

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC p.10
Muriel FRIEDMANN



p.14

Spa : objectif design

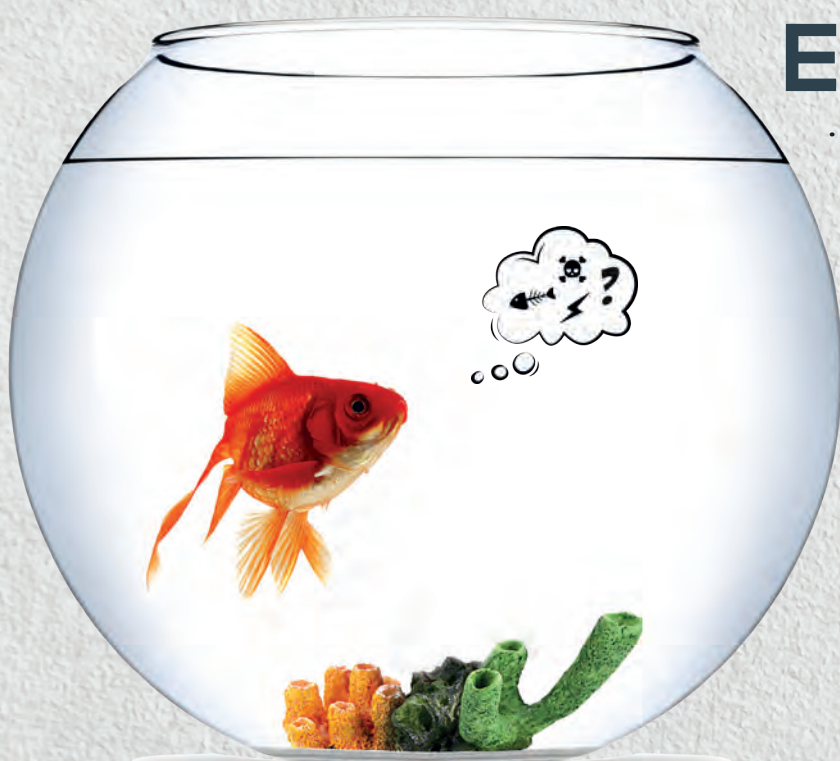
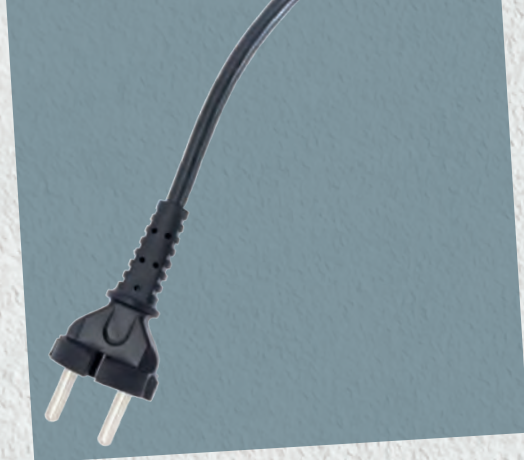


p.28

Piscine connectée :
l'ère de la rationalisation

p.52

Questions / Réponses



EFFRAYÉ ?

Pas d'inquiétude !

L'électricité et l'eau sont enfin **réconciliés** ! Avec la technologie **Plug in Pool**, vous avez une solution pour installer une prise de courant dans l'eau ; **sans AUCUN danger** !

Le **procédé breveté** Plug in Pool est basé sur le principe de la transmission d'électricité par induction et permet de connecter et déconnecter des appareils en un instant, **sans fil et sous l'eau**.

Avec le projecteur **Micro Plug in Pool**, optez pour un projecteur à LED discret, puissant et dont le remplacement devient **un jeu d'enfant** ! En quelques secondes, votre client peut passer d'un projecteur blanc à multi-couleur sans vous solliciter !

MICRO PLUG-IN-POOL

PROJECTEUR LED DANS PRISE SUBAQUATIQUE SANS CONTACT

SANS **FIL**

SANS **DANGER**

SANS **CONTACT**

SANS **LIMITE**

MAIS PAS SANS **BENEFICE !**



HIVERNAGE FACILE
ET EFFICACE



REPLACEMENT
EN 5 SECONDES



SÉCURITÉ TOTALE
DE L'INSTALLATION

INSTALLEZ DES PROJECTEURS MICRO PLUG IN POOL ET N'Y REVENEZ PLUS !



Chérie, t'as pensé à appeler le piscinier pour le projecteur ?



Pour ?



Il est en panne... 😞



Laisse moi 5 secondes !



C'est fait ! 💪



COMMENT ÇA S'INSTALLE ?

1

INSTALLER
L'EMBASE

Vissez l'embase dans la **traversée 1.5"** et l'alimenter en **12V AC**



2

FIXATION DU
PROJECTEUR

Installez le projecteur dans l'embase en le fixant par un quart de tour



3

CHOISIR
LA FINITION

Adaptez la finition à votre piscine : enjoliveur inox, sortie coque, etc.



Piscine coque



Piscine liner



Piscine béton



Intéressé ? Envoyez un email à innovation@ccei.fr



/cceipool



[goo.gl/PY2xYp](https://www.youtube.com/watch?v=PY2xYp)



eu.ccei-pool.com



La sécurité des piscines



Nous voici donc à nouveau dans une année professionnelle pleine d'espoir. Notre grand Salon Professionnel en novembre dernier à Eurexpo/Lyon a prouvé la dynamique de nos métiers. Ce fut effectivement près de 20.000 personnes qui sont venues se rencontrer durant ces 4 jours de novembre plus de 600 exposants.

Beaucoup de ces professionnels français étaient arrivés de très loin comme de : la Martinique, la Guadeloupe, la Réunion, la Nouvelle-Calédonie. C'est ainsi que nous avons retrouvé des professionnels de Saint-Barthélemy dont celui qui entretient la piscine de la villa de Johnny et Laetitia Hallyday.

Nous arrivons maintenant dans la pleine période de construction. Il apparaîtrait que nous avons souvent tendance à oublier qu'il y a, depuis 2004, une loi sur la sécurité qui encadre strictement les piscines privées à usage familiale, qu'elles soient enterrées ou semi enterrées. Seules les piscines hors sol gonflables ou démontables ne sont pas concernées.

Vous avez le choix entre 4 types d'équipement, correspondant à 4 normes :

- Alarme immergée ou périphérique (norme NF P90-307)
- Clôture ou barrière de piscine (norme NF P90-306)
- Couverture de sécurité (norme NF P90-308)
- Abri de piscine (norme NF P90-309)

En cas de non-respect des exigences de cette loi, le particulier s'expose à une amende de 45 000€. En cas d'accident, les responsabilités civile et pénale peuvent être recherchées. Ainsi, tout propriétaire de piscine de plein air est dans l'obligation de sécuriser son bassin pour prévenir le risque de noyade des enfants de moins de 5 ans.

Par la loi, vous êtes également tenus à l'obligation de conseil en remettant à votre client une « note technique » traitant de la sécurité de la piscine. Elle détaille l'utilité de la protection de la piscine et des différents moyens pour bien la protéger. Informez également qu'aucun moyen de protection utilisé ne remplacera la surveillance des parents ou la présence d'adultes.

L'alarme par immersion est la plus simple à mettre en œuvre. Elle est souvent choisie pour son faible coût et son adaptabilité à toutes les piscines. Cependant, elle oblige à être présent pour réagir en cas d'accident et n'est donc pas recommandée dans une maison de campagne si elle n'est pas doublée, par exemple, d'une couverture de sécurité.

Dans la réglementation concernant ces systèmes, il y a beaucoup d'éléments liés à ces équipements. Ce sujet est si important que nous l'aborderons complètement dans un de nos futurs numéros.

J'ai en main une « note technique » très bien faite, élaborée par un constructeur de piscines bien connu, qu'il remet au client lors de la construction piscine. A la dernière page, le client doit signer la déclaration jointe reconnaissant avoir été informé qu'il ne retient aucun système de protection et qu'il s'occupera lui-même de la sécurité de son bassin.

Guy Mémin

Rédacteur en chef
redaction@eurospapoolnews.com

Pool

TECHNOLOGIE



LA MARQUE DES PROS

- ▶▶ UN SAVOIR-FAIRE FRANÇAIS DEPUIS PLUS DE 25 ANS
- ▶▶ DES TECHNOLOGIES INNOVANTES ET BREVETÉES
- ▶▶ UN PARTENAIRE QUI VOUS ACCOMPAGNE
Un support personnalisé et des formations techniques pour chacun de nos produits
- ▶▶ DES PRODUITS FIABLES ET RECONNUS PAR LES PROFESSIONNELS



RÉGULATION pH/Cl



ÉLECTROLYSE DU SEL



DOSAGE



IONISATION Cu/Ag



AUTOMATISME



ABORAL
VIVEZ PISCINE !

LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE
DE LA PISCINE COQUE POLYESTER



EN
2019

ABORAL DEVIENT
le plus grand et le plus performant
site de production de piscines
coque polyester en France

6 500 M²

à la pointe de la technologie



Devenez distributeur
d'une marque reconnue

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

SOMMAIRE

- ÉDITO
La sécurité des piscines p.4
- CHRONIQUE
L'été revient... p.8
- RENCONTRE / DIALOGUE
Un moment avec... Muriel FRIEDMANN p.10
ABORAL : histoire d'une réussite au sommet ! p.71
Interview de Howard SMITH, Pdg de PLEATCO p.74
AB POOL : des produits innovants destinés
au marché de la piscine p.78
WOOD-LINE et OCEA'POOL, deux marques
pour créer un univers de piscine bois..... p.86
SOLIDPOOL : des projets plein la tête ! p.90
- TENDANCES
Objectif design pour le spa p.14
- DOSSIER TECHNIQUE
La piscine intelligente
Êtes-vous prêt pour l'ère de la « domotique bleue » ? p.28
Questions / Réponses p.52
- PRODUITS, EQUIPEMENTS, INNOVATIONS ... p.56
Pour les collectivités p.68
- ENTREPRISES
L'actualité des entreprises p.70
Les formations..... p.92
- RENDEZ-VOUS p.94
- VENTE
La boîte à outils du top vendeur p.96
- LISTE DES ANNONCEURS p.98



NOUVEAU DESIGN | NOUVELLES PERFORMANCES

En avril, découvrez le nouveau site internet
EuroSpaPoolNews.com, vous pourrez y retrouver
l'ensemble des contenus de Spécial PROS
et de Spécial COLLECTIVITÉS.

L'été revient...



Comme les vagues de l'océan, c'est un éternel recommencement. Ça s'en va et ça revient... La saison 2019 arrive à grandes vagues. Certes ce ne sera pas un tsunami, mais il faut s'attendre cette année à un raz-de-marée de commandes, demandes de devis, et surtout, beaucoup de trafic dans vos points de vente. L'été sera chaud dans vos boutiques...

Pour recevoir dans les meilleures conditions votre clientèle saisonnière, il faut vous donner les moyens de vos ambitions, celles d'optimiser au maximum le chiffre d'affaires par client. Pour atteindre cet objectif, 3 principes à respecter :

1. Proposez un point de vente agréable, bien éclairé, possédant une signalétique qui guide immédiatement votre client vers ce qui l'intéresse.

En une phrase : **VOTRE BOUTIQUE DOIT ETRE ACCUEILLANTE !**

Formez votre personnel d'accueil. Il doit pouvoir répondre non seulement aux différentes questions et interrogations de vos clients et prospects, sur la filtration, les différents modes de nettoyage des piscines, mais surtout, sur les différents traitements d'eau que vous proposez. Ne répondez **jamais** « je ne sais pas... ». Si toutefois, et cela peut arriver, votre personnel ne savait pas répondre à une question embarrassante, il vaut mieux dire « je vais me renseigner » !

Un autre point important concernant l'accueil est la capacité des vendeurs à s'adapter à leur clientèle, à faire preuve de discernement, à garder le sourire, quel que soit le comportement de celui ou celle qui s'apprête à acheter.

« Quand tu es arrivé au sommet de la montagne, continue de grimper. »

Proverbe tibétain

2. Ayez un stock suffisant, reflet de votre professionnalisme. Votre magasin doit être à votre image, correctement rangé et organisé, quelle que soit votre surface de vente. Il doit offrir une circulation permettant de visualiser tous les produits. Les clients recherchent toujours le nouveau produit ou matériel à acquérir en début de saison. Vos nouveautés doivent donc être mises en avant.

3. Votre personnel est le reflet de votre entreprise, si vous l'avez embauché c'est que vous êtes fier de lui. Mais lui aussi doit être fier de vous et le montrer !

Que ce soit dans la boutique ou sur le chantier, vos employés doivent porter vos couleurs. Le nom de votre entreprise doit être apposé sur leurs vêtements, toujours propres (cela va sans dire...). Certes cela représente « encore » un investissement, mais pour véhiculer auprès de votre clientèle un message de confiance, d'honnêteté et de sécurité.

Des clients qui, si vous les respectez ainsi, vous seront toujours fidèles ! Tout comme les vagues de l'océan, les chalands déferleront alors dans votre boutique si sympathique...

Richard CHOURAQUI

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

Simplifiez l'analyse avec le logiciel OCEDICIEL

Analyses



Le traitement de l'eau de piscine



Automatismes et dosages



MelPAC
Les pompes à chaleur



Lampes LEDs **Melvision**
Un système unique, facile à installer pour une piscine illuminée !

UN MOMENT AVEC... **Muriel FRIEDMANN**

Directrice commerciale chez CCEI

Rencontre hors du commun, dans la maison de Muriel Friedmann, en toute intimité. Une maison à son image, qui en dit long sur la personnalité : simple, ouverte, sensible. Des qualités sans aucun doute transmises à CCEI, qui a la particularité de ne pas être une entreprise familiale, mais qui en affiche les valeurs.

Pouvez-vous nous retracer l'histoire de CCEI... vous êtes l'une des mieux placée pour le faire !

En effet (rires). C'est en 1973 que Philippe Giraud du Poyet crée Coordination Construction Electriques Industrielles (CCEI). Cet ingénieur de génie (issu de la marine marchande) avait eu l'idée d'investir pour la première fois le marché de la piscine avec ses coffrets électriques. Je faisais alors déjà partie de l'entreprise et nous comptons une dizaine de personnes lorsqu'il décide de se retirer des affaires et de vendre CCEI en 1995. Il a été difficile d'imaginer trouver un repreneur à son image, un ingénieur



“ En 28 ans chez CCEI, j'ai accompagné beaucoup d'évolutions au sein de l'entreprise. J'ai pu la voir passer du stade artisanal à l'industrialisation de ses productions. Un parcours sans faute, extrêmement valorisant pour l'ensemble de nos collaborateurs et de notre service R&D. ”

passionné et créatif. Mais sa rencontre avec Emmanuel Baret a tout changé. Emmanuel a rapidement racheté et investi dans l'entreprise. Je me suis engagée à ses côtés. L'histoire dure pour moi depuis plus de 25 ans.

L'arrivée d'Emmanuel a été l'occasion d'un nouveau départ ?

Sans aucun doute. Dès le début il a souhaité prendre un tournant et donner une nouvelle dimension à CCEI. Il a étendu l'activité des armoires et des coffrets électriques à la régulation et aux systèmes de traitement automatique par électrolyse ainsi qu'aux réchauffeurs électriques.

La recherche et le développement ont pris une place très importante dans l'entreprise ?

Oui, puisque 10 % de notre chiffre d'affaires est investi dans ce département qui compte aujourd'hui une dizaine de personnes (ingénieurs en électronique, développeur d'applications smartphones, ingénieur mécanique, designer industriel, ingénieurs systèmes...), régulièrement formées aux toutes dernières technologies. Notre laboratoire permet d'assurer des tests grande nature pour une mise au point optimale de nos équipements. Récemment, nous venons d'ailleurs d'acquérir une chambre climatique afin de soumettre nos projecteurs leds à des conditions extrêmes. Preuve de notre engagement permanent pour la qualité de nos productions.

L'innovation fait donc partie de la culture d'entreprise de CCEI ?

Oui et ce n'est pas un vain mot compte tenu des moyens humains et financiers mis en jeu pour y parvenir. Nous avons élaboré au moins 10 nouveaux produits sur ses 3 dernières années, dont les best-sellers sont le coffret Meteor, la cellule pour électrolyseur Zelia, l'éclairage led Mini BRIO, etc.

J'aimerais aussi citer l'exemple de notre prise subaquatique brevetée qui a vu le jour sous l'impulsion d'Emmanuel Baret. Cette invention appelée « Plug in Pool » mis au point il y a quelques années permet de brancher et débrancher instantanément, sous l'eau, des dispositifs électriques et

électroniques. Si d'ordinaire, les appareils électriques utilisés dans une piscine (éclairage, pompe immergée...) sont alimentés depuis l'extérieur du bassin, par un câble traversant ou passant au-dessus de la paroi, cette prise révolutionne les habitudes du piscinier et des propriétaires de piscines. Unique sur le marché, cette innovation a d'ailleurs remportée un succès retentissant au Canada compte tenu du climat obligeant les propriétaires de piscine à débrancher l'ensemble des appareils durant l'hivernage. Aujourd'hui, Plug in Pool est seul à avoir pu apporter une solution efficace et simple dans cette situation. Elle représente aussi une alternative extrêmement pratique au branchement des robots.

Quoi qu'il en soit, notre objectif est avant tout de connaître parfaitement les besoins des professionnels pisciniers et d'identifier leurs attentes pour répondre avec les bons produits, qui leur sont parfaitement adaptés.

C'est cette démarche qui nous a conduit à développer un centre R&D aussi important et aujourd'hui de pouvoir regrouper toutes les compétences

en interne, y compris pour le design.

Notre passion pour l'innovation ne nous fait pas oublier notre métier d'origine de fabricant d'armoires électriques et notre bureau d'études, dirigé par Mohamed Senouci, est toujours là pour répondre aux cahiers des charges pour des produits spécifiques dans divers domaines (éclairage, électrolyse, automatisation) et pour toutes les commandes spéciales sur-mesure. Il travaille notamment aux projets d'armoires pour les piscines privées et collectives, sachant que pour ces dernières, la demande est en forte croissance.

Quels sont vos axes de développement principaux ?

Nous avons 2 grandes familles de produits : l'automatisation de la piscine (filtration, traitement de l'eau, ...) et l'éclairage. Il est vrai qu'avec cette dernière spécialité, nous sommes capables de répondre à 99 % de la demande du marché. Preuve, s'il en est, de l'importance de notre gamme qui comporte quelque 140 références. En 10 ans, notre expérience en matière d'éclairage nous a permis d'avoir l'offre la plus large au monde !

