoires de piscine, elle connaît déjà une croissance à deux chiffres pour ses ventes. Du régulateur automatique de pH floqué sous l'estampille KRISTAL pH, à la pompe à chaleur de la gamme KRISTAL HEAT, l'éventail est large et répond à tous les budgets.

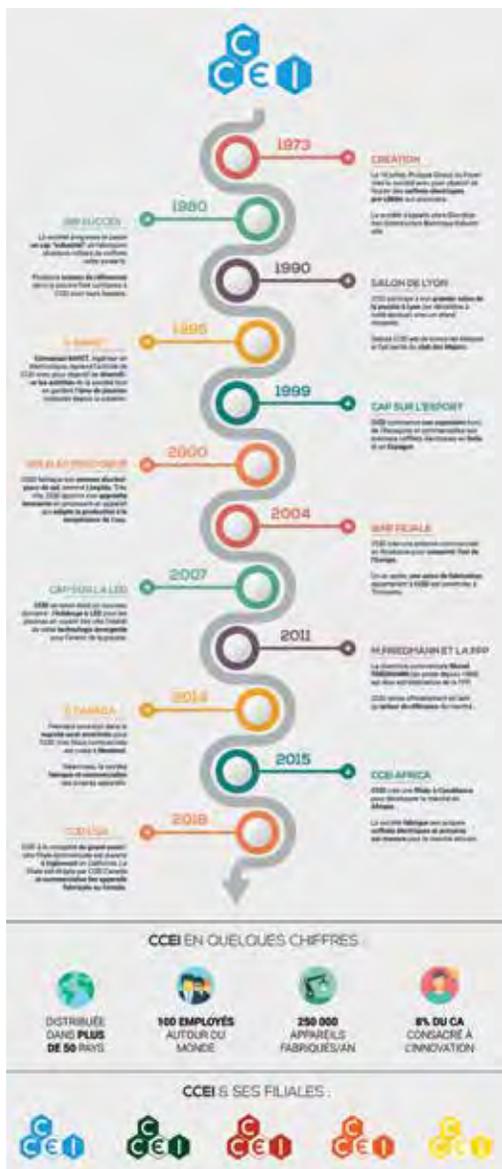
L'entreprise nous livre le témoignage d'Alex Morinaud, Gérant d'HYDROPUR PISCINES à Chancelade (24), qui a fait le choix de mettre en avant dans son magasin cette nouvelle marque. « Nous sommes très heureux d'avoir fait confiance à cette marque naissante. Le suivi des marchandises est bon et le SAV réactif. KRISTAL POOL a cerné les problématiques des clients, en proposant par exemple du matériel avec des garanties jusqu'à 10 ans pour les filtres à sable et 5 ans sur le moteur de leur pompe de filtration. »

ECP ouvrira dès 2019 un showroom dédié aux marques ABORAL et KRISTAL POOL sur son site de production de Saint-Jean-d'Illac (33).



Showroom

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



CCEI : 45 ans d'innovations et de réussites

C'était il y a 45 ans. Le 16 juillet 1973 exactement, Philippe Giraud du Poyet faisait enregistrer au RCS de Marseille la société Coordination Construction Electrique Industrielle (CCEI).

Les années qui suivent voient naître le début du succès pour l'entreprise, auprès de plusieurs acteurs de référence dans le secteur de la piscine. Ses coffrets électriques précâblés séduisent le marché ! En 1990, l'entreprise participe à son premier salon lyonnais, auquel elle est depuis restée fidèle.

L'année 1995 marque un tournant dans l'histoire de CCEI, avec la reprise de la société par Emmanuel BARET. Il y apporte un vif élan, porté par son esprit d'entreprise, doublé d'une nouvelle vision pour le futur de CCEI. Le nouveau dirigeant mise en effet sur de nouvelles gammes de produits. Ce sera tout d'abord l'électrolyse, en 2000, puis l'éclairage LED. Sans oublier de se tourner vers l'export et de nouveaux marchés prometteurs, dès 1999.

Les années 2000 sont témoins d'un passage à la vitesse supérieure pour le fabricant français, avec le début de son implantation physique hors de l'hexagone. A partir de 2004 en effet, CCEI installe une unité commerciale et une usine de production dédiée en Roumanie. Puis, place à d'autres continents : une filiale à Montréal (2014), une à Casablanca (2015), Madrid en 2017 et, depuis cette année, une nouvelle filiale en Californie pour conquérir le marché américain.

Et les résultats sont à la hauteur de ces efforts continus, avec notamment, un chiffre d'affaires dépassant le million de dollars l'an dernier pour son unité canadienne !

Aujourd'hui, CCEI emploie 100 personnes dans le monde et fabrique 250 à 300 000 appareils chaque année. Mais elle ne s'endort pas sur ses beaux lauriers, continuant de consacrer 8 % de son chiffre d'affaires annuel à la R&D, toujours en quête d'innovation...

contact@ccei.fr / <http://eu.ccei-pool.com>

WOOD installe un volet immergé Slim Cover sur une piscine privée hors-normes

Le fabricant de volets piscine WOOD, s'est vu confier par l'entreprise Marmande Piscines (Groupe Cap Sud) la fabrication et l'installation d'un volet immergé pour la sécurisation d'une piscine privée de 25 x 9 m.



Un défi relevé grâce au modèle de couverture immergée Slim Cover, spécialement adapté à de hauts niveaux d'eau. En effet, il s'agissait d'un pré-requis pour cette grande piscine.

Des consoles inox avec roulettes, de 1,20 m de longueur ont été spécialement conçues pour ce volet, afin d'accueillir le caillebotis. Une fois le caillebotis bois mis en place, le niveau d'eau de la piscine n'était

que de 6 cm sous l'arase, offrant une plage extra-fine.

Le tube inox d'entraînement du volet, de 400 mm de diamètre, a été associé à un motoréducteur en coffre sec de 950 Nm.

Le modèle Slim Cover est conforme à la norme NFP 90-308 apportant toute la sécurité nécessaire aux propriétaires de la piscine.



info@wood.fr / www.wood.fr

INNOVCHEM

STOP A LA POLLUTION CHIMIQUE DE VOTRE PISCINE

Offrez une cure détox
à votre piscine avec les cartouches
Solicore™ Piscines,
Solicore™ Chloramines

- ✓ 100% naturel,
- ✓ éco-responsable
- ✓ sans produits chimiques



Efficacité scientifiquement
prouvée en laboratoire



Une eau limpide

Absorbe les résidus de crèmes et filtres solaires, les matières en suspension et les pollens



Une eau pure

les contaminants organiques, les produits irritants et les pollens



Moins de
désinfectant utilisé



Une mise en
œuvre simple



Des économies d'eau

protège la ligne d'eau des salissures,
protège l'installation des dépôts graisseux

INNOVCHEM SAS

10 avenue de l'Europe
31520

Ramonville-Saint-Agne

Tel : +33 (0)5 34 32 02 02

info@innovchem.fr



WWW.INNOVCHEMPISCINES.COM

De nouvelles agences Azenco en Europe

Azenco confirme son positionnement sur le marché européen en annonçant l'ouverture de nouvelles agences en Europe. Depuis 2016, l'entreprise a mis l'accent sur le déploiement de son réseau professionnel dans l'hexagone et compte aujourd'hui de nombreux distributeurs et plus d'une vingtaine d'agences. Cette évolution est également perceptible à l'étranger, et dernièrement avec l'ouverture de deux nouvelles agences, à Madrid et Milan, dans deux pays phares de son développement européen.



Agence à Madrid

« Nous avons enregistré une progression de 50 % l'an passé sur le marché espagnol. Il était donc évident pour nous d'y ouvrir une seconde agence (ndlr : la première est située à Gérone) pour accroître notre présence sur le sol espagnol. Nous souhaitons ensuite observer l'évolution de l'agence de Madrid et continuer notre développement sur l'ensemble de l'Espagne avant d'envisager d'autres opérations. Aucune autre ouverture d'agences n'est prévue d'ici la fin de l'année, tout du moins dans les pays européens » déclare Leslie Recarte, Directrice Export et Professionnels chez Azenco.



Agence à Milan

Quant à l'Italie, elle ajoute : « C'est l'un des premiers marchés que nous avons développés à l'export, il nous paraissait donc normal d'ouvrir un showroom dans ce pays. »

lrecarte@azenco.fr / www.azenco.fr

POOL TECHNOLOGIE prête pour les salons de fin d'année

De grands salons internationaux se préparent à l'horizon de cette fin d'année 2018 et POOL TECHNOLOGIE profitera de ces occasions, comme à l'accoutumée, pour venir à la rencontre de ses clients et visiteurs.



Toute l'équipe sera présente à Lyon sur le salon Piscine Global Europe, afin de présenter les produits phares et nouveautés pour les saisons futures, fruits d'un investissement dans de grands chantiers de développement.

L'entreprise y dévoilera notamment sa nouvelle gamme d'appareils aux courbes totalement repensées. Depuis son boîtier jusqu'aux connectiques, le fabricant a retravaillé le design de ses produits avec un seul mot d'ordre : l'ergonomie, tant pour la praticité d'installation que pour la facilité d'utilisation. Depuis la RDI (Recherche, Développement et Innovation) jusqu'aux ateliers de production, ces nouveaux designs ont été pensés, conçus et testés par tous les services afin de garantir une sécurité optimale, un fonctionnement performant et une maintenance facilitée. Toujours dans une démarche d'écoconception, PoolTechnologie a cherché avant tout à utiliser le meilleur des technologies et des composants tout en réduisant son impact sur l'environnement.

Au-delà de ces nouveautés esthétiques et ergonomiques, l'entreprise profitera aussi de l'évènement pour présenter l'étendue de ces innovations en termes de fonctionnalités, d'accessoires et autres pièces détachées, disponibles pour le début de la saison 2019. Des innovations qui reflètent une année intense pour les équipes, qui ne cessent de s'agrandir et de se structurer dans une démarche d'amélioration continue afin de proposer des solutions toujours plus technologiques et au meilleur prix.

L'entreprise vous donne rendez-vous à Lyon sur le stand 4G33, au salon Piscine Global Europe, et à Stuttgart, sur le stand 4C33 lors du salon Interbad.

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

Retrouvez
toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession
TOUS LES JOURS
sur europapoolnews.com



Redécouvrez Wood-Line et Ocea'Pool au Salon Piscine Global Europe

Cette année encore, Wood-Pool S.A. sera présente au Salon Piscine Global Europe à Lyon et présentera ses marques de piscines à ossature bois Wood-Line® et Ocea'Pool.

Vous pourrez découvrir l'armoire de présentation des modèles constituant la gamme Wood-Line destinée à attirer l'attention dans vos show-rooms sur votre activité piscine-bois et à présenter les différents modèles et dimensions proposés. Les pisciniers peuvent ainsi mettre en avant leurs connaissances du produit et se distinguer de la concurrence de manière visuelle et ludique. Vous pourrez y découvrir entre autres les deux types de margelles, en pin rouge du Nord (double) ou en Ipé (monobloc), un coffret électrique ouvert permettant aux clients de comprendre l'intérêt de ses différents composants, les échantillons liners (vernis 1 face) sur des supports bois (en pin du nord ou en Bilinga) et une pompe de filtration.

Vous pourrez également consulter le catalogue Wood-Line, précieux outil d'aide à la vente et apprécié des clients grâce à son approche pédagogique permettant de s'informer facilement sur les composants des piscines Wood-Line® et sur les choix qualitatifs faits par la marque pour composer ses kits.