...^...



Jérémy VAUQUELIN
Directeur général

Avec une formation d'ingénieur Jérémy Vauquelin avait participé à la mise en place de la certification qualité ISO 9000 pour l'entreprise dès 1999 et, avec la première équipe R&D, au développement de réchauffeurs, régulation pH et autres électrolyseurs.

Après un MBA en management et une expérience dans le secteur de l'énergie, il a ré-intégré CCEI en 2014 en tant que Directeur Général pour renforcer l'organisation de l'entreprise et l'accompagner dans sa croissance, en collaboration avec Emmanuel Baret et Muriel Friedmann.

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Dire bonjour à toute l'équipe. C'est assez long car nous sommes une cinquantaine, mais c'est essentiel.

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

Appeler mes clients préférés. Je passe beaucoup de temps au téléphone pour échanger avec eux, parler du marché...

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Devoir dire à un client qu'il est impossible de le livrer dans les temps.

4 - Votre qualité n°1 ?

L'empathie, l'écoute des autres.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

La loyauté.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

J'étais jeune, j'ai perdu un très gros client et ça m'a mis dans tous mes

états. Mais il se reconnaîtra (sourire).

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Sans doute avoir été élue à la FPP il y a 8 ans et d'être reconnue par mes pairs.

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

J'ai acheté une très belle paire de chaussures.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je passe du temps avec mes amis.

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

Décoratrice

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

Bill Gates pour sa philanthropie.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

L'intelligence artificielle.

13 - La technologie que vous détestez le plus ?

Les armes de destruction massive.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

S'ils ne sont pas estimables, ils ne sont pas des concurrents.

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

« Merci d'avoir su transmettre ».

16 - Votre devise ?

Ne jamais remettre au lendemain ce que l'on peut faire le jour même.



Le salon de Lyon 2018 a été l'occasion pour CCEI d'exposer ses nombreuses innovations et nouveautés pour la saison 2019 en matière d'éclairage led : mini-projecteur très puissant, projecteur sans fil, système de contrôle pour grandes piscines...

Avec le Mini-BRiO 2, une puissance 1,5 fois supérieure à sa version originale, permet d'obtenir une intensité lumineuse égale à certains grands projecteurs (1 200 Lm) avec une taille réduite.



Le bureau d'études, dirigé par Mohamed Senouci, est là pour répondre aux cahiers des charges pour des produits spécifiques dans divers domaines (éclairage, électrolyse, automatisation) et pour toutes les commandes spéciales sur-mesure. Il travaille notamment aux projets d'armoires pour les piscines privées et collectives.

Actuellement nos axes de développement prioritaires concernent toujours l'éclairage mais aussi les automatisations (Muriel Friedmann fait partie de la commission « Automatisation » de la FPP). Cette activité doit d'ailleurs faire l'objet de simplification et surtout d'information et formation auprès des professionnels pisciniers afin de développer efficacement le marché.

Avec notre coffret intelligent Meteor par exemple, il est possible de gérer : une filtration optimisée en fonction de la température de l'eau, l'alimentation et le pilotage des projecteurs télécommandés (radio), la programmation d'un surpresseur en auxiliaire ou d'un appareil de traitement tel qu'un électrolyseur en fonction de l'ORP, le hors-gel, etc. C'est donc un équipement déjà très élaboré, connecté, tout en étant très simple à installer et à utiliser. Un produit qui sait parler aux pros et qui fait office de tremplin vers la domotique.

Lorsque nous développons un nouveau produit, nous essayons de créer des associations avec les autres gammes pour créer un système complet interconnecté (le contrôle led multicolore dans les coffrets électriques Meteor, par exemple). Dès 2020, nous allons proposer des coffrets d'automatisation qui récupéreront les informations d'autres appareils (régulation pH, mesure RedOx) pour offrir un monitoring complet de la piscine.

Le personnel est très cosmopolite. C'est un choix ?

La diversité est pour nous une richesse. Nous recrutons des talents sans nous préoccuper de leur origine. Ce qui nous intéresse c'est qu'ils portent nos valeurs et contribuent par leur professionnalisme à nous faire grandir ensemble.

Nous mettons aussi en place des formations durant l'année (école d'ingénieur, cours d'anglais,...) pour permettre à nos employés de renforcer nos compétences. En plus d'avoir donné leurs chances à des jeunes en alternance et à des étudiants, nous avons bénéficié d'une vision différente. Cette habitude à travailler avec de nombreuses nationalités nous a sans

aucun doute permis d'installer très rapidement nos filiales à l'étranger. Expérience de l'autre oblige...

Et la distribution ?

Nous produisons chaque année 7 000 électrolyseurs, 50 000 projecteurs leds et environ 40 000 coffrets électriques, sachant que notre nouvelle usine de Los Angeles, actuellement en phase de finalisation, aura une capacité de production de 50 000 projecteurs pour le marché américain.

Nous fabriquons pour de grandes marques, mais la majorité de notre production (environ 60 %) est commercialisée sous notre propre nom via différents canaux, c'est-à-dire par nos distributeurs (Astral, SCP,...), mais aussi au travers des réseaux et enfin direc-



L'équipe CCEI lors de son séminaire en septembre



Ligne de montage à Marseille
(coffrets électriques)



Montage Mini-BRiO en Roumanie



Ligne de fabrication au Canada

tement aux pisciniers avec une politique tarifaire transparente. Un service extranet viendra prochainement s'ajouter à nos services afin que nos clients puissent commander très rapidement et simplement en ligne.

Notre équipe commerciale, forte d'une dizaine de personnes dont Guillaume UDA qui prend la main en tant que responsable du développement des grands comptes et Abdelghafour El Ouaabani dont l'expertise terrain nous est précieuse depuis plusieurs années, est parfaitement formée pour comprendre, aider et faire face à toutes les demandes techniques et commerciales de nos clients, ainsi que pour remonter la bonne information au service technique. Cette équipe de technico-commerciaux est aussi apte à dispenser des formations personnalisées, toujours pour suivre notre objectif d'accompagnement de nos clients professionnels. De son côté, Florian Bianchini, à la direction du marketing et de la communication, s'attache à mieux faire connaître les points forts des produits et à rendre l'offre, très large, plus claire et plus intelligible auprès des professionnels de la piscine.



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

Comment voyez-vous l'avenir ?

De façon très optimiste. La dynamique est bonne et la concurrence est saine dans notre secteur d'activité. Les carnets de commandes de nos clients et les nôtres sont pleins, les taux d'intérêt sont bas. La tendance va incontestablement vers l'amélioration de l'habitat, de son environnement et par conséquent de l'espace piscine. La multiplication de l'offre d'AirBnB va aussi dans le bon sens pour notre marché avec des propositions de locations correspondant à une demande exigeante, notamment avec la présence de piscines.

Mais pour l'instant, nous attendons avec impatience la finalisation des travaux de notre site de Marseille qui augmente la surface dédiée aux tests et à la R&D mais surtout offrira aux salariés un espace de liberté et de convivialité.



Le coffret multifonction Meteor XC permet la gestion complète, efficace et automatique de la piscine. L'année dernière, les fonctionnalités ont été optimisées avec la prise en charge de l'électrolyseur (intégration d'une cellule d'électrolyse X-Cell avec détecteur de débit) dans une version Meteor-XC.

Chez CCEI tout est pensé pour les pros. Outils nécessaires et indispensables à la promotion (documentations, présentoirs, vidéo You tube...) sont fournis. Ici, une structure de PLV autoportante, permettant d'installer 2 ou 3 projecteurs, un contrôleur RC+, mais aussi un porte-documents sur lequel disposer dépliants et fiches associés.

FICHE D'IDENTITÉ

Création : 1973

Effectif : 49 personnes sur le site de Marseille et une centaine au total dans le monde.

Chiffre d'affaires : 12 millions d'€ sur la France et l'export, hors filiale.

Implantations internationales (production et commercial) : Roumanie, Maroc, Canada et tout récemment Etats-Unis (Los Angeles).



OBJECTIF DESIGN POUR LE SPA

C'est dans l'air du temps... On recherche de plus en plus le plaisir, la détente, l'esthétique. Avec ce constat, les fabricants et distributeurs ne se livrent plus bataille (ou presque) dans une surenchère d'équipements ou d'options, mais sur l'agrément que peut apporter le spa aux utilisateurs. Un retour à l'essentiel...

Le spa a tout connu. Il est étonnant de constater à quel point cet équipement a suivi les tendances les plus variées. Téléviseur intégré, brumisateurs anti-moustiques, jets innombrables, musique avec haut-parleurs surpuissants, nombre et puissance des pompes impressionnants pour une efficacité quasi-médicale, finitions de cuves improbables, éclairage subaquatique et périphérique, buses et cascades lumineuses, etc., tout y est passé ou presque. Aujourd'hui le spa a enfin mûri. Son objectif est d'offrir confort et bien-être, avec un design permettant de l'intégrer sans fausse note à l'espace piscine, comme sur une terrasse, ou même en intérieur.

Cet équipement est donc parvenu à évoluer et à trouver sa place, en parfaite correspondance avec les attentes de la clientèle.

Le marché est incontestablement en attente d'une offre claire, sérieuse et compétente. Pisciniers : à vous de jouer !



► Showroom SPAS IBIZA : simple et efficace avec un exemple d'encastrement partiel et une mise en eau.



► Le New'Art d'ASTRALPOOL, un spa au design abouti, capable de trouver sa place dans les environnements les plus contemporains, en extérieur comme en intérieur. Le grand choix d'habillages (Solid, Surface, Grafito, Nogal et Thunder) permet de l'adapter à tous les espaces. Son système d'éclairage leds enveloppant à cinq spots (Colour Sense) et son pourtour éclairé (Pure Line Lighting) transforment le spa en un sensationnel centre de chromothérapie aux couleurs changeantes. A noter son système de désinfection Ultraviolet Treatment qui réduit de 80 % l'utilisation de produits de traitement.

CAS À PART...

- Dans certains cantons de Suisse, les spas extérieurs doivent obligatoirement être chauffés en utilisant des énergies renouvelables. Les spas d'intérieurs doivent quant à eux utiliser au moins 50 % d'énergie verte. La solution : la pompe à chaleur... ou les panneaux photovoltaïques !

- En Californie, un propriétaire a dû récemment faire face à un ours qui profitait de son spa. Eau chaude, massage et ergonomie semblaient parfaitement convenir à l'animal, qui a pu s'amuser avec les bulles ! Attention donc aux intrusions les plus inattendues.

- Au Japon, le spa est mis à toutes les sauces. Après le spa au Beaujolais, au thé, ou au saké, un établissement a décidé d'opter pour le bouillon de porc agrémenté de nouilles. Un essai non transformé puisque les autorités sanitaires nippones ont mis leur veto... mais uniquement pour ce qui concerne les nouilles ! Le bouillon peut rester...

ASCOMAT

Une maîtrise totale de sa gamme

Tout récemment Ascomat a décidé de fabriquer sa propre ligne de spas - Rainbow Spas - selon un cahier des charges correspondant exactement aux attentes de la clientèle française, mais aussi et surtout, selon des caractéristiques de qualité. Son premier objectif : environ 150 à 200 spas/an.



Franck et Rachel GEORGE

Pourquoi cette décision ? Franck George l'explique très bien en constatant la situation suivante : « A peu de chose près, tous les spas dignes de ce nom se ressemblent. Le marché ne propose donc qu'un produit sensiblement unique, sans vraie valeur différenciante. C'est d'ailleurs pour cette raison que tous les acteurs se battent sur le prix ! Nous avons donc décidé de proposer autre chose, une gamme regroupant des modèles en 3, 4, 5 et 6 places, ainsi qu'un spa de nage (en préparation pour 2020)

Présente au catalogue 2019, cette nouvelle ligne offre de série un by-pass qui permet de déporter le chauffage, la filtration et le traitement. Une possibilité très avantageuse qui permet notamment de choisir son mode de chauffage et principalement d'opter pour une pompe à chaleur plus économe que le classique réchauffeur électrique équipant traditionnellement les spas.

« En élaborant notre propre gamme nous avons souhaité proposer une offre différenciante. »

Pour la qualité, Rainbow Spas préfère des buses vissées aux buses clipsées, une cuve acrylique de 8 mm d'épaisseur, une très bonne isolation du fond, un équipement Balboa de dernière génération avec notamment un clavier Spa Touch 2, un système d'ozone, un purgeur automatique...

La gamme reste courte : 4 spas et seulement 2 couleurs de cuve très tendance (Silver White Marble et Midnight Opal), l'essentiel pour offrir un juste prix ! »

PleatcoPure[®]
compagnie d'eau claire

**ENFIN UNE CARTOUCHE DE FILTRE
UNIQUEMENT POUR LES SPAS**



Pleatco Advanced SPA[™]
LA NOUVELLE NORME EN MATIÈRE DE FILTRATION



NOUVEAU ET EXCLUSIF
TISSU DE FILTRATION PLUS LOURD AVEC
DES FIBRES PLUS FINES, UNIQUEMENT
POUR LES SPAS. *

En tant que leader du secteur dans le domaine des sciences et de l'innovation, Pleatco a entrepris de rechercher, de développer et de créer avec succès la première cartouche filtrante ultra-performante spécifiquement optimisée pour les spas.

Toutes les cartouches filtrantes Pleatco Advanced Spa sont fabriquées à partir d'un textile de filtration à liage par points scientifiquement conçu, renforcé de 90 g. Ce textile, qui inclut une forte densité de brins filtrants extrêmement fins, améliore le flux d'eau, augmente la capacité de rétention des impuretés et prolonge les performances plus qu'aucun autre filtre concurrent.

De plus, les cartouches filtrantes Pleatco Advanced Spa sont conçues autour d'un noyau Free Flow Core qui fournit une plus grande force de courant pour une performance énergétique des jets de jacuzzi.

L'alliance du nouveau textile de filtration Pleatco Advanced et du noyau Pleatco Free Flow Core crée un système de filtration puissant qui présente une capacité de nettoyage rapide, hautement efficace, et réitérable.

PLEATCO-EUROPE.COM

ASTRALPOOL

+ 20 % de progression sur l'année

Excellents résultats pour Fluidra France avec un taux de progression de ses ventes de spas de plus de 20 % ! Marc Panis, Chef de produit Chimie et Spa, nous retrace l'histoire de cet équipement au sein du groupe pour mieux comprendre son évolution. « L'unité de fabrication de nos gammes de spas à usage privé et public est implantée à Cervera, dans la région de Barcelone. Elle dispose de 5 000 m², ce qui la place dans le peloton de tête européen des usines de fabrication.

AstralPool propose deux collections. La première - Les Essentiels - se décline en trois modèles. C'est donc une gamme très courte, qui a l'avantage de bénéficier de la fiabilité d'une fabrication entièrement européenne avec toutes ses garanties - 10 ans sur l'acrylique, 3 ans sur l'électronique et 15 ans sur la structure - ainsi qu'un équipement justement pensé afin de pouvoir afficher un excellent rapport qualité-prix. Cette gamme a été élaborée comme un produit qualitatif d'appel, afin d'offrir à nos clients pisciniers une collection courte et captive.

La seconde gamme - Ocean Dreams - se destine aux pisciniers qui ont intégré une activité Wellness et qui commercialisent une vingtaine de spas par an. Les 6 modèles de cette collection haut de gamme ont la particularité de proposer un panel large d'options afin que le client final puisse acquérir un spa entièrement personnalisé à ses besoins de bien-être. Sa force est donc sa modularité mais aussi, son design et son habillage (sans visserie apparente) qui ont été pensés pour se démarquer. Le tour de force étant d'avoir su concilier design et confort !

Ces deux gammes répondent idéalement à un double positionnement stratégique sur le marché français actuel et sa

distribution : Les Essentiels pour un premier achat, Ocean Dreams pour répondre à des attentes davantage tournées vers la santé, le sport (spas de nage SwimSpa), la convivialité (grands espaces pour accueillir la famille et les amis).

Nous avons également mis l'accent sur l'indispensable service qui doit être associé au spa : pièces détachées, SAV et hotline professionnelle apte à résoudre en quelques minutes près de 90 % des problèmes. La formation commerciale est aussi un service que nous offrons à nos clients. Ainsi, dans le cadre de sessions Fluidra Pro Academy, l'accent est mis sur deux leviers : savoir vendre un spa avec tous les arguments associés et connaître la technicité de chacun des modèles proposés ».

Le wellness : stop à l'amalgame avec la piscine !

Marc Panis poursuit en indiquant que « le piscinier doit prendre conscience de la réalité suivante : seulement 20 % de sa clientèle 'piscine' est concernée par l'achat d'un spa. » Il lui reste donc un immense potentiel pour capter 'une clientèle additive' qui sera intéressée



Marc PANIS

par l'acquisition de ce type d'équipement. Ces consommateurs potentiels expriment cependant une exigence incontournable : s'adresser à un spécialiste du spa ! La preuve : l'essentiel des spas est aujourd'hui commercialisé en France par des magasins spécialisés.

Il est donc impératif de dissocier l'offre et de ne plus faire l'amalgame qui a trop longtemps perduré entre piscine/spa/sauna/hammam ! La piscine est une activité de constructeur que tous les pisciniers connaissent sur le bout des doigts, quel que soit leur procédé constructif. L'activité wellness nécessite un discours approprié, un showroom, un savoir-faire totalement différent de celui de la piscine, pour vendre, assurer le conseil, l'entretien courant, etc. Trouver le bon fabricant/fournisseur fait aussi partie des impératifs. Car il faut bien reconnaître

que la plupart du temps, les pisciniers qui choisissent un spa n'apportant pas la fiabilité suffisante, connaissent assez de déboires pour changer de fournisseur tous les ans, au mieux tous les 2 ans, ou pire, qui décident d'arrêter de vendre du spa ! Un cercle vicieux qui ne permet pas à l'évidence de profiter de cette tendance actuelle de recherche perpétuelle de bien-être et donc, de cette mouvance économique génératrice de marges confortables.

Nouvelles demandes : du beau, du durable, du pratique

« Aucun doute, la demande concernant les spas a considérablement évolué, constate Marc Panis. L'utilisateur veut aujourd'hui un équipement très design, s'intégrant parfaitement dans l'espace piscine ou dans son environnement, quel qu'il soit. Afin de répondre à

« Le marché du spa a mûri. Certains acteurs, avec des spas de fabrication asiatique de faible qualité ont disparu, ce qui a assaini le marché. »

ces nouvelles attentes, nos collections ne cessent d'évoluer. Nous proposons ainsi une ligne de 5 meubles esthétiques

et adaptables à chaque typologie d'environnement, qu'il soit contemporain ou classique, mais aussi, une large palette de coloris de cuve. De même, nous avons présenté lors du salon Piscine Global Europe 2018 un spa prestigieux, le New'Art, dont les finitions à effet marbre blanc résumant à eux seuls l'excellence et la beauté.