Autre nouveauté présentée sur le stand, un volet hors-sol développé pour faciliter la pose aux installateurs et assurer



aux clients une totale compatibilité du volet avec le bassin. Pour ceux n'ayant pas opté pour une piscine à ossature bois mais souhaitant créer une ambiance chaleureuse et cosy à proximité de leur piscine, Wood-Pool S.A. propose également des constructions bois type abris de jardin et pool-houses, standard et sur-mesure.

Wood-Pool S.A. souhaite profiter de l'occasion de ce rendez-vous pour étendre son réseau de distributeurs/installateurs, notamment en France. Si vous êtes candidat à la distribution de ces marques, retrouvez l'équipe sur leur stand : 5F136.

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

Happy: Bike **EN COULEUR C'EST PLUS FUN !**



580€HT
PRIX PUBLIC



FUCHSIA



COBALT

Vélo
Aquatique

- résistance hydraulique
- Roues silicone anti-rayures
- Pédales AquaSpeed pieds nus
- Patins de stabilité silicone
- Réglable en hauteur
- Inox AISI 316L
- **Garanti 3 ans**



ORANGE



www.poolstar.fr

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

Poolstar.

Logyline : Rendez-vous à Lyon pour des démonstrations

Logyline sera présente au salon Piscine Global Europe pour venir rencontrer ses clients et présenter ses produits et nouveautés aux visiteurs professionnels, comme elle le fait depuis l'édition de 2012. Cette année, son stand sera placé tout au bout du Hall 4. Durant toute l'exposition, l'éditeur de logiciels professionnels organisera des démonstrations de ses produits, et, plus particulièrement sur les logiciels logybâche, logiciel de conception et fabrication dédié aux fabricants de bâches ; logyliner, logiciel spécialisé dans la découpe de liners de piscine, et logyconcept3D, le logiciel d'aide à la vente en réalité augmentée et d'aide administrative pour la conception de piscines. Les produits seront mis en avant avec leurs dernières mises à jour et fonctionnalités ajoutées. L'équipe se fait une joie de venir rencontrer en novembre les utilisateurs et futurs utilisateurs de ses logiciels et d'échanger avec eux.

contact@logyline.com / www.logyline.com



Image créée avec logyconcept3D

Extrabat dans la cour des grands

Plus de 1700 clients conquis, 29 000 utilisateurs, une croissance soutenue... Né en 2007, à Poitiers, l'éditeur de logiciels de gestion des métiers et de la relation clients Extrabat conquiert régulièrement de nouveaux marchés.

Les plus belles idées naissent souvent des plus grandes évidences. Ancien concessionnaire Desjoyaux à Poitiers, Anthony Body s'est un jour mis en tête de dénicher la perle rare : un logiciel qui lui faciliterait la tâche au quotidien, de l'édition de devis aux factures, en passant par l'agenda partagé, la gestion des plannings... Plutôt que de faire appel aux grands noms du secteur des ERP, le piscinier crée sa propre solution. Dix ans plus tard, le succès est là !

Un pied en Espagne

« Nous comptons plus de 1 700 références, 29 000 utilisateurs et réalisons une croissance annuelle de plus de 50 % depuis trois ans », se réjouit le dirigeant de QSC. La société éditrice, dont le siège est à Poitiers, emploie vingt-et-un collaborateurs, répartis entre Poitiers, Angoulême et Bordeaux. Extrabat a même déjà commencé à investir le marché espagnol, avec un pied à terre à Valence. S'il équipe aujourd'hui 90 % des pisciniers, dont la Fédération des Professionnels de la Piscine, Anthony Body a investi d'autres marchés où les très petites entreprises sont reines. « On met à leur disposition des solutions dont bénéficient les grands groupes, avec encore plus de fonctionnalités ! »

« Notre force ? La simplicité »

Les paysagistes ont parfaitement reçu le message, tout comme les spécialistes de la cheminée. Extrabat a déjà fourni sa solution à plus d'une cinquantaine de magasins, dont le réseau Experts Chaleur Bois, ainsi que les réseaux Philippe et Godin. Le monde du funéraire lorgne également sur Extrabat avec gourmandise. « A chaque fois, développe le fondateur Anthony Body, nous faisons en sorte d'adapter le logiciel aux spécificités de chaque métier. Sans perdre de vue ce qui fait notre force : la simplicité. » La signature électronique certifiée et les relances automatiques par SMS sont deux des innovations bientôt disponibles pour les utilisateurs. « En 2019, nous lancerons aussi une version dédiée aux acteurs du bâtiment, gros œuvre et second œuvre. L'idée est de leur proposer un package comprenant le matériel (smartphones) et le logiciel. »

Tout pour le bien-être

Malgré une croissance insolente, Anthony Body reste très attentif au bien-être de ses salariés. Tous les lundis matins, le dirigeant poitevin leur fait livrer 13kg de fruits frais, dans les agences de Poitiers, Angoulême et Bordeaux. Il leur propose également des séances de réflexologie pour les mettre « dans les meilleures conditions ». « Extrabat, c'est une aventure humaine à laquelle chacun contribue. Je tiens à garder cet état d'esprit. »

A fond sur le peer programming

Pour réorganiser le travail au sein de l'entreprise, un responsable « agilité » a récemment été recruté. Sa mission consiste à faciliter la planification, l'organisation et la gestion des projets informatiques. « Cela a abouti à la mise en place d'initiatives permettant à chacun d'être plus efficace et plus compétitif tout en préservant son bien-être », note Anthony Body. Le « peer programming », ou programmation par binôme, a fait son apparition au sein d'Extrabat. « Pendant qu'un développeur programme, l'autre regarde et corrige, commente le chef d'entreprise. Cette démarche permet de coder mieux et plus rapidement tout en faisant monter en compétences les deux membres du binôme. Quand l'un est fatigué, le second prend le relais. »



contact@extrabat.com / www.piscine.extrabat.com

SWIM GARDEN a inauguré son nouveau magasin EVERBLUE à Quimper

Créée il y a 8 ans, l'entreprise SWIM GARDEN vient de fêter la première année d'existence de son nouveau showroom, situé à Quimper (29). Ce concessionnaire EVERBLUE, dirigé par Sébastien LEON, présente dans son nouveau magasin produits et matériels de piscine. Il est aussi distributeur exclusif Jacuzzi pour le Finistère sud et expose aussi quelques spas, dans un espace d'essai aménagé pour sa clientèle. L'entreprise réalise également des projets d'aménagement paysagers, en collaboration avec BELLOCQ PAYSAGE, l'un des plus importants paysagistes de Bretagne, basé aussi à Quimper.

« Cette inauguration, nous n'avions pas eu le temps de l'organiser il y a un an et nos clients nous la réclamaient » nous explique Sébastien Léon.



Cet événement fut l'occasion de réunir 120 personnes invitées, parmi lesquelles, clients piscine et spa, anciens et actuels, mais aussi prospects. Dans l'assistance, le concessionnaire Everblue des Côtes d'Armor (ARMOREAL) venu en voisin, Pascal BECQUIE, Directeur Marketing du réseau et Ariane DEBRUS, son assistante, étaient venus encourager leur concessionnaire dynamique de l'ouest.

En effet, le showroom Swim Garden est le premier à avoir été repensé selon le nouveau concept de la charte du réseau Everblue, en tant que magasin pilote (voir notre article dans Spécial PROS n°24 page 72).

Depuis, une vingtaine de nouveaux magasins ont été réalisés ou sont en cours d'aménagement, selon cette nouvelle conception.

Durant cette inauguration, nous avons pu prendre la mesure de ce nouvel agencement et ressentir notamment toute la force du pôle central du magasin, consacré à l'espace pédagogique piscine. Ce dernier met en avant la « Piscine



Magnifiquement situé sur l'axe principal Quimper-Bénodet

Inspiration », modèle déposé par Everblue. Son principe : le client prend place autour d'une piscine et peut ainsi y puiser l'inspiration pour son projet. Le vendeur aborde les aspects techniques, de façon simple et pratique, guidant le client de façon pédagogique vers les équipements répondant à ses besoins précis. Structure, filtration, revêtement, équipements de sécurité..., tout est présenté et abordé dans un cadre d'une rare convivialité. Sébastien Léon : « C'est incontestablement un cadre et une approche qui facilitent la prise de décision des clients ! »

Il poursuit : « En ce qui concerne nos réalisations de piscines, la région de Quimper a semble-t-il été un peu privilégiée par un climat plus clément qu'une grande partie de la France au printemps. D'autre part, l'effet canicule de la fin juillet et du mois d'août nous assure d'ores et déjà de nombreux projets en perspectives pour la rentrée ! »



PISCINES IBIZA : Toujours une longueur d'avance !

C'est le credo de la famille Combes ! Norbert, le fondateur, avait déjà en son temps imposé la technique de la projection simultanée pour la fabrication de ses coques polyester. Aujourd'hui, son fils Mathieu perpétue avec brio la tradition familiale, ancrée dans l'innovation, en poursuivant la robotisation de ses sites de fabrication. Histoire d'une entreprise qui a toujours une longueur d'avance...

Rappelez-nous tout d'abord la particularité de la fabrication des coques PISCINES IBIZA ?

Nos coques sont réalisées selon la technique de projection simultanée de la résine, du catalyseur et de la fibre de verre. Contrairement à la fabrication « au contact », généralement utilisée, la projection simultanée permet une imprégnation maximale des différentes matières premières. Ce procédé exclusif a le considérable avantage d'assurer une parfaite régularité d'application et par conséquent, une qualité constante de nos coques. Mon père avait eu l'idée de prendre pour modèle les grandes usines américaines de fabrication d'objets divers en polyester pour créer des piscines. Il a su transférer ce savoir-faire pour l'appliquer aux bassins coques polyester et a fondé PISCINES IBIZA en 1987.

C'était vraiment révolutionnaire pour l'époque ?

Oui et ça l'est toujours, puisqu'aujourd'hui nos coques sont les seules au monde à être conçues et fabriquées du début à la fin avec cette technique. Mais la vision novatrice de mon père ne s'est pas arrêtée là. Il a souhaité mettre en place 2 sites de fabrication 100 % français et parfaitement élaborés – sur Argenton (36) et Pia (66), notre site historique - sans se disperser, avec l'ambition d'améliorer les conditions de travail du personnel, amené à manipuler des produits dangereux, tout en produisant mieux et plus. Pour répondre à ce

double objectif, il était nécessaire de passer par la robotisation de la fabrication.

C'est tout d'abord l'usine d'Argenton qui a été robotisée, il y a 10 ans. Son exceptionnelle efficacité nous a motivés à robotiser à présent celle de Pia, en améliorant encore le process, grâce à ces 10 années d'expérience. Nous en avons également profité pour agrandir notre surface de production de 500 m², ainsi que notre espace de stockage de 400 m², afin de passer à 3 000 m² couverts en production et 2400 m² de stockage pour la centrale d'achat.

Concrètement, qu'est ce qui est « robotisé » ?

Tout d'abord le déplacement des moules. Nous bénéficions d'un véritable « carrousel automatisé » qui nous permet d'intervenir à loisir et d'avoir les moules toujours abrités, à l'intérieur de l'entrepôt. Les moules sont donc parfaitement entreposés au sec et au propre, sans subir les salissures dues aux conditions climatiques. Ils demeurent protégés de la condensation et des différences de températures, qui sont inévitablement dommageables lors de l'application des matières premières.