La consommation raisonnée est également un élément central de nos préoccupations dans la conception de nos gammes. De série, nous proposons une isolation thermique et phonique qui réduit la consommation électrique de 60 %. De même, dans un souci de protection de l'utilisateur, les spas Ocean Dreams intègrent un traitement de l'eau aux UV, doux pour la peau et sans aucune odeur.

Enfin, dans la tendance actuelle, nous proposons des spas connectés grâce à un système intelligent de commandes à distance via un Smartphone ou une tablette. L'utilisateur déclenche ainsi la mise en marche de son spa, règle la température de l'eau... pour d'intenses moments de détente et ce, sans attendre ! ».

Grossiste & Fabricant



PISCINE SPA-SAUNA HAMMAM

STOCK
permanent

FORMATION
assurée

LIVRAISON
rapide

SAV
et pièces
détachées

ASSISTANCE
téléphonique

www.ascomat.com

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

*Partenaire des
grandes marques*

SPAS IBIZA

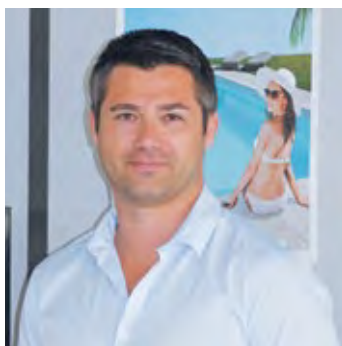
Un nouveau service parfaitement opérationnel

Alors que Piscines Ibiza a plus de 30 ans d'existence, l'activité Spas Ibiza n'a, quant à elle, que 2 ans. Ce lancement est donc le fruit d'une décision mûrement réfléchie par Mathieu Combes, PDG du groupe, qui a d'ailleurs réussi une approche particulièrement pragmatique pour son réseau.

« Il faut tout d'abord prendre conscience que l'activité spa est loin d'être un complément destiné à apporter des affaires en saisons creuses, nous indique t-il. Bien au contraire, puisque les plus fortes demandes de spas sont enregistrées aux mois de mai/juin, en pleine saison pour les pisciniers. Il est donc impératif d'appréhender cette activité à temps plein, avec un personnel qualifié et un showroom indispensable à la vente.

Nous avons proposé à nos revendeurs un partenariat avec le 2^e plus gros fabricant au monde de spas (la marque américaine Dynasty Spas) sur laquelle ils peuvent s'appuyer du fait de la parfaite fiabilité de leurs équipements, mais aussi de l'existence de leur centre basé à Lyon, capable d'assurer des formations techniques et commerciales aux revendeurs, et surtout de nous fournir rapidement en pièces détachées.

La création de notre site web dédié (www.spas-ibiza.com) a ensuite permis de leur apporter de nombreux contacts, ces derniers leur étant attribués en fonction de la zone géographique de leur concession. C'est un procédé que nous utilisons déjà pour les piscines et qui a fait ses



Mathieu COMBES

preuves. Les retours sont excellents et ont le considérable avantage de générer un apport d'affaires avec une clientèle déjà ciblée et ayant un vrai projet.

Enfin et surtout, pour libérer nos revendeurs des contraintes du SAV, nous avons signé un partenariat avec une entreprise française spécialisée dans le dépannage des spas. Elle intervient dans les 48h, de façon très efficace, afin d'assurer un service 100 % satisfaisant à notre clientèle finale.

Aujourd'hui, à peu près 40 % de nos revendeurs ont adopté cette nouvelle activité spa et nous comptons bien, à terme, pouvoir l'étendre à l'ensemble de notre réseau.

La seule difficulté à laquelle nous devons encore et toujours faire face est celle de la concurrence des spas bas de gamme vendus sur internet. Le marché est aujourd'hui très hétérogène et il reste difficile à faire comprendre aux clients finaux les écarts de prix des spas si on n'a pas l'occasion de leur expliquer de

vive voix et en leur montrant concrètement le produit où se logent les écarts de qualité. De plus, c'est souvent à l'usage que nos clients se rendent compte qu'avoir un interlocuteur expert à son service en cas de question ou problème représente une véritable tranquillité d'esprit. Et bien souvent, nous avons dans nos concessions des clients qui ne veulent plus revivre l'expérience d'achat de spa sur internet sans service de proximité intégré. C'est là que nous faisons toute la différence ! »

« La seule difficulté à laquelle nous devons encore et toujours faire face est celle de la concurrence des spas bas de gamme vendus sur internet. Le marché est encore aujourd'hui très hétérogène et il reste difficile d'expliquer aux clients finaux les écarts de prix... !. »



► La gamme Duo de SPAS IBIZA : 3 modèles de 2 à 3 places, certains dotés de places morpho homme/femme pour un confort optimal.

► Top des ventes pour SPAS IBIZA : le modèle 50 avec musique, efficacité de massage et ergonomie absolue pour ses 5 places assises et sa place allongée. Toutes les buses sont lumineuses comme la lame d'eau et les vannes périphériques, avec un rendu visuel d'un esthétisme absolu.

► Nouveauté 2019 chez SPAS IBIZA : le Majesty. Ses 9 places en font le plus grand spa de massage assurant une convivialité extrême pour toute la famille et les amis.

BWT

Le spa 100 % made in France !

Pour Christophe Durand, l'origine française des spas BWT reste le meilleur gage de leur qualité. Avec une fabrication industrielle rigoureuse depuis plus de 15 ans, en Bretagne, on est effectivement loin des spas produits en masse et vendus par conteneurs entiers. Ce qui n'empêche pas le site, situé à Pleumeleuc (35), d'offrir une capacité de production qui peut aller jusqu'à 4 spas à l'heure, permettant de répondre à toutes les demandes nous étant faites !

BWT produit donc ses propres spas (mais fabrique également pour d'autres marques) à destination des particuliers, comme pour les collectivités, hôtels, etc. L'offre se décline autour de 2 lignes avec BWT My Pool qui affiche des prix de 6 000 à 11 000 € et BWT Pro annonçant des tarifs de 11 000 à 18 000 €.



► Ce spa BWT fait partie d'une gamme de modèles de 2 à 4 places, pensée pour le confort absolu des utilisateurs. En plus d'un massage puissant ou relaxant, ils offrent aromathérapie et chromothérapie (10 couleurs) avec transition lente, rapide, fondu aléatoire...

Pour l'une comme pour l'autre, qualité et savoir-faire sont au rendez-vous avec une feuille en acrylique coulé + ABS de 7 mm d'épaisseur renforcé par de multiples couches de polyuréthane, un habillage bois (réalisé à la main !) et, par exemple, un kit de déport (exclusif) permettant d'installer les platines des spas encastrables et portables jusqu'à 7,5 m de distance. Blower, réchauffeur, ozonateur, pompe bi-vitesse et pompes de massage sont ainsi éloignés, pour un silence idéal propice à la détente dans le spa.

Pour parler marché, Christophe Durand constate une démocratisation du spa avec énormément d'acteurs, plus ou moins sérieux... Effectivement, la solution pour de se démarquer reste toujours la qualité de fabrication et le service. Proposant une hotline, un SAV intégré au sein des 12 agences présentes sur le territoire, une livraison directe chez le client final, un accompagnement de proximité, Procopi, membre du groupe BWT, est clairement présent sur le marché, avec en plus, la force d'un groupe et d'une marque internationale Best Water Technologies !

algarine

POUR ÊTRE MIEUX DANS SON EAU

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

CLARIFIE L'EAU

Une eau cristalline et sans odeur.

STABILISE LE PH

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

ELIMINE LES ALGUES

Et empêche leur croissance.

ECONOMISE LE PRODUIT DESINFECTANT

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

Usage hebdomadaire
20 g / 10 m³ d'eau

Contenants

500g / 2kg / 5kg / 20kg
Algarine Spa = 500g

Ex : Un pot de 2 kg d'ALGARINE permettent d'entretenir une piscine de 40 m³ pendant 25 semaines.



Compatible avec tous les revêtements de piscines et les traitements (chlore, brome, oxygène, électrolyse).

BP DISTRIBUTION - Bruno PARAVEY
1283 C Les Pradels - 83310 LA MOLE
contact@bpdistribution.fr
Tél. 06 23 62 04 99

www.algarine-europe.com



► La gamme Rainbow Spas mise au point par ASCOMAT reste courte, puisqu'elle se décline en 4 modèles avec seulement 2 couleurs de cuve très tendance (Silver White Marble et Midnight Opal), afin d'offrir un juste prix.



► Avec sa ligne de spas gonflables NetSpa, POOLSTAR propose un autre concept du spa. Idéal pour un premier achat avec un prix canon, il accorde un design très attractif, une profondeur suffisante pour immerger les épaules, un grand confort avec son sol matelassé et une bâche de protection isolante verrouillable. L'efficacité est au rendez vous avec une distribution des bulles verticale ciblée sur le dos. Pour le montage de 10 minutes suffisent à 1 ou 2 personnes, sans outil ! Ici, le modèle Octopus joue avec les matières en alliant un liner extérieur tressé à un rebord effet skaï rembourré. Associé à son mobilier à choisir et à organiser tout autour de la cuve, l'ensemble crée immédiatement un espace spa dédié dans votre jardin.

MONDIAL PISCINE une toute nouvelle gamme à son nom !

Depuis février, Mondial Piscine a officialisé sa collaboration avec le fabricant de spas portugais Portcrlil. Michel Morin l'avoue clairement : « Avec ce choix, nous avons voulu privilégier un fabricant européen sérieux afin de garantir les délais et la qualité des produits ! Avec nos propres moules 100 % personnalisés et un marquage 'Mondial Spa', ces spas 'européens' veulent offrir fiabilité, performance, confort et économies d'énergie.



Michel MORIN

Tout a été mis en œuvre pour assurer un service irréprochable, puisque pour développer cette activité, un bâtiment de 1 280 m² vient d'être construit sur le site de Cérans-Foulletourte. Il sera entièrement consacré au stockage des spas mais surtout à l'ensemble des pièces détachées, pour un SAV efficace et ultra-rapide. Une personne sera d'ailleurs dédiée en interne, uniquement au SAV. Il faut aussi préciser que notre développeur commercial s'occupera de former nos concessionnaires sur la commercialisation des spas lors de ses visites sur les points de vente.

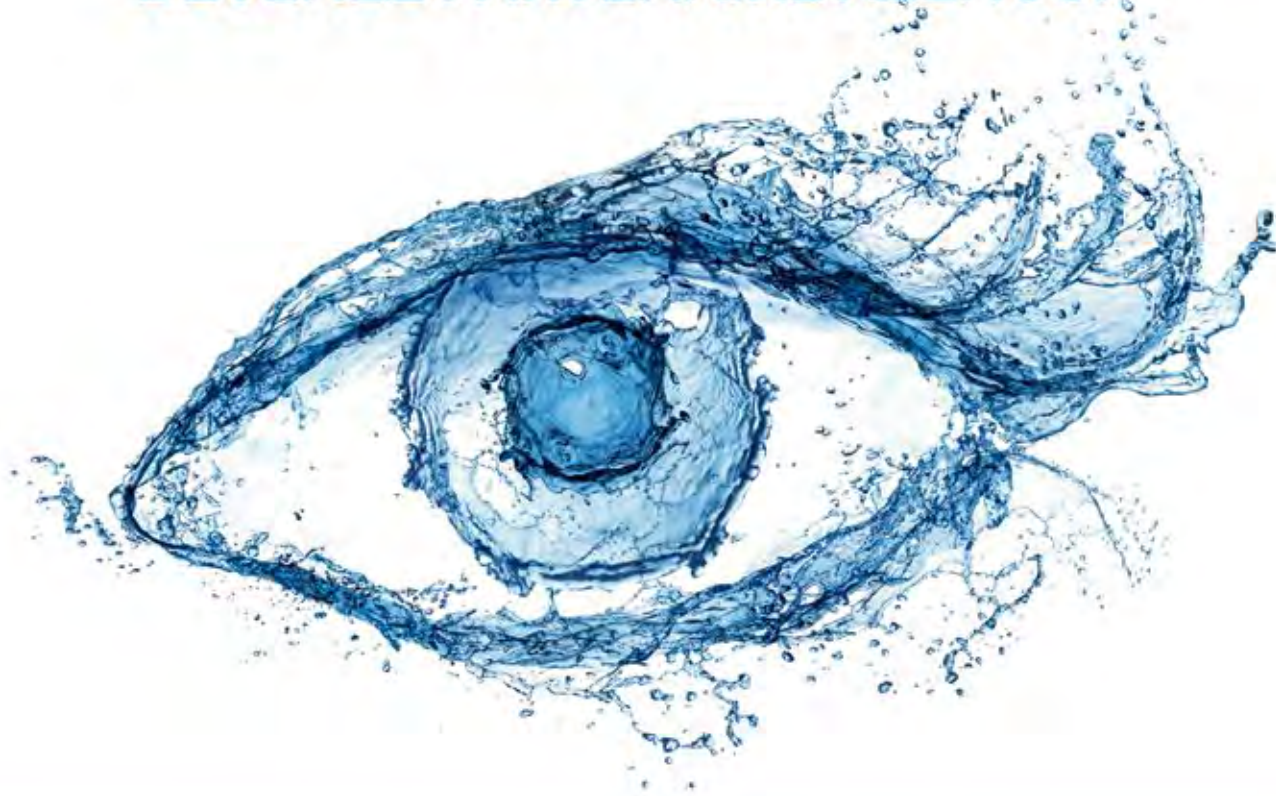
Ce sont 7 modèles de spas qui seront proposés à tous nos concessionnaires Mondial Piscine, avec tous les outils marketing nécessaires (PLV, plaquette, site...).

« Notre objectif ? 200 spas dès la première année et le double d'ici 3 ans ! »



► Les spas MONDIAL sont tous équipés d'une couverture isothermique, d'une cuve et d'un habillage à triple isolation renforcée, du traitement Spa Frog ainsi que d'un ozonateur Balboa.

VOYEZ PLUS GRAND DEVENEZ PARTENAIRE AZENCO.



DEVENIR PARTENAIRE AZENCO C'EST :

- > Rejoindre une entreprise dans le top 3 des fabricants français.
- > Bénéficier de la puissance du groupe à votre service.
- > Profiter jusqu'à 4000 € HT de commission par abri vendu.
- > Participer au Challenge 2019 pour gagner des week-ends et des voyages !



RETOUR SUR LE CHALLENGE 2018

Les 21 et 22 février derniers, les meilleurs apporteurs d'affaires et distributeurs du réseau Azenco se sont vus récompensés d'un week-end rempli de surprises dans la belle ville de Lyon.

Au programme : gastronomie, visite de l'Olympique Lyonnais et simulateur de chute libre. Époustouflant !

Pour en savoir plus, contactez Leslie Recarte au 07 86 63 68 02

ou Julia Larralde au 06 38 63 87 83

Azenco Groupe - ZA de Masquère, 31220 Cazères

05 61 90 87 77 - azenco.fr


AZENCO
groupe



► Pour EVERBLUE : toujours le même combat : des équipements « d'excellence » rigoureusement sélectionnés. Avec sa gamme Ayo, le réseau offre des spas de fabrication française. Sa solution satisfaction ? Ce sont directement les équipes du fabricant qui assurent l'installation et également le service après-vente : pièces, main-d'œuvre et déplacement. Un circuit court, sans intermédiaire, pour un gain de temps !



► Design accompli pour l'habillage de la Highlife Collection de HOTSPRING, pouvant se décliner en 3 finitions : bois, effet pierre ou métal. Techniquement, tout y est, avec une filtration 100 % sans dérivation même lorsque les jets fonctionnent (filtres Tri-X plus efficaces, plus résistants et lavables en lave-vaisselle), une conception générant d'importantes économies (isolation en mousse à couches multiples) et une efficacité de massage exceptionnelle.



► PISCINES MAGILINE a lancé tout récemment sa nouvelle collection de spas à destination des particuliers. La gamme Magiline Spas se compose de 5 spas, tous fabriqués en Europe.

PORTCRIL Carton plein !

Avec une production qui s'est toujours démarquée par son design particulièrement poussé, Portcrlil est plus que jamais dans la tendance. Spécialiste dans la production de gammes de spas pour d'autres marques, le portugais excelle dans le « beau » et tire par conséquent parfaitement son épingle du jeu dans un marché en demande d'esthétisme.



José TEIXEIRA

Pour José Teixeira, Directeur commercial de Portcrlil, rencontré au salon Tecnova Piscinas 2019 de Madrid, l'année 2018 fut particulièrement satisfaisante avec une augmentation du volume de fabrication d'environ 30 %, sachant qu'aujourd'hui, sur la totalité de son chiffre d'affaires, presque 75 % est réalisé à l'export (les gros marchés se situent en France, au Portugal, en Allemagne et au Benelux).

« Cela nous donne l'espoir d'un nouveau challenge pour 2019, indique-t-il. Face à l'important développement de nos ventes, nous avons donc décidé d'agrandir l'usine (qui atteint désormais 6 000 m²) pour permettre de doubler notre capacité de production à moyen terme. Le renforcement de nos équipes est également au programme afin de répondre aux demandes du marché. 2019 a déjà permis la présentation de notre nouvelle gamme 'Double' qui offre, comme son nom l'indique, le double avantage d'être ultra-design et très confortable ! »

« Avec l'extension et la restructuration de notre usine de fabrication, nous espérons avoir un fort impact sur notre capacité de production, puisque celle-ci sera doublée à moyen terme. »



► PORTCRIL a développé la Prime Spa, une série haut de gamme, pour répondre aux attentes des clients les plus exigeants avec des sièges grand confort et un hydromassage très performant. Ici, le nouveau modèle, Prime 2L qui propose deux places allongées.

WATKINS**les meilleurs sont toujours copiés !**

Plus de 40 ans d'expérience pour ce fabricant d'origine américaine à l'empreinte internationale fortement marquée en raison de l'importance de ces implantations sur tous les continents et ce, depuis de nombreuses années ! Rares, en effet, sont ceux qui ont un rayonnement et un investissement mondial de cette ampleur, sur un aussi long terme.