Cette automatisation offre donc une préservation des moules exceptionnelle, un évident gain de temps, mais aussi un réel confort de travail. En effet, pour leur protection les différents intervenants ne sont plus contraints d'effectuer eux-mêmes le déplacement sur rail



Mathieu et Norbert COMBES

de ces géants de plus de 2 tonnes ! Les risques d'accidents pour le personnel et de casse pour les moules sont ainsi proche de zéro.

Il faut signaler que l'automate a été mis au point par une entreprise française, selon un cahier des charges rigoureux. Cette première phase de déplacement automatisé sera suivie par la robotisation de la fabrication, dès l'année prochaine sur Pia. Une organisation, étape par étape, qui nous permet de maintenir notre rythme de production.

En plus de la qualité, c'est donc aussi la capacité de production qui s'améliore ?

Bien sûr. A titre d'exemple, une fabrication manuelle permet de finaliser 3 coques par jour, alors qu'avec notre système robotisé, nous sommes capables de produire 7 bassins dans la journée. Soit presque une piscine par heure produite.

Il faut aussi préciser que cette robotisation ne s'est pas faite au détriment de la masse salariale. Non seulement leurs conditions de travail se sont considérablement améliorées comme nous l'avons vu, mais le nombre de nos salariés est resté le même, justement pour faire face à cette augmentation de production.

Il s'agit donc d'un lourd investissement, mais qui se trouve compensé par cet accroissement du nombre de pièces produites.



Usine de Pia



Gros plan sur la technique de la projection simultanée



La robotisation a permis des conditions de travail optimales pour toute la masse salariale

Quelle est aujourd'hui votre capacité de production ?

Pour 2018, nous devrions atteindre les 1 600 bassins, pour les 2 sites. Sachant que notre capacité de production est de 4 000 coques/an, nous sommes aptes à répondre à l'augmentation de la demande, telle que celle enregistrée depuis trois ans à hauteur de 20 % chaque année.

Quel regard porte votre père sur cette incontestable réussite ?

Mon père a été un visionnaire dès le début de l'aventure. Il avait déjà pressenti l'inéluctable évolution des conditions de travail, de la restriction de l'utilisation des produits chimiques, et de la nécessité de se démarquer avec une qualité irréprochable et constante. Pour lui, il était évident qu'il serait de plus en plus compliqué et peu souhaitable de produire dans des conditions trop « artisanales ».

Le présent lui donne déjà raison et à plus forte raison l'avenir.

Mon père est bien évidemment fier des résultats actuels, même s'il ne participe plus à la vie de tous les jours de l'entreprise, mais il est encore le Président d'Honneur et c'est un avantage incontestable pour moi de l'avoir à mes côtés afin de profiter de son expérience.

Et pour parler concessionnaires...

Sur les trois dernières années, nous sommes passés de 45 à 82 concessionnaires avec un objectif à 90 dès novembre prochain, à l'occasion du salon Global Piscine Europe de Lyon. Notre ambition est de parvenir à 120 concessionnaires d'ici 2021. Cependant, notre sélection est devenue plus exigeante, car nous recherchons des entreprises qui adhéreront à la marque à 100 %. Depuis trois ans, nous avons énormément développé notre centrale d'achat, en proposant des produits innovants issus des plus grandes marques, dont certains ont même pu être personnalisés à la marque PISCINES IBIZA. Nous fournissons également un catalogue produits tourné vers le particulier. Nous proposons désormais un concept avec des solutions aidant nos concessionnaires à développer leur activité. Ce type de partenariat gagnant-gagnant fera ainsi perdurer l'esprit familial de notre entreprise, qui a toujours permis de travailler dans une bonne ambiance et avec un sens de l'entraide qui mérite d'être signalé. Chaque concessionnaire, par exemple, a mon numéro de portable et peut me joindre directement, à tout moment, pour une réactivité hors-pair !

contact@piscines-ibiza.fr / www.piscines-ibiza.fr

REJOIGNEZ UN RÉSEAU PERFORMANT

NOTORIÉTÉ
Une marque française reconnue depuis 30 ans

PROTECTION
Votre secteur géographique par exclusivité contractuelle

EFFICACITÉ
Des fiches de contacts qualifiés distribuées par la marque

RAPIDITÉ
Livraison des bassins en 4 semaines maximum

QUALITÉ
Des bassins coques polyester de haute qualité issus d'une fabrication robotisée unique au monde

PRIX
Accès à une centrale d'achats pour des prix négociés sur une large gamme produits

UN ACCOMPAGNEMENT ET D'AUTRES AVANTAGES À DÉCOUVRIR...

Fabrication française, coque et gel coat garantis 10 ans

PISCINES IBIZA CONCESSIONNAIRE à Lyon
20180144 / 1401101101 PISCINES
Représentant : AGENCE COMMERCIALE
IBIZA - www.piscines-ibiza.fr

04 30 19 80 14
contact@piscines-ibiza.fr

www.piscines-ibiza.com

LE BAROMÈTRE DES ENTREPRISES

Dans la plupart de nos numéros, vous retrouverez le point de vue d'industriels, de fabricants, de constructeurs... sur les tendances du marché, ce qui vous permettra de recouper avec vos propres appréciations. Si vous souhaitez vous aussi vous exprimer, faites-nous le savoir, nous vous laisserons la parole avec plaisir.



Eric KUBICKI

Gérant d'Au Fil de l'Eau à Cuers (83) Alliance Piscines Toulon

« Eric Kubicki travaille depuis 16 ans dans le domaine de la piscine. Après avoir travaillé chez Alliance Piscines pendant 8 ans, en tant que technico-commercial, il décide de s'installer à son compte... mais toujours en partenariat avec la marque de piscines. Fidèle ! Pour lui, la saison s'est magnifiquement bien passée,

puisqu'il a enregistré une « très belle progression par rapport à l'année dernière qui avait déjà été très bonne »... nous indique-t-il. Son explication à cette montée en puissance : « Un marché à l'évidence favorable et une clientèle qui, par bouche-à-oreille, nous ramène constamment des affaires, ainsi que des professionnels de la maison individuelle qui nous recommandent à leur clientèle, grâce à notre réputation locale. A noter également une meilleure réponse commerciale, avec le renfort d'une nouvelle équipe de vente depuis 2016, ainsi que l'aura véhiculée par la marque Alliance Piscines. Des éléments importants de notre développement dans la région varoise. La météo ne nous a pas posé de problème majeur sauf pour quelques chantiers retardés à cause de la pluie, mais qui ont pu être gérés. Quant à la canicule, pour nous, elle n'a généré ni plus ni moins de devis.

La vraie difficulté reste de trouver du personnel compétent et fiable pour faire face à l'augmentation de nos chantiers. Il faut aussi signaler une tendance qui prend malheureusement de plus en plus d'ampleur : l'exigence extrême parfois totalement déraisonnable d'un certain type de clientèle... En ce qui concerne les ventes en boutique, on peut dire qu'elles sont à peu près égales à celles de l'année dernière. Il faut quand même préciser que notre surface de vente n'est pas très importante et ne représente pas pour nous de toute façon un axe de développement.

A ce sujet, je n'ai pas l'envie ou la capacité de concurrencer un Cash Piscine ou les nombreuses grandes surfaces qui vendent des produits piscine à proximité. Notre surface de vente se limite donc à une activité de boutique... Pour la rentrée, je table sur une continuité de notre volant d'affaires mais aussi, comme nous avons pu en bénéficier cette année, d'un étalement des chantiers, propice à réaliser notre travail de façon optimale. Nos atouts seront également une nouvelle approche du suivi qualité de nos projets et du respect de nos engagements auprès de nos clients, grâce à des outils logiciels (Extrabat, One shot 3D, enquêtes de satisfaction systématiques...). Et bien évidemment, je serai présent au prochain salon Piscine Global Europe de Lyon ! »

erickubicki@alliancepiscines83.com

Patrick ROCHE, Dirigeant Piscines Roche



« J'ai créé la société en 1976, avec une implantation à Bidart (près de Biarritz, dans les Pyrénées Atlantiques). Mon activité consiste à construire et rénover des piscines privées et semi-publiques, ainsi qu'à vendre tous les équipements liés à la piscine, des produits d'entretien,

accessoires... Nous avons également un SAV actif qui propose et réalise un suivi important des entretiens avec ou sans contrat. L'année 2018 a été marquée par une mauvaise météo pendant presque 6 mois, retardant les chantiers de plusieurs semaines. A ce jour, presque tout est rentré dans l'ordre. Le beau temps bien établi depuis la mi-avril a permis de finaliser beaucoup de chantiers et d'assurer tous nos services sans difficultés. Les ventes en magasin sont en légère diminution, du fait de la concurrence du commerce en ligne et en grandes surfaces. Néanmoins, notre fer de lance pour résister est l'accompagnement de notre clientèle sur le terrain, ou dans nos locaux, en particulier par des conseils avisés, mais jamais excessifs. Notre philosophie consiste aussi à n'utiliser que du matériel de qualité, en partenariat avec nos fournisseurs, avec des garanties appropriées. Certes, il y a aussi des fabrications moins fiables et nous devons y être attentifs et réactifs en cas de problème. Le plus dur : l'organisation des interventions chez nos clients de plus en plus nombreux et demandeurs, sans oublier leurs exigences souvent exagérées qui perturbent nos programmes. Dans l'ensemble, avec une moyenne en saison de 30 à 40 visites par jour (avec 4 équipes), le résultat est satisfaisant. Bien sûr, nous ne fermons jamais pendant la saison d'été. Pas de congés, sinon il vaut mieux changer de métier. Nous restons optimistes pour l'hiver prochain, devant les nombreuses demandes et devis en cours, tout en essayant de conserver au mieux nos marges, malgré une concurrence de plus en plus incohérente sur les prix, nous obligeant souvent à baisser nos tarifs.

piscinesroche@wanadoo.fr

Philippe GUIHO Gérant Ilot Piscines Mondial Piscines

« Ilot Piscines est une entreprise implantée à Guérande (44) depuis 26 ans et compte 15 salariés.

« Nous n'avons pas eu beaucoup de demandes en début d'année 2018, ce qui nous a arrangé, car il a beaucoup plu et nous avons pris beaucoup de retard. Le magasin a connu un démarrage compliqué du fait de la météo. Il n'a vraiment commencé à bien tourner que début juin. Puis, juillet et août ont été très bons. Nos ouvriers de chantier étaient en vacances au mois d'août, mais il y avait une équipe pour la maintenance et le magasin. Notre plus gros problème pendant la saison a été de gérer le retard des travaux. Puis, la canicule de cet été a été un déclencheur pour les commandes de piscine. L'arrière-saison commence plutôt bien pour les chantiers. Nos commandes sont garnies déjà jusqu'au mois de février, et s'ajoutent à elles tous les projets à l'étude. Des devis d'il y a 4 ou 5 ans sont ressortis. Tout cela fait que nous sommes très sereins pour 2019.



philippeguiho@wanadoo.fr

Bruno DEPREZ Réseau AQUILUS à Andrézieux-Bouthéon (42) et Génilac (42)



« Bruno Deprez fait partie du réseau Aquilus depuis 1986 ! Ce concessionnaire que l'on pourrait qualifier « d'historique » annonce un volant d'affaires d'environ 90 constructions de piscines par an, auxquelles il faut ajouter 80 rénovations.

Avec toute son expérience, il porte un regard plus que positif sur cette saison.

Depuis 3 ans déjà nous profitons d'étés exceptionnels. Et puisque le soleil est notre meilleure publicité, nous pouvons dire que les affaires vont très bien. Bien sûr, nous avons eu des pluies en avril, qui ont engendré quelques petits soucis et donc un peu de retard. Mais la suite s'est très bien déroulée. Les devis ont augmenté de 40 %, ce qui laisse présager une augmentation du chiffre de 20 à 30 %.

Pour les ventes en boutiques, le bilan est très variable. Nous constatons une très nette baisse des ventes de produits chlorés, en raison de leur présence dans presque toutes les GSA et GSB, mais aussi du fait de la montée en puissance des électrolyseurs.

Cette chute des ventes de chlore est préjudiciable, car ces ventes sont un très bon moyen de fidéliser la clientèle. Nous avons donc trouvé la parade en nous équipant, en début de saison, d'un laboratoire d'analyses de l'eau (acheté chez Océdis).

Les clients viennent systématiquement avec leur échantillon, afin que nous leur délivrions une véritable « ordonnance ». Ils repartent ensuite avec des produits qu'ils n'avaient jamais utilisés auparavant (et qu'ils ne connaissaient même pas pour la plupart) afin d'agir sur l'alcalinité, la dureté, le taux de stabilisant... Pour le traitement de l'eau, nous fournissons donc renseignements, conseils et suivi, afin de les fidéliser et de déclencher des ventes supplémentaires.

Par ailleurs, nous constatons une évolution des ventes d'équipements en boutique. Les volets automatiques notamment ont le vent en poupe !

Nous n'avons pas fermé de la saison pour faire face à la charge de travail. Nous avons même dû répondre - canicule oblige - à des devis ressortis des placards... le plus ancien datant de 2002 ! Notre vision sur l'avenir ne peut être qu'extrêmement positive au vu de la demande qui s'exprime à la fois en magasin et via le réseau Aquilus sur internet.

b.deprez@aquilusdbv.com

Romain PERRY
Gérant de SR2P



(près de Toulouse)

« Piscinier depuis 2005, Romain Perry a rejoint le réseau Aboral il y a deux ans. Aujourd'hui, sur les 35 bassins qu'il réalise chaque année, plus de la moitié est constituée de coques Aboral.

« Les caprices de la météo nous ont incontestablement compliqué les chantiers et nous avons même dû, dans certains cas, prévoir un grutage au lieu d'une livraison par camion, en raison des terres inondées ne permettant pas l'approche de l'excavation. Aucun retard à déplorer, mais beaucoup plus de travail et de contraintes ! Cependant, la saison s'est révélée excellente. Déjà, en début d'année, les carnets de commandes étaient remplis, ce qui nous a permis de réaliser, dès le mois d'avril, le même chiffre que l'année dernière ! En ce qui nous concerne, l'effet canicule a déclenché de nombreuses demandes de devis en fin de saison (fin juillet et en août). Côté tendance, on peut dire que cette année les bassins sont restés dans une bonne moyenne, avec des coques de 7 à 8 m, alors que l'année dernière, j'avais posé beaucoup de petites piscines ne nécessitant pas de permis. Nous avons fermé tout le mois d'août, mais avec un projet pour la rentrée - la création d'un magasin - et des prévisions de chantiers pour les 2 mois à venir.

Les contacts sont sérieux et je suis donc très confiant pour l'avenir, d'autant que je constate que les chantiers ont tendance à mieux se répartir sur l'année, ce qui nous permet de travailler beaucoup plus sereinement. De belles perspectives, donc, en attendant notre grande rencontre professionnelle sur le salon de Lyon ! ».

sr2p31@yahoo.com

SAFIRA COMBAT LES ENNEMIS DE VOTRE PISCINE

Imaginez votre piscine sans insectes...

Les pastilles répulsives Anti Insect®, en libérant leur principe actif à base d'huiles essentielles, **éloignent les insectes pour une semaine**. Leur utilisation est particulièrement **simple**, leur **efficacité** immédiate, pour un **confort** de baignade incomparable. Vous pouvez ainsi profiter pleinement de votre piscine !

**SIMPLICITÉ
EFFICACITÉ
CONFORT**

Safira

MADE IN FRANCE

WWW.SAFIRA.FR

Les formations de cette fin d'année avec la FPP

La FPP propose en septembre, octobre, novembre et décembre 2018, un ensemble de formations sur une journée, abordant différents thèmes relatifs au travail des professionnels de la piscine.



- Formation spéciale juridique : urbanisme et contrats / 280 €HT.
- 12 septembre ou 11 décembre à Paris / 5 octobre à Aix-en-Provence / 17 octobre à Bordeaux, 12 novembre à Lyon
- Formation spéciale juridique : piscines publiques (réglementation) 280 €HT.
- le 9 octobre ou 12 décembre à Paris
- Formation sur la série de normes européennes 16582 sur les structures des piscines familiales / 280 €HT.
- le 3 octobre à Lyon
- Formation sur la série de normes européennes 16713 sur la distribution d'eau des piscines familiales 280 €HT.
- le 2 octobre à Lyon
- Formation sur la norme européenne 15 288-1 sur les piscines publiques 280 €HT.
- le 8 octobre ou le 30 octobre à Paris.
- Formation sur les réseaux sociaux et le SEO : comment positionner un site, une page web ou une application dans les premiers résultats naturels des moteurs de recherche / 350 €HT.
- le 23 octobre à Paris
- le 12 novembre à Lyon
- Formation sur la création d'un site internet et son outil : le drive (site marchand avec livraison en magasin) / 350 €HT.
- le 18 octobre à Lyon
- le 4 décembre à Paris.

Bulletins d'inscription à télécharger en ligne sur :

www.EuroSpaPoolNews.com
et à renvoyer au siège de la FPP.

contact@propiscines.fr
www.propiscines.fr

Programme 2018-2019 de la SCP Academy

Comme chaque année depuis sa création en 2016, la SCP Academy accueillera les professionnels désireux de suivre ses formations, entre novembre 2018 et janvier 2019, dans plusieurs villes de France. Trois nouveaux thèmes feront leur apparition cette année : la piscine à débordement, l'installation et la mise en service d'un spa, et, comment concrétiser les ventes de spas.



Dates et lieux des formations :

- Traitement de l'eau : 27 novembre 2018 Tours (37) / 12 décembre Lyon (69) / 16 janvier 2019 Rodez (12) / 17 janvier Bordeaux (33) / 23 janvier Aix (13).
- Maintenance et dépannage sur site : 28 novembre Tours / 29 novembre Bordeaux / 11 décembre Lyon / 13 décembre Aix / 15 janvier Rodez.
- Pose de membrane armée 150/100e Niveau 1 et Niveau 2 : Semaine 50, sem. 04 et sem. 09 à Voiron (38) – Dates à confirmer à Angers (49) – Semaine 49, sem. 03 et sem. 06 à Port de Bouc (13) – Semaine 09 à Rignac (12) – Semaine 50 à Pierrelatte (26).
- Installation et mise en service du spa – Maintenance et réparation : 8 novembre à Tours
- Concrétiser les ventes de spas – Techniques et attitudes : 9 novembre à Tours
- La piscine à débordement (bassins privés) : 6 novembre à Lyon

Les professionnels peuvent consulter les programmes détaillés et s'inscrire depuis le site POOL360, ou en contactant Aurélie ROUSSEL : aurelie.rousseau@scppool.com. SCP organise également des formations à la carte, dédiées uniquement au personnel, dans les entreprises.

www.scpeurope.fr/fr/scp-academy

Les formations volets et revêtements d'APF



APF propose encore cette année plusieurs formations aux professionnels de la Piscine orientées liners et couvertures automatiques. De nouvelles formations sont également dispensées sur l'installation de volets et la piscine connectée. Dates et lieux des formations :

- **Pose volet piscine membrane armée Niveau 1 :** 5-7 nov. 2018 / 17-19 déc. / 14-16 janv. 2019 / 11-13 fév. / 4-6 mars / 8-10 avril - à Voiron - 38
- **Pose volet piscine membrane armée Niveau 2 :** 8-9 nov. / 20-21 déc. / 17-18 janv. / 14-15 fév. / 7-8 mars / 11-12 avril à Voiron
- **Pose de liner :** 27 nov. / 4 déc. / 5 fév. / 12 mars / 2 avril au Centre de formation APF (Annonay – 07).
10 déc. / 4 fév. / 27 mars au CFA de Pierrelatte (26).
- **Recherche de pannes volet :** 28 nov. / 5 déc. / 6 fév. / 13 mars / 3 avril au Centre de Formation APF.
- **Piscine connectée :** 22 nov. / 22 janv. / 6 fév. / 13 mars / 3 avril au Centre de Formation APF.

Les formations ont lieu avec 8 participants par session.

Téléchargez le calendrier en ligne sur www.EuroSpaPoolNews.com.

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

Formation à la pose de membranes PVC armé avec un spécialiste.

Le centre de formation aux techniques de pose et soudure de membranes PVC armé en piscine **ST FORMATION** a déménagé au 11 rue Alphonse Allaman à Voiron (38). L'établissement, animé par **M. LANZALOTTA**, est partenaire depuis 4 ans avec 5 fabricants et distributeurs de différentes membranes pour qui il dispense des formations personnalisées et adaptées à des professionnels.

La nouvelle adresse offre un local chauffé, plus grand (250 m²), parfaitement adapté, avec des technologies récentes et des systèmes d'aspiration individuels offrant des conditions optimales de formation.

Chaque stagiaire, outillé par le centre de formation, travaille sur des postes individuels en testant différents types membranes, fournies à volonté, passant par des cas pratiques avec mises en situation réelles sur des mini piscines. Chaque session contient 8 participants maximum.

La formation s'articule autour de 2 niveaux : niveau Initiation et niveau Perfectionnement.

Les deux niveaux doivent être suivis pour être opérationnel. Un niveau Expert est également proposé pour les pisciniers ayant déjà une pratique de la pose mais souhaitant se perfectionner sur des formes de piscines



particulières (débordement, miroir, escaliers spéciaux...).

ST Formation, forme des poseurs de membranes provenant d'Allemagne, de Suisse, Italie, Belgique, Dom Tom et affiche un taux de réussite de 100%.

M. LANZALOTTA peut accompagner les personnes ayant suivi ses formations, sur leur premier chantier*.

* Voir conditions au centre de formation

Dates des sessions

Ces formations s'adressent aux débutants, chefs d'entreprise, techniciens, ouvriers spécialisés, artisans et salariés. ST Formation est enregistrée en qualité d'organisme de formation N° 82 38 05954 38 auprès du préfet de région de Rhône-Alpes.

Il est officiellement référencé sur DATA-DOCK et répond parfaitement aux exigences de qualité stipulées dans le décret n° 2015-790 du 30 juin 2015.

Cela permet aux installateurs de bénéficier de la prise en charge totale ou partielle de vos frais de formation.

Toutes les dates en lignes sur EuroSpaPoolNews.com rubrique "Formations".

contact@st-formationpiscine.fr
www.st-formationpiscine.fr

Pour paraître dans cette
RUBRIQUE
n'hésitez pas à nous envoyer vos
programmes ou le compte-rendu de vos
FORMATIONS

FLUIDRA PRO ACADEMY : nouvelle plateforme de formations

Fluidra Pro Academy est une nouvelle plateforme d'e-formation, spécifiquement créée pour les besoins des professionnels de la piscine.