Avec ses deux marques HotSpring et Caldera, Watkins a su incontestablement s'imposer en spécialiste du wellness, notamment à travers une quantité de brevets assez remarquables. Dès la fin des années 70, cela commence avec le célèbre Moto Massage. Les brevets n'ont ensuite cessé de s'accumuler, toujours dans le but d'innover pour apporter de nouvelles expériences aux utilisateurs.

Nous avons pu rencontrer Léo Hamacher, Vice-Président international Sales and Marketing, qui a su parfaitement traduire cette philosophie d'entreprise, propre à celles ayant une expérience de longue date :

« Nous souhaitons avant tout porter des valeurs d'intégrité dans ce marché du wellness qui reste relativement récent. Qu'il s'agisse des fournisseurs, de nos concurrents ou de la clientèle finale, Watkins s'est toujours imposé un comportement exemplaire dans un marché en pleine

démocratisation.

Notre constat

aujourd'hui est que ce marché a progressé avec des acteurs très différents, à l'intégrité parfois douteuse. Régulièrement nos innovations sont

copiées malgré la protection que devrait leur assurer le brevet. Watkins a donc décidé de porter certaines affaires devant la justice pour défendre sa propriété industrielle. Les responsables - c'est-à-dire les importateurs et les revendeurs - ont été lourdement sanctionnés par un jugement rendu tout récemment. Nous souhaitons que cet exemple puisse alerter certains acteurs sur les risques qu'ils prennent. Un précédent qui devrait sans aucun doute éduquer le marché. »

« Aujourd'hui, nous avons su développer nos propres capacités de design en interne. C'est un investissement énorme, à la hauteur de nos ambitions, afin de protéger nous-mêmes notre image de marque. »



Léo HAMACHER

DOUBLE SPAS
DOUBLE
COMFORT,
DOUBLE
RELAXATION

portcrl^o
creating
wellness
since
1996

DIMENSION ONE SPAS

40 ans d'existence, d'expérience et d'excellence...

Pour Frans Luijben, Vice-Président international des ventes, Responsable de l'animation du réseau mondial des ventes (hors États-Unis et Canada) : tous les indicateurs sont au vert. Le marché européen affiche un réel besoin de qualité, ce qui ne peut être que positif pour les acteurs de valeur ! Pour Dimension One Spas c'est donc sans conteste un terrain propice pour faire valoir ses équipements certi-

fiés, à la fois très économes en énergie et en produits de traitement. « *Nous excellons dans ces domaines et c'est pour nous un constat très satisfaisant de voir le marché se diriger enfin vers une certaine maturité. Certes, il existe encore des intervenants jouant*



Frans LUIJBEN

sur des argumentaires marketing trompeurs, comme c'est, par exemple, le cas actuellement en Suisse en raison d'une nouvelle réglementation. Celle-ci impose l'utilisation d'énergie renouvelable pour le chauffage de l'eau des spas. Si l'intention est vertueuse, elle reste peu adaptée. L'important est de savoir combien un spa a le droit de consommer, mais pas d'imposer une technique non certifiée, sur des spas pouvant être de piètre qualité. Nos spas par exemple ont une très faible empreinte carbone et dispose d'un bilan énergétique exceptionnel leur permettant de garantir une consommation minimale. Quel est donc l'intérêt d'avoir un spa de basse qualité, affichant d'importantes consommations, auquel on aura adjoint une pompe à chaleur également non certifiée et incapable d'assurer un bon coefficient de performance ? D'autant que si le système est insuffisant pour chauffer l'eau à bonne température, le réchauffeur électrique prendra de toute façon le relais... pour un bilan d'exploitation catastrophique, sans oublier le défaut de confort pour les utilisateurs ».

« Notre seul défi est de faire savoir que notre qualité n'est pas 'inaccessible' ! »

A savoir : de tout nouveaux spas Dimension One Spas sortent en avril. Il s'agit de 4 modèles « Patio », idéalement conçus pour prendre place sur une terrasse ou dans une véranda, grâce à leurs dimensions de seulement 213 x 169 cm, avec 2 hauteurs différentes disponibles. Une solution passe-partout qui ouvre la voie à toutes les possibilités d'implantation !

PEIPS

Champion du design !

Rencontré à l'occasion du salon Piscine Global Europe 2018, Christophe Deschepper nous a présenté son tout dernier modèle « Peips Ice », un ovni dans le monde du spa, avec une continuité totale entre la cuve et l'habillage. Une feuille d'acrylique unique est thermoformée pour réaliser un équipement homogène, totalement épuré, sans rupture de style. Fini le traditionnel clivage entre cuve et habillage. Peips a réuni les deux ! Une prouesse technique qui fait son effet, puisqu'avec le Peips Ice, l'entreprise est allée encore plus loin qu'avec sa gamme Urban, déjà ultra-design.

« *Il faut démocratiser le beau, annonce Christophe Deschepper. Faire entrer ces spas dans les hôtelleries de plein air ! Mais ce n'est pas tout. Il faut aussi miser sur la convivialité. Nous avons donc prévu des banquettes périphériques qui permettent aux utilisateurs de sortir du cadre des sièges et des couchettes ergonomiques ! Bref, le concept du spa est ici entièrement revisité et c'est sans conteste ultra-tendance.*

Le prix proposé est aussi destiné à démocratiser ce type de spa grâce à l'utilisation d'une seule pompe bi-vitesse et d'un équipement technique simplifié (le but étant d'éviter au maximum le SAV), avec une seule couleur proposée (le blanc) et des dimensions optimisées (2 x 2 m, avec une profondeur moins importante que la moyenne du marché)... mais sans oublier le pilotage à distance via l'application gratuite Balboa et son boîtier wifi (en option) ainsi qu'une sécurité assurée grâce à des skimmers intégrés !

La clientèle visée est donc une clientèle plutôt jeune, mais aussi élitiste, pour qui ce spa est perçu d'une façon différente, comme un meuble de décoration, un objet consacré à la détente... »



► La toute dernière création PEIPS : le Peips Ice avec un design remarquable.



REJOIGNEZ UN RÉSEAU PERFORMANT

“ Faire le choix de la marque
PISCINES IBIZA c'est opter pour
la qualité, l'innovation, la fiabilité
et le professionnalisme. ”



NOTORIÉTÉ

Une marque française reconnue
depuis plus de 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



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

www.piscines-ibiza.com



SCP

5 marques et des services au top

Benoit Rivière - le spécialiste du spa chez SCP - apporte une vision très pragmatique et forcément pertinente sur le marché, compte tenu d'une offre impressionnante, avec la distribution de 5 marques (Beachcomber, Week end, Garden Leisure, Cove et tout récemment Wellis), représentant quelque 50 modèles sur une gamme de prix de 4 300 à 20 000 €. Difficile de faire mieux ! Le prix moyen de vente se situe aux alentours de 9 000 € pour des ventes annuelles d'environ 850 pièces. Une offre qui permet de répondre à tous les budgets, avec des caractéristiques différentes sur l'isolation, la qualité de massage, avec jets fixes ou rotatifs, le design, etc.



Benoit RIVIÈRE

Pour Benoit Rivière, le marché reste encore très segmenté en fonction du vendeur. Le « non-spécialiste », qui vend 1 ou 2 spas par an (sans showroom), reste sur un argumentaire relativement basique : le nombre de buses, l'efficacité du traitement et le confort. Le vendeur spécialisé quant à lui, saura mettre en valeur de nombreuses caractéristiques...

« L'importance de l'offre et l'ensemble des services associés font aujourd'hui que nos clients sont particulièrement fidèles à SCP en ce qui concerne leur activité spa ! »

« Il reste que : le spa qui se vend, est celui qui est le plus séduisant ! Aujourd'hui, on constate une réelle attraction de la clientèle vers les petits spas (pour une séance en tête à tête ou côte à côte), mais aussi sur les places allongées (demande typiquement française !) et ceci, quelle que soit la taille du spa. Les tableaux de commande intuitifs et tactiles, ainsi que la connectivité sont aussi très appréciés.

Je pense que l'effort sur le design est loin d'être généralisé sur toutes les marques, même si, incontestablement, les habillages ont été nettement améliorés ! Dans notre offre, nous nous sommes d'ailleurs attachés à proposer au moins 5 finitions d'habillage pour répondre à une exigence croissante en matière d'esthétisme.

Mais le plus important reste le service, qui exige : des formations techniques et commerciales capables d'accompagner les pisciniers dans ce secteur d'activité, des commandes facilitées, un SAV rapide et efficace.

Chaque année, nous organisons un séminaire qui se tient dans le cadre des formations proposées par SCP Academy.

Regroupant entre 100 et 150 personnes, il permet de participer à des ateliers sur des thématiques spécifiques : vente de spas, techniques, formation sur la chimie de l'eau des spas, aménagement magasin, mais aussi communication et gestion des équipes, marketing... Chaque atelier est animé par différents intervenants spécialisés. Il est aussi possible, à cette occasion, de rencontrer nos fournisseurs... et de tester les spas ! Nos clients peuvent donc sélectionner les modèles ou les marques qu'ils préfèrent afin de s'adapter au mieux à leur typologie de clientèle.

Nous organisons en parallèle des rencontres en différents points de France et notre équipe de commerciaux - qui se monte aujourd'hui à 48 personnes itinérantes sur la France entière - a reçu une formation lui permettant de répondre à toutes les questions et de solutionner presque tous les problèmes.

En agence, le SAV intégré est apte à fournir la grande majorité des pièces détachées, apporter des conseils, assurer au plus tôt la livraison de certains équipements... bref à faire de l'après-vente sans souci.