Ainsi, en complément des formations présentielles et des ateliers proposés par Fluidra France ou, en totale autonomie, les clients peuvent se former en toute liberté sur des thématiques tels que : les robots, le traitement de l'eau, la connectivité... Facile d'utilisation et intuitif, cet e-apprentissage par niveau (Basic, Medium, Expert) offre un accès immédiat à des informations complètes, qu'elles soient techniques et/ou commerciales. Toujours afin d'offrir un service de qualité, les clients de Fluidra France pourront procéder à leur inscription sur Fluidra Pro Academy, pour les formations professionnelles sous forme plénière et d'ateliers. Les sessions 2018 - 2019 se tiendront dans 6 villes en France et à Bruxelles en Belgique. Autre nouveauté : des formations soutenues sur les sites de fabrication pour les spas (en Espagne), le liner (à Perpignan) ou dans un CFA pour l'apprentissage de la pose de la membrane PVC armé. Vous pouvez télécharger en ligne la brochure dédiée au sein de laquelle les dates, lieux et contenus des formations sont valorisés.

marketing@fluidra.fr

<https://proacademy.fluidra.com>

ST FORMATION

Formation à la pose de membrane PVC armé sur des postes individuels grandeur réelle

- 100 % d'exercices pratiques
- 2 Niveaux de formation « initiation et perfectionnement »
- Matériel complet mis à disposition
- Attestation de fin de formation



ST FORMATION
Organisme de formation N°82 38 05954 38
référéncé DATA-DOCK
et répondant aux exigences de qualité
Tél. 06.08.12.89.18 - Voiron (38)
contact@st-formationpiscine.fr
www.st-formationpiscine.fr

Le Tour des formations de la PENTAIR Academy

Le Tour des formations de la PENTAIR Academy reprendra bientôt sa route vers les professionnels de la piscine et du spa. Des formateurs expérimentés se relaieront afin de former les participants aux nouveautés et nouvelles technologies piscine : pompes à vitesse variable, pompes connectées, solutions d'automatisation des équipements (IntelliPool, Soleo, Soleo VS, Maestro), produits de la gamme TradeGrade, ainsi que les évolutions des produits Pentair.

Les dates et lieux :

Nantes : 27/11/2018
Bordeaux : 29/11/2018
Toulouse : 04/12/2018
Montpellier : 06/12/2018
Aix-en-Provence : 11/12 /2018
Carros-Nice : 13/12/2018
Lyon : 08/01/2019
Strasbourg : 10/01/2019
Herentals (Belgique) : 12.02

Inscription à effectuer 6 semaines avant l'atelier.

techsupport.poolmea@pentair.com / www.pentairpooleurope.com



Formation ATP à la pose de membrane armée

Le centre de formation ATP invite les professionnels de la piscine à suivre ses formations en pose de membrane armée 150/100°, selon 3 formules proposées : **niveau initiation, perfectionnement ou formule "tout-en une"**. Ces formations sont certifiées DATADOCK et conformes aux normes AFNOR NFT-54804.

Le **niveau Initiation** s'adresse aux débutants n'ayant jamais ou très peu posé de membrane armée, pour un apprentissage de la pose pour piscines de forme simple. Durée : 3 jours (18H) / 900€ HT

Le **niveau perfectionnement** s'adresse aux poseurs confirmés, ayant passé le niveau initiation ou ayant une expérience dans la pose de membrane armée et souhaitant approfondir leur technique. Ce niveau est dédié à 100 % à la pratique. Durée : 3 jours (18H) / 980€ HT

Enfin, une formule "Tout en Un" est proposée pour aborder la pose de A à Z. Cette formation combine niveaux d'initiation et de perfectionnement. Elle permet au professionnel de devenir autonome sur un bassin simple ou complexe, avec un formateur disponible pour des conseils et un appui technique permanent. Durée : 5 jours (34h) / 1650€ HT

Les prix des stages comprennent la formation, l'hébergement et la restauration.

Plus de 3000 techniciens ont déjà bénéficié des formations ATP, qui affiche une note de ces stagiaires de 9.2 / 10.



Trois centres de formation accueillent les différentes sessions :

- Grasse (Alpes-Maritimes, région Provence-Alpes-Côte d'Azur)
- Montauban (Tarn-et-Garonne, région Occitanie)
- Nantes-Saint-Viaud (Loire-Atlantique, région Pays de la Loire)

La formation ATP se déplace aussi une fois par an pour former les pisciniers situés en Guadeloupe.

contact@atpiscines.fr
www.atpiscines.fr

Formez-vous à la pose de membranes armées 150/100° avec RENOLIT

RENOLIT propose des stages professionnels à la pose de membranes armées de type ALKORPLAN 150/100°, par le biais de son département CIFEM (organisme de formations professionnelles).

Les stages Etanchéité sont divisés selon deux niveaux : débutants ou confirmés.

Etalés sur 16 heures, ils se déroulent dans 2 CFA, à Pierrelatte (26) et La Roche-sur-Yon (85) d'octobre 2018 à avril 2019. Le niveau débutant ou "initiation", d'une durée de 16 H (sur 2 jours), s'adresse aux personnes n'ayant pas encore reçu de formation.



Les participants auront pour objectif, d'être capables de souder et de poser une membrane armée type ALKORPLAN 150/100° ou similaire et de savoir réaliser une piscine de forme simple avec escalier droit ou d'angle, à l'issue du stage. Public visé : Employés, Ouvriers qualifiés, dirigeants PME, etc. Le niveau confirmé ou "perfectionnement", d'une durée de 16H (2 jours), s'adresse aux personnes ayant une première expérience significative dans la pose des membranes d'étanchéité PVC pour piscines.

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de souder et de poser une membrane armée type ALKORPLAN® 150/100° ou similaire et pourra réaliser des piscines de formes complexes. Public visé : Employés, Ouvriers qualifiés, dirigeants PME, (professionnels ayant déjà une expérience dans la pose de Membranes d'étanchéité PVC armées 150/100° (ALKORPLAN® ou similaires), pour piscines).

Premières dates : 11 et 12 octobre 2018.

Consultez le calendrier en ligne sur :
www.EuroSpaPoolNews.com rubrique Formations.
info@alkorplan.fr / www.alkorplan.fr

Les formations professionnelles aux métiers de la Piscine : 2 CFA collaborent

Chaque année, la plupart des CFA (Centre de Formation par l'Apprentissage) organisent des formations professionnelles de 1 à 4 jours sur différents thèmes propres aux métiers de la piscine.

Le calendrier des formations de cette année mentionne les deux CFA, associés pour ces stages professionnels. Cette collaboration est intervenue dans le but de proposer un accès aux formations professionnelles "Métiers de la Piscine" aux entreprises éloignées de Pierrelatte, avec le même contenu, le même prix et, sur certaines formations, le même formateur.

L'objectif est de "tracer" une diagonale géographique NO/SE à travers le territoire et permettre ainsi à tous les pisciniers d'accéder à ces formations avec un temps de trajet raisonnable. Une autre raison est que le CFA de La Roche-Sur-Yon dispose d'installations techniques adaptées.

Outre ces aspects géographiques et matériels, le responsable de la section Piscine, David Browarek, travaille, tout comme l'équipe de Pierrelatte, en étroite partenariat avec les fabricants et distributeurs d'équipements piscine. Comme l'explique Manu Martinez, Responsable de la formation aux métiers de la Piscine au CFA de Pierrelatte : "Il s'agit



Christelle MARSOT et Manu MARTINEZ



A gauche David BROWAREK
Formateur Responsable
de la section Piscine,
à droite Loïc PERON Directeur du CFA
BTP Vendée de La Roche-sur-Yon

d'un essai pour proposer des formations sur un même standard de contenu et de calendrier. Si l'expérience est concluante, il est probable que les autres centres de formation trouvent l'initiative intéressante et que nous travaillions tous en cohérence par la suite." Les professionnels constateront la naissance d'une formation "Pose de coques", proposée en partenariat avec Alliance Piscines et animée par Christophe Mathy, qui mettra à disposition 2 piscines coques polyester (une dans chacun des CFA).

D'autre part, une nouvelle formation "agent de maintenance de piscines" est sur le point d'être homologuée "titre de niveau 5" par le Ministère du Travail. Manu Martinez explique : "Cela fait 3 ans que nous formons des agents d'entretien de piscines. Cela veut dire que la profession dispose enfin d'une véritable filière de formation, pouvant satisfaire à tous les profils de postes de notre métier : Agent d'entretien de piscines (formation de 20 jours de niveau 5), Technicien piscine (par apprentissage ou par V.A.E - niveau 4) et Technico-commercial (BTS niveau 3)."

Retrouvez les thèmes de formation proposés en ligne ou demandez le descriptif détaillé de chaque formation.

(Pierrelatte) formation.piscine@orange.fr / (La Roche-Sur-Yon) marie.baron@ccca-btp.fr

AFPA d'Angers : les nouveaux titulaires du Titre Professionnel de Technicien d'équipements et maintenance de piscine



Au terme d'une formation de 7 à 8 mois débutée en octobre 2017, 10 stagiaires ont obtenu le Titre Professionnel du Ministère du Travail : Technicien d'équipements et maintenance de Piscine (niveau IV).

Cette formation, très peu développée dans l'ouest et plébiscitée par les professionnels de ce secteur en plein essor, s'est déroulée au Centre Afpa d'Angers.

Sur la dernière session de formation, le groupe était composé de 5 stagiaires en contrat de professionnalisation et 5 en formation en continu.



Le plateau technique du centre Afpa d'Angers est en pleine restructuration afin de rendre encore plus opérationnels les stagiaires : bassin intérieur à débordement, bassin démontable pour pose de liner en intérieur, nouveau bassin extérieur.

Grâce à cette formation, les stagiaires peuvent assurer le suivi du chantier, équiper les bassins de piscine, réaliser la pose d'étanchéité de type liner ou membrane armée ou encore la mise en

service et la maintenance. Les professionnels prennent part à cette formation et en composent le jury lors de l'examen professionnel.

Sur la dernière session, les entreprises suivantes ont participé : Conrairie Maxime (Anjou Piscine Concept), Jean-Louis Boutin (Rêva piscine), Dominique Dille (UV Germi) et Alexandre Ageorges (SCP Tours). La prochaine session du Titre Professionnel démarre le 24 septembre 2018 ! D'autres formations « perfectionnement métiers » sont également proposées.

www.paysdelaloire.afpa.fr / service-clients.angers@afpa.fr

Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa

VOS CLIENTS D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN
SONT SUR PISCINESPA.COM
ET VOUS ?



✓ Présence dans l'annuaire des professionnels

- ✓ Mise en relation avec l'internaute
- ✓ Accès aux demandes de devis
- ✓ Mise en valeur de vos réalisations
- ✓ Valorisation de votre entreprise dans nos contenus rédactionnels
- ✓ Coproduction et diffusion de vidéos
- ✓ Campagne display et habillage
- ✓ Native advertising...



Piscine & Lifestyle

Spa & Wellness

Jardin & Décoration

www.piscinespa.com

FOIRES,

Rendez-vous à Lyon pour Piscine Global Europe, l'événement référence de la piscine et du bien-être

Piscine Global Europe donne rendez-vous à l'ensemble des professionnels de la filière du 13 au 16 novembre 2018 à Lyon - Eurexpo. Salon leader du secteur, Piscine Global Europe prend, pour cette **nouvelle édition, un virage résolument tourné vers l'art de vivre, le design et l'innovation**. À l'heure où la piscine est devenue une pièce de vie à part entière dans les maisons, Piscine Global Europe propose une approche renouvelée, innovante de l'offre globale du secteur en matière de piscines publiques et privées, spa, outdoor, wellness... L'aménagement et la décoration même du salon ont été imaginés dans cet esprit, jusque dans la dénomination des espaces : l'accueil devenant ainsi « La Terrasse » et l'espace Innovation « La Pool Innovations Promenade ». Plus de 600 exposants accueilleront, dans un cadre convivial et professionnel, les 18 000 visiteurs attendus. « Piscine Global Europe s'annonce comme un très grand rassemblement de niveau mondial pour la filière.

Un véritable showroom géant pour la profession », explique **Noémi Petit**, Directrice de Piscine Global Europe. « Les sociétés leaders regroupées au sein du Club des Majors continuent de nous faire confiance, ainsi que les fédérations internationales qui se réuniront, sur le salon, à l'occasion du Pool Summit. Piscine Global Europe est vraiment la place d'échanges préférée de l'ensemble de la filière ».



Noémi PETIT

Pour cette édition 2018, Piscine Global Europe s'organise autour de **4 grandes offres** :

- **Residential** : pour les piscines résidentielles, à usage privé...
- **Commercial** : pour les piscines publiques, centres aquatiques, hôtellerie et hôtellerie de plein air...
- **Outdoor** : pour l'aménagement autour du bassin.
- **Wellness** : pour la remise en forme (spa, sauna et hammam, appareils de fitness...).

Pour chacun de ces thèmes, les grandes tendances de la filière piscine & spa seront à l'honneur. Pendant quatre jours, exposants et visiteurs échangent pour faire avancer l'industrie ensemble. C'est également l'occasion de profiter de nombreuses animations au travers desquelles les dernières innovations du secteur sont présentées pendant des conférences et sur l'espace Pool Innovations, de connaître les dernières tendances du secteur avec le Pool Design Awards (concours destiné aux architectes, récompensant des projets piscines exceptionnels) ou encore l'Aquafitness show destiné aux collectivités privées et publiques afin de leur proposer de nouvelles idées d'animations et service, les water tests pour tester les produits en situation réelle...

Penser aujourd'hui ce que seront les produits et solutions de demain, tel est le credo de Piscine Global Europe. Le salon valorisera cette année encore, les innovations les plus marquantes de la filière piscine et spa.

exhibitorpiscine@gl-events.com

visitorpiscine@gl-events.com

www.piscine-global-europe.com

Le bien-être à l'honneur à interbad 2018

Le salon professionnel de la piscine, du sauna et du spa, **interbad**, propose, aux opérateurs de grandes installations publiques comme aux propriétaires de piscine privées et de spas, des informations très diversifiées sur les produits, des conseils d'experts et des informations sur tous les domaines de la construction de piscines. Des fabricants renommés, des constructeurs d'installation, des architectes et des ingénieurs spécialisés en piscines, de même que des associations professionnelles et des institutions, proposent des prestations de conseil sur différentes problématiques.

La prochaine édition se tiendra au parc des expositions de Messe Stuttgart du 23 au 26 octobre 2018.

Cette année, l'exposition spéciale « **creating atmospheres** » présentera les **dernières tendances pour l'aménagement de l'espace bien-être**. Outre l'équipement et le matériel haut de gamme, des facteurs subjectifs tels que les espaces verts, l'éclairage ou l'acoustique jouent aussi un rôle important dans la recherche de l'environnement parfait pour créer un bien-être maximal à tous les niveaux sensoriels. Selon **René Pier**, gérant du **bureau d'architecture d'intérieur Schienbein+Pier GbR** de Stuttgart, agence spécialisée dans la conception et la réalisation de spas et d'espaces bien-être, « *Creating atmospheres* » est « *un lieu de rencontre vivant pour les fabricants, les architectes, les planificateurs, les hôteliers et les maîtres d'ouvrage particuliers.* »



Dans le décor outdoor avec sauna, piscine et jardin, les visiteurs d'interbad peuvent tout apprendre sur les différentes possibilités d'aménagement de l'espace bien-être dans les hôtels ou les propriétés privées et viennent s'inspirer pour construire ou rénover leur espace spa. En même temps, ils pourront échanger avec des experts ou chercher conseil dans un espace dédié appelé le « centre de compétence pour le rêve de sa propre piscine ». Avec son approche cohérente combinant une exposition, un congrès et un riche programme d'accompagnement, **interbad offrira encore cette année un cadre idéal pour l'échange de connaissances entre professionnels**, le réseautage, la découverte des perfectionnements techniques et les toutes nouvelles tendances pour la piscine, le sauna et le bien-être.

www.interbad.de / info@messe-stuttgart.de

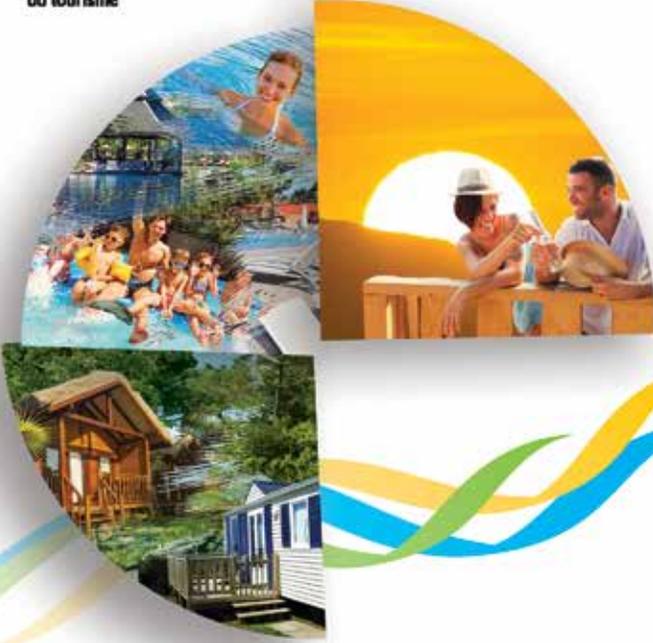


40^e édition
Sett
Salon
des équipements
et techniques
du tourisme

Salon professionnel des équipements de l'hôtellerie de plein air



40^eme
EDITION



Sett

6, 7 & 8 Novembre 2018
Montpellier

44th Congrès National de la FNHPA

www.salonsett.com

Organisé par

En partenariat avec










Salon Piscine & Spa : de beaux projets à l'échelle nationale !

Retour dans le hall 2.2 comme en 2016 pour la 55^e édition du salon parisien grand public consacré à la piscine et au spa, avec une visibilité dès l'entrée du Parc des Expositions et la libre circulation des visiteurs avec le Nautic. Rendez-vous durant 9 jours à Paris, Porte de Versailles du 8 au 16 décembre 2018 !

« Alors que le marché de la piscine reste porteur et que l'engouement des français pour le spa se poursuit, le Salon Piscine & Spa 2018 s'annonce prometteur.

Propriétaires désireux d'investir dans la construction d'une piscine, la rénovation d'un bassin existant ou l'installation d'un spa, seront au rendez-vous.

Pisciniers, fabricants d'abris ou distributeurs de spas... rejoignez-nous pour ce dernier événement de l'année où les visiteurs pourront découvrir vos nouveautés et dernières innovations avant de faire leur choix.

Au plaisir de vous retrouver dans quelques mois, Bien à vous, »

Martine Miltchev
Commissaire Général



LE SALON PISCINE & SPA EN CHIFFRES

Une clientèle ciblée, à fort pouvoir d'achat, avec des projets sur toute la France.

Une clientèle ciblée* :

- 45 % de Paris / IdF - 55% de province,
- 69 % ont un projet d'achat concret,
- 67 % viennent en couple ou en famille.

Des particuliers à fort pouvoir d'achat* :

- 52 % sont CSP+
- (cadres, professions libérales, chef d'entreprises, ...),
- 30 % sont des retraités.

Des projets sur toute la France* :

- 32 % sur Paris et la région parisienne,
- 35 % sur les régions Nord de la France,
- 33 % dans le Sud de la France.

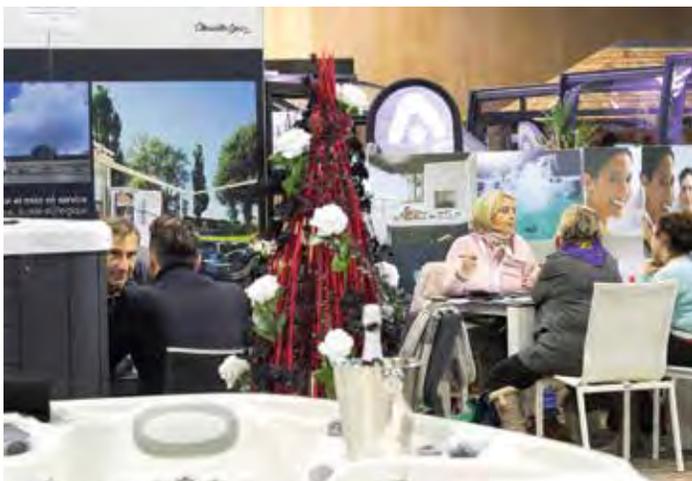
Des budgets variés mais toujours conséquents* :

- 52 % > de 10 000€ à 50 000€,
- 9 % > de 50 000€ à 100 000€,
- 7 % > supérieurs à 100 000€.

* Enquête visiteurs 2017

UNE EXPOSITION FORTE DE SENS...

- **Générez du chiffre d'affaires immédiat** en concluant des ventes sur le Salon,
- **Captez des contacts qualifiés** pour fixer des rendez-vous terrain dès janvier,
- **Rencontrez une clientèle nationale**, qualitative et ciblée,
- **Présentez vos nouveautés** au grand public et à la presse.



Credit photos : © Stéphane Laure / Salon Piscine & Bien-Etre 2017

Pour réserver votre espace, contactez :

Martine Miltchev - 01 47 56 64 66 - martine.miltchev@reedexpo.fr
www.salonpiscineparis.com

40^e édition du Salon des Equipements et Techniques du Tourisme !

Après le succès de l'édition 2017 qui a accueilli plus de 587 exposants et 14 952 visiteurs, le Sett, rendez-vous annuel des acteurs du marché de l'HPA, profite d'un secteur toujours en pleine croissance et vous donne rendez-vous les 6, 7 & 8 Novembre 2018 pour sa 40^e édition et le 44^e Congrès National de la FNHPA. Avec un taux d'équipement de 47,5 % en piscine, 12 % en jeux aquatiques et 8,5 % en équipements de bien-être, les établissements de l'HPA investissent de plus en plus pour le confort de leur clientèle.



Ce ne sont pas moins de 6,6 milliards d'euros qui ont été investis ces 15 dernières années dans ce secteur, soit en moyenne 22 % du chiffre d'affaires ! L'HPA est le premier mode d'hébergement de loisirs des Français, avec 124 millions de nuitées enregistrées en 2017 et 22 millions de vacanciers campeurs chaque année ! La France reste le premier parc de campings en Europe et le 2^e parc au niveau mondial. Ce salon sera sans conteste l'occasion pour les décisionnaires des établissements de l'HPA de rencontrer les professionnels de l'équipement et découvrir une offre toujours plus attractive en piscines, jeux aquatiques, abris, traitements de l'eau, entretien et équipements de spas, saunas, hammams et de bien-être en général.