Enfin, avec le site de commandes en ligne Pool360, disponible 24h/24 et 365/an, le piscinier a aussi la possibilité de rechercher un produit par référence, une pièce détachée, ainsi qu'une information sur le stock disponible en temps réel. Développé en version mobile, avec l'appli Pool 360 (Android et iOS), cet outil propose pour chaque référence, un schéma éclaté, l'accès aux pièces détachées en 1 clic, des notices et fiches de sécurité téléchargeables et imprimables pour les clients... Et le service Drive offre gratuitement une disponibilité des produits au comptoir d'agence, dans les 2h suivant une commande en ligne !



► WELLIS passe chez SCP ! Un partenariat a en effet été signé fin 2018 entre SCP France et le fabricant hongrois pour le marché français. Wellis - qui est le plus important fabricant sur le marché européen avec plus de 10 000 spas produits par an - propose 31 modèles de spas disponibles à la vente, dont 10 sélectionnés pour être en stock permanent chez SCP. Outils marketing de soutien aux ventes, formations, support technique et sélection de pièces détachées sont également prévus.



► Avec l'In.touch 2, ce spa de WELLIS dispose d'un contrôle intelligent intégré. Son application autorise un pilotage à distance pour les utilisateurs et un pré-diagnostic également à distance pour le piscinier. Il suffit d'enregistrer le spa pour pouvoir le suivre en temps réel et repérer les messages d'erreur. Facile et efficace. La solution idéale pour un SAV satisfaisant pour tous.



► Home Spa d'AQUAVIA SPA : un minimalisme au design exceptionnel qui trouve une destination privilégiée en chambre, chez les particuliers, comme en hôtellerie, pour des bains à deux. Ambiance garantie avec deux éclairages led. Ses atouts : des finitions acrylique entièrement personnalisables, un habillage en Woodermax ou en Solid Surface ainsi qu'un écran de commande tactile en verre.



► Le modèle Spa Touch de la collection Aqualife Spa chez AQUAVIA SPA cumule les tendances actuellement recherchées avec : un habillage démarquant, des dimensions réduites pour une utilisation à 2 ou 3, un éclairage leds et un système audio Bluetooth pour une utilisation très agréable.



POLYTROPIC

Le chauffage de piscine






MASTER-INVERTER

La pompe à chaleur de piscine intelligente !

Grâce à son **système de régulation exclusif** la PAC Master-Inverter adapte sa puissance en fonction de la température de l'eau mais aussi de la température ambiante

+ SILENCE
Niveaux sonores extrêmement bas

+ ECONOMIE D'ÉNERGIE
COP de 30 à 40% plus efficace

+ 3 MODES DE FONCTIONNEMENT
Modes Boost, Smart et Eco-Silence intuitifs

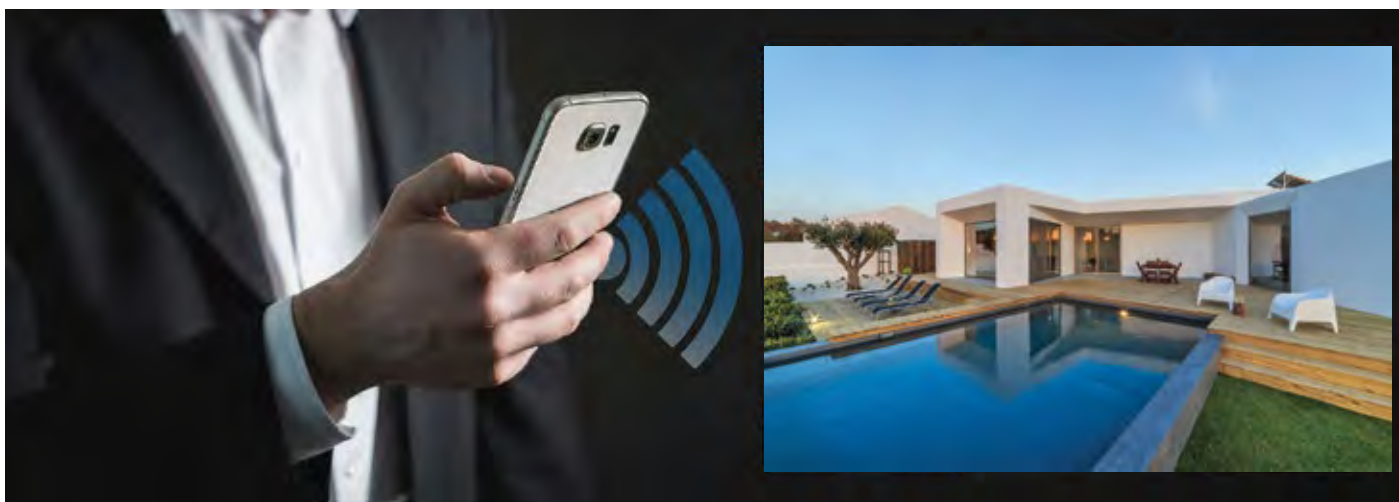
- Demandez votre catalogue 2019 -

SERVICE CLIENTS 04 78 56 93 90
polytropic@polytropic.fr

LA PISCINE INTELLIGENTE

Êtes-vous prêt pour l'ère de la "domotique bleue" ?

Après une période d'ultra médiatisation et de buzz savamment entretenu par les esprits brillants du marketing, la piscine connectée cherche son second souffle. Il s'agit désormais de transformer un cycle d'innovation en réalité économique. À commencer pour le piscinier qui, seul, est confronté aux réalités du terrain et à des contraintes parfois peu intégrées chez les fabricants. 3 ans après le phénomène de la piscine connectée, dressons un rapide bilan terrain : vraie tendance de fond ou pétard... mouillé ?



OÙ EN EST-ON DU RAPPORT OFFRE VERSUS DEMANDE ?

L'arrivée des solutions connectées est comparable à celle d'une déferlante. Soudainement, dans le secteur de la piscine, tout est devenu « connecté ». Si bien que le consommateur final s'est vu proposé des équipements connectés dont il ne connaissait pas l'existence et dont il n'avait pas besoin.

Tout comme il y a une quinzaine d'années, sur nos téléphones sont venus se greffer des objectifs photos. Pas le choix pour le consommateur parfois bien embêté pour trouver « un simple téléphone ». Aujourd'hui, on peut envisager de partir en week-end sans appareil photo. À quoi bon ? Notre Smartphone a fait de nous des accros du selfie et autre instafood !

C'est une réalité pour bien d'autres produits encore : l'offre crée parfois la demande.

C'est la première réalité du terrain à laquelle sont confrontés certains pisciniers. L'offre de connectivité n'est pas un besoin exprimé par beaucoup de propriétaires de piscines. Dès lors, compliqué de leur vendre un bénéfice, non attendu.

Mais parallèlement, la piscine automatisée et connectée pour une gestion à distance est de plus en plus désirée par une toute nouvelle cible de consommateurs. Bien informés et demandeurs de produits connectés, ces consommateurs intègrent un critère supplémentaire dans ce qu'ils attendent de leur piscinier : sa connaissance des nouvelles technologies. La domotique décharge l'utilisateur de toute astreinte,

une revendication aujourd'hui au cœur des préoccupations de toute une génération de nouveaux et futurs propriétaires de piscine qui ne consomment plus comme avant, et qui n'ont plus l'intention d'assimiler les préceptes inhérents à l'utilisation et l'entretien de leur piscine, maintenant que les nouvelles technologies les en délivrent.

Le piscinier se trouve ainsi face à deux sortes de comportements contradictoires : des propriétaires de piscines qui ont eu l'habitude de se passer des nouvelles technologies, et souvent réticents face à ce qui leur paraît étranger et complexe, et une autre cible de consommateurs initiés, qui les emploient déjà avec intérêt dans leur quotidien et leur habitat et plébiscitent la domotique pour leur piscine.

Ainsi, si les professionnels, constructeurs et installateurs, de la piscine n'incluent pas la domotique dans leur offre, ce marché pourrait leur échapper et tomber dans l'escarcelle des installateurs de la domotique maison.

Les fabricants rivalisent actuellement d'idées, de contenus et de démonstrations en tout genre pour mettre en avant les bénéfices produits par la piscine connectée : plus de simplicité, plus de confort, plus de sécurité et plus d'éco-responsabilité.

Et au-delà du marketing de l'offre, si la piscine se prête parfaitement à plus de connectivité, appelons cela, la domotique, c'est que, intrinsèquement, le produit s'y prête parfaitement.

LES PRÉMICES DE LA DOMOTIQUE ET DE LA PISCINE INTELLIGENTE

L'arrivée des cartes électroniques a révolutionné les objets électriques en réduisant considérablement leur taille tout en accélérant leur processus de fabrication, à l'image du transistor avec les TSF à lampes de nos aïeux. Avec la connexion sans fil et maintenant l'intelligence artificielle, une nouvelle étape tout aussi significative a été franchie.

Outre l'horloge mécanique de programmation, les prémices de l'automatisme appliqué à la piscine ont débuté avec les régulations automatiques de traitement d'eau, plus particulièrement les stations élaborées disposant de leur propre chambre d'analyses pH et Redox, et équipées de pompes péristaltiques pour un ajout pertinent de produits. Puis, ce fut au tour de ce module électronique à relier au coffret électrique de la piscine pour automatiser la durée de filtration en fonction de la température de l'eau. Les bases étaient posées et un vent