Les exposants pourront comme chaque année participer aux SETT d'Or, Trophées des Innovations du salon et ont jusqu'au 17 octobre pour s'y inscrire.

Rendez-vous du 6 au 8 novembre à Montpellier au Parc des Expositions, pour 3 jours de salon, sur 40 000 m² et 9 halls d'exposition. Près de 15 000 visiteurs professionnels sont attendus encore cette année : professionnels des campings, cafés, hôtels, restaurants, tour-opérateurs, agence de voyage, offices de tourisme, agences immobilières, gîtes, chambres d'hôtes, espaces verts, parcs de loisirs, gestionnaires de plages, collectivités locales...

salonsett@code-events.com
www.salonsett.com

Retrouvez l'**AGENDA** des salons
en ligne sur :
www.eurospapoolnews.com

Messe Stuttgart
Au centre du marché



interbad

Salon professionnel international des piscines, saunas et spas avec congrès sur la technique des bains.

23 – 26 octobre 2018
Messe Stuttgart, Allemagne

www.interbad.de

Le futur des espaces aquatiques

À Interbad, découvrez les tendances et les avancées technologiques révolutionnaires. Prescripteurs, architectes, opérateurs de piscine, hôteliers et particuliers viennent ici : conçu comme plate-forme technologique avec plus de 400 exposants nationaux et internationaux, Interbad offre une solution parfaite pour chaque problème.

Faites partie de l'événement !

 PISCINE

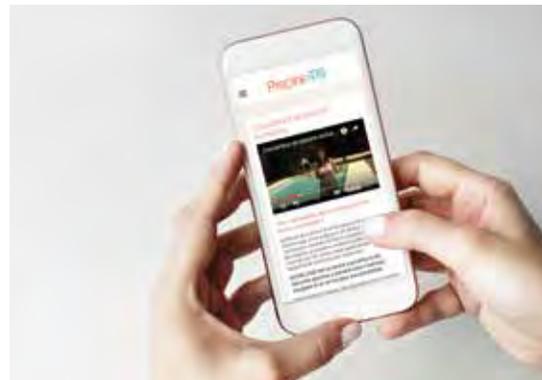
 SAUNA

 SPA

COMMUNIQUER SUR INTERNET :

Avez-vous pensé à la vidéo pour votre communication ?

Le temps que vous lisiez le titre de cet article, près de 50 000 contenus auront été téléchargés sur la plateforme en ligne YouTube. Et si vous avez dans votre entourage des adolescents, vous aurez constaté que leur usage d'internet se partage en 3 : YouTube, Instagram et SnapChat. Au cœur de ces nouveaux usages : la vidéo. Notre industrie de la Piscine et du Spa n'est pas en reste. La vidéo sera omniprésente au salon Piscine Global Europe à Lyon avec, pour la première fois, un studio vidéo monté en partenariat avec EuroSpaPoolNews.



Des chiffres qui donnent le tournis

En 2018, on estime que plus d'un tiers du temps que nous passons sur internet en France est consacré aux vidéos. Les 15-24 ans passent, en moyenne, 2h30 par jour à regarder des vidéos sur le web. Et cela se fait au détriment de la télé. Les fabricants vont devoir adapter leur communication d'ici quelques temps. Ces futurs acheteurs de piscine et de spa, ont appris à se passer du « petit écran » télévisé, comme ils se passaient déjà du cinéma. Comment les toucher dans un futur, pas si lointain ?

Ce qui est un phénomène de masse chez les jeunes est également significatif chez leurs aînés. Les plus de 25 ans consacrent en moyenne 2h01 par mois au visionnage de vidéos d'actualités sur internet (source Médiamétrie) et 16 minutes au visionnage de type publicité/communication de marque (étude RendrFX pour Social Media Pro).

Et déjà, une réalité pour nombre de professionnels

Les marques surfent donc sur cette tendance de fond. En produisant des contenus pour présenter leur offre et leurs produits, mais aussi pour accompagner le consommateur après l'achat. Ainsi, les tutos fourmillent sur le web. Ils permettent, tant de rassurer le futur acheteur, que d'aider les clients à utiliser leur produit. Bel exemple avec EcoPiscines. Encourageant le « Do It Yourself », le fameux « DIY », le fabricant de piscines en kit a développé une série de vidéos tuto particulièrement bien réalisées. Elles constituent un outil de communication efficace pour mettre en avant le sérieux de l'entreprise.



Pour le distributeur Everblue, par exemple, la vidéo est un outil de communication prioritaire. Une vitrine vidéo est bien plus efficace que l'écrit. Et pour cause. On estime aujourd'hui qu'ajouter une vidéo dans un email marketing permet d'augmenter le taux de clic d'environ 250 %. Aujourd'hui, 90 % des consommateurs estiment que la vidéo est primordiale dans le processus d'achat (étude RendrFX pour Social Media Pro). Autre exemple, avec la campagne de recrutement de revendeurs Aquilus. La société drômoise a misé sur une campagne de vidéos virales mettant en avant ses fidèles revendeurs, hissés au rang d'« ambassadeurs » de la marque. Bien vu ! Les vidéos ont été vues des centaines de fois et ont dynamisé l'image de la société.

Un contenu passe partout...

L'une des principales explications à l'efficacité de la vidéo réside dans sa viralité. En clair, sa capacité à se propager. Et pour cause...

Facile à héberger.

Contrairement à des documents PDF ou des notices d'explications, la vidéo est facile à héberger et à intégrer sur un site. YouTube ou Vimeo ont beaucoup travaillé sur leur backoffice (comprenez le contenu alimentant le site web) afin de le rendre accessible au plus grand nombre.

Facile à diffuser

La vidéo peut être diffusée sur YouTube, via un emailing, ou peut être mise en ligne sur un site. Même si le site n'est pas adapté aux smartphones, la vidéo pourra être lue aisément. Une vidéo peut-être également postée sur les réseaux sociaux. Lorsque c'est le cas, le post mis en ligne permet d'« engager » 10 fois plus d'internautes. Cela signifie qu'une vidéo va déclencher 10 fois plus de réactions qu'un contenu statique.

Plus facile à produire.

Une simple vidéo faite avec un smartphone peut être



de bonne qualité. Pour témoigner d'un suivi de chantier ou pour montrer une réalisation, c'est un excellent média. Par ailleurs, le prix des outils de production a bien baissé. On pense aux drones notamment, qui permettent une visite de chantier du plus bel effet. Ou même aux effets spéciaux. La dernière campagne de publicité de Léa Composites, pour Alliance Piscines, est un bel exemple de ce qui était encore techniquement infaisable il y a 10 ans. Cette vidéo publicitaire destinée à la télé a été vue également par des milliers d'internaute.



Le projet du studio Piscine Glolal Europe et EuroSpaPoolNews.

Sur le prochain Salon Piscine Global Europe, la vidéo sera partout. Sur les stands, dans les allées, sur vos smartphones, lors de vos réunions et également, dans un tout nouveau studio dédié à des interviews vidéo. Pensé par EuroSpaPoolNews, et testé à Barcelone, ces interviews vidéo permettent de rencontrer les professionnels du secteur de la Piscine et du Spa. À travers quelques questions, ces vidéos permettent d'en savoir plus sur l'actualité de l'entreprise ou sur les projets de ses dirigeants.



Un outil puissant pour le référencement

Au-delà de l'impact immédiat, la vidéo sur internet est un outil de référencement naturel très efficace. En clair, pour remonter en tête des recherches sur Google sur des mots clés qui vous intéressent, misez sur la vidéo. Selon une étude du JDN (Journal Du Net), la probabilité d'arriver sur la première page de Google est 53 fois plus élevée si vous avez utilisé une vidéo !

Très récemment, Facebook et Instagram ont également fait évoluer leur outil pour proposer de nouveaux fils d'actualité 100 % dédiés à la vidéo. Cela signifie que la vidéo est aujourd'hui un outil vivement recommandé pour votre communication, et sera bientôt absolument indispensable.

Pour la direction de Piscine Global, la vidéo est, depuis longtemps, un outil d'animation pour le salon. C'est aussi un levier pour permettre à ses partenaires de diffuser des messages forts et de partager leur vision de la piscine et du spa. Piscine Global Europe a tenu à s'associer à EuroSpaPoolNews pour monter ce dispositif unique. Trois vidéos produites et diffusées quotidiennement sur toute la durée du salon et une série de « Live » Facebook pour découvrir les nombreux ateliers et animations organisés sur place. Démontrant, encore une fois, son rôle de dynamiseur de notre industrie, Piscine Global Europe a donc développé ce studio, qui permettra de pousser loin l'exigence de qualité en matière de production vidéo. Rendez-vous dès le mardi 13 novembre pour les premières interviews EuroSpaPoolNews Report en partenariat avec Piscine Global Europe.

Le chemin du succès

Le StepWay®

StepWay® est un plan de vente en image qui est un outil indispensable pour qu'un vendeur maîtrise son entretien de vente et le mène à terme **GAGNANT !**

Il existe en 2 versions papier ou numérique



Maîtriser et Diriger son entretien de vente

Expliquer - Répondre - Convaincre - Conclure

Associer mots et images !

Création personnalisée de votre StepWay®

Piscines / Spas / Abris / PAC / Pergolas / Vérandas / Paysages...



SCÉNARIO écrit page par page
Page 6 : ...Nous voyons ici, un des avantages de l'utilisation d'un spa...etc.
Texte de transition sur la page suivante...



Illustrez vos démonstrations

Devis / Maquettes

Patrick Sanchez 06 80 26 22 76

Action Vente

actionvente@wanadoo.fr

LA PIQÛRE DE RAPPEL DE LA RENTREE

« Le rassasié n'entend pas l'affamé ! »
(Proverbe russe)

« L'homme repu s'endort,
celui qui a faim franchit les montagnes ! »
(Patrick Sanchez)

LES CAISSES SONT PLEINES... DANGER ! NE RATEZ PAS LA SUITE !

L'été fut chaud, très chaud ! Et j'espère que vous en avez très largement profité pour emplir votre tiroir-caisse... Dans ma précédente chronique, j'avais prévu ces beaux résultats et j'avais aussi insisté sur cet état de fait pouvant conduire à un relâchement, l'automne venu... Alors que, tout au contraire, nous avons vu pourquoi c'est à ce moment-même qu'il faut redoubler d'efforts pour profiter de fortes demandes annoncées.

Après un été caniculaire, les ventes vont en effet s'envoler : entre les hésitants qui « tournaient autour du pot » (enfin, en l'occurrence « autour du bassin »...) pour décider si « oui ou non une piscine il y aura... », désormais archi-convaincus de sa nécessité, et ceux qui ont découvert les instants magiques des trempettes sous une chaleur suffocante, que ce soit chez des amis, au camping, ou dans la piscine gonflable achetée en catimini au supermarché du coin...

RESTEZ VIGILANTS !

Il faut cependant veiller à ne pas tomber dans la facilité, en vous transformant en preneur de commandes, oubliant d'être un **vendeur**, qui développe un véritable plan de vente structuré et professionnel. Car il ne faut pas oublier non plus que vos concurrents sont eux aussi au « coin du bois », dans leur showroom et derrière leurs pages Web !

Il ne s'agit donc pas d'attendre les **acheteurs** et de guetter les **prospects**, vous connaissez mon avis tranché sur ce point... Il faut **vendre** et non pas distribuer des tonnes de devis, tel est le grand danger d'une caisse bien remplie. Car inévitablement sinon, vous perdrez en agressivité commerciale et en motivation. Il est tout à fait contre-productif d'attendre « repu » les yeux pétillants, derrière le tiroir-caisse, tandis que vos concurrents saisiront goulûment cette aubaine caniculaire !

On peut donc affirmer que le **danger** d'une forte demande est justement de provoquer la perte des réflexes et de faire oublier les **METHODES DE VENTE** par excès de confiance... Le contrecoup risque d'être douloureux.

A ce sujet, rien de nouveau sous le soleil des vendeurs... Se battre, toujours se battre et ne jamais distribuer des devis selon d'anciennes méthodes révolues, en attendant les chèques en retour...

Profitez donc pleinement de cette extraordinaire conjoncture météorologique pour rectifier quelques points faisant défaut à votre **PLAN DE VENTE** et améliorer vos futures performances.

Pour ce faire, n'oubliez pas de développer un véritable plan de vente comme je vous l'ai exposé : appliquez **la règle des 4 C**, en la ciselant **point par point** !



1- Contact

- Soignez votre **accueil**, accompagné d'un **sourire** chaleureux.
- Soignez votre « **dress code** », habillé aux couleurs de votre enseigne !
- Segmentez votre showroom par **services et produits** !
- Accueillez les prospects dans un espace dédié et convivial, lequel présente tous les produits ou échantillons proposés. Cet espace est idéalement équipé d'un écran sur lequel défile le scénario de tous les arguments avancés et répond à toute **question** ou **objection** des prospects. Cet espace comprend également une **zone dédiée aux enfants des prospects**.

2- Connaître

La phase de **découverte**, phase primordiale, durant laquelle vous allez découvrir et comprendre les besoins, motivations et capacités financières des prospects et ainsi pouvoir **justement** leur proposer les produits et services adéquats.

Cette phase vous permet également d'utiliser un **levier** fondamental dans l'acte de vente : **l'écoute active**. Celle-ci vous conduit à entrer en **empathie** avec vos interlocuteurs, l'un des leviers fondamentaux déclencheur d'une proche prise de décision.

3- Convaincre

Une fois les produits et services de vos prospects identifiés et résolument arrêtés, grâce à une écoute efficace, vous vous attacherez à démontrer 3 éléments :

- a) Pourquoi **ce** produit >> avantages / confort / plaisir / fierté... qu'il va apporter.
- b) Pourquoi mon produit >> celui que je vends et non celui de mes concurrents.
- c) Pourquoi Nous et pourquoi Moi >> sécurité / garanties / savoir-faire / et surtout confiance que j'apporte.

4- Conclure

C'est là que réside la plus grande crainte des vendeurs : la peur de l'échec ! Alors que, si les 3 autres phases ont été bien réalisées, la conclusion devient l'étape la plus palpitante et la plus stimulante de **notre métier**. Toutefois, à une condition : **ne pas tomber dans les pièges des marchands de rien** ! Ceux que j'appelle « les Candides », « les **non-vendeurs** » !

Les vertus des avantages clients

Les « Candides » croient être en phase avec leur époque, alors qu'en réalité, ils sont hors-sujet, hors du coup, hors de tout ! Ils prônent le client-roi, qui décide seul et ne demande que tarifs et notices d'emploi !

Pire, ils disent et pensent que « le prix c'est le prix », et que « faire des cadeaux, c'est tromper le client... », ou encore que « rien n'est gratuit », etc. L'éternelle rengaine, entonnée depuis des lustres par les non-vendeurs, qui, pendant ce temps-là, ne voient pas autour d'eux le déferlement des extraordinaires techniques de **teasing** et la liste interminable des **avantages clients**, utilisées par les plus grandes et prestigieuses enseignes de tout bord : voiture, immobilier, assurances, banques, mobilier, etc. Nos écrans et nos gazettes en sont encombrées chaque jour ! Pourtant si, il faut avoir dans sa stratégie la possibilité d'offrir des avantages au client. Mais, savoir les offrir demande un savoir-faire tout particulier. C'est l'un des outils des **vendeurs d'élite** ! Cela s'appelle le **closing**. Cette technique permet de conclure ses ventes au nez et à la barbe de toute la concurrence !

Le piège des cadeaux empoisonnés, car « mal offerts » !

Grâce à, ou à cause de ces extraordinaires et fulgurants moyens d'information dont il dispose à l'heure actuelle, le nouveau consommateur devient de plus en plus soupçonneux et regardant quant aux méthodes commerciales employées. Il est, c'est évident, plus mature que les consommateurs des années passées. Ces nouveaux comportements nous obligent à adapter nos méthodes commerciales et nos techniques de vente.

A ce sujet, deux « écoles Marketing » existent :

A - Celle que j'appelle des « **Candides** », nous l'avons vu, très éloignés des réalités et profitant de ces nouveaux comportements pour justifier leur non-compétence en vente...



B - L'école des vendeurs

Ceux qui vont adapter les méthodes de closing à leur époque.

Le but est toujours le même, depuis la nuit des temps : l'acheteur veut être un privilégié lors de son acte d'achat, il entend donc profiter d'**avantages**, et, de préférence, en être le seul et l'unique bénéficiaire.

Comme je le disais, rien de nouveau sous le soleil des vendeurs...

Les armes de la persuasion sont en partie liées à ces règles.

Par contre, ce qui a changé, ce sont les avantages proposés au client et leur présentation. De toute évidence, on ne proposera plus de remise astronomique sans la justifier, car cela éveille la méfiance du nouveau consommateur. Il faut donc lui offrir un véritable **avantage personnalisé et justifié**.

Des avantages gagnant/gagnant

Il existe de nombreux « scénarios » Marketing, performants et utilisables à cette fin. Dans les stages de ventes que nous animons chez Action Vente, nous passons du temps à adapter ces scénarios à chaque type de produits ou de services.

C'est ce que j'appelle les **avantages « gagnant/gagnant »**.

Quand vous offrez un avantage à un prospect, il doit en admettre et comprendre l'équation.

En résumé, n'écoutez pas les non-vendeurs, qui prônent le juste prix et refusent tous les avantages clients, guidés par des réflexes verrouillés, d'un autre temps.

Vous savez à quel point je me bats, depuis des décennies, contre ces réflexes « anti-vente », qui ont malheureusement conduit à tant de fermetures de rideaux.

Il faut donc s'adapter au nouveau consommateur, mais sans jamais oublier les leviers ancestraux qui activent la décision de l'acheteur !



« il faut avoir dans sa stratégie la possibilité d'offrir des avantages au client. ! »

DANGER : LA CONFUSION ET LE MÉLANGE DES GENRES

Ne confondez pas Teasing et avantages clients ! Le teasing comprend des promotions ponctuelles ou saisonnières destinées à attirer

le chaland dans votre magasin. Alors que l'avantage client sert à conclure et boucler plus rapidement une vente.

Cette confusion entraîne des dégâts importants dans la gestion des carnets de commandes... Désormais, pour acheter, le consommateur veut être considéré et profiter d'une offre unique et particulière !

CONCLUSION

Bonne rentrée à tous et n'oubliez pas qu'il faut toujours avoir un coup d'avance. Plus que jamais, notre métier se professionnalise et la Distribution balayera inexorablement ceux qui oublieront tous ces concepts !



Patrick Sanchez

Consultant, formateur

Création de scénarios de négociation suivant les produits et les environnements

actionvente@wanadoo.fr

06 80 26 22 76

p. 32	AB CONCEPT
p. 5	ABORAL
p. 24	ABRINOVAL
p. 67	ACIS
p. 95	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 15	ALUKOV FRANCE
p. 27	APF
p. 41	AQUALISS
p. 44	AQUAVIA SPA
p. 6 et 7	ASCOMAT DISTRIBUTION
p. 19	AZENCO
p. 61	CCEI
p. 73	EUROPISCINE
p. 2 et 3	EVERBLUE
p. 55	EXTRABAT
p. 30	FILTRINOV
p. 23	FLUIDRA / ASTRALPOOL
p. 36	H2EAUX
p. 9	HAYWARD
p. 57	HYDRALIANS
p. 39	HYDRO SUD DIRECT
p. 77	INNOVCHEM
p. 21	ISI-MIROIR
p. 33	LOGYLINE
p. 47	MONDIAL PISCINE
p. 71	PEIPS
p. 83	PISCINES IBIZA
p. 35	PISCINES MARINAL
4 ^e de couverture	POOL TECHNOLOGIE
p. 43,45 et 79	POOLSTAR
p. 26	RED POOL
p. 85	SAFIRA
p. 93	SALON INTERBAD STUTTGART
p. 91	SALON SETT MONTPELLIER
p. 53	SCP FRANCE
p. 51	SEAMAID
p. 37	SOFATEC
p. 25	SORODIST
p. 87	ST FORMATION
p. 42	T&A
p. 75	TOUCAN
p. 31	WARMPPOOL
p. 29	WOOD
p. 40	WOOD-POOL

Retrouvez toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession sur
www.eurospapoolnews.com



Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°29

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Vanina Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Office manager : Karine Astorg

Business developer : Guillaume Dossin

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Journaliste : Virginie Bettati

Rédaction : Bénédicte Béguin, Nadège Hély,

Violaine Sabina

A collaboré à ce numéro :

Patrick Sanchez

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin, Nadège Hély

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinetta

Graphiste freelance :

Eyka Graphic - contact@eyka-graphic.fr

Imprimerie : Chirat (42)



Origine du papier : France

Taux de fibres recyclées : 0%

Certification : PEFC

Eutrophisation Ptot (Kg/Tonne) : 0,02



SAS au capital de 152 449 Euros

RCS Cannes B 414 683 953 00031

APE 5814 Z - TVA FR02414683953 - ISSN 2429-2656

© 2018 IMC Tous droits réservés. Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de la rédaction.

Une édition d'EuroSpaPoolNews.com



PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
DEBUT NOVEMBRE 2018

NE RATEZ PAS nos 2 prochains numéros

Spécial PROS N°30
Pré-Salon de Lyon

Le JUSTE LIEN
Spécial Salon de Lyon



Profitez de ce numéro
pour annoncer votre présence
au Salon de Lyon
Envoyé 10 jours AVANT le salon
à + de 6 000 pros

3 cahiers bilingues :
Actus, Nouveautés, Spas & Wellness
Distribué À L'ENTRÉE du Salon
à 12 000 exemplaires

PARUTION NOVEMBRE 2018

RÉSERVEZ
votre emplacement
Tél. +33 (0)492 194 160
contact@eurospapoolnews.com

Pool

TECHNOLOGIE



LA MARQUE DES PROS

- ▶▶ UN SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS DEPUIS PLUS DE 25 ANS
- ▶▶ DES TECHNOLOGIES INNOVANTES ET BREVETÉES
- ▶▶ DES PRODUITS FIABLES ET RECONNUS PAR LES PROFESSIONNELS
- ▶▶ UN PARTENAIRE QUI VOUS ACCOMPAGNE



STAND
4G33



ÉLECTROLYSE DU SEL | RÉGULATION pH / Cl | DOSAGE | IONISATION Cu / Ag | AUTOMATISME

www.pool-technologie.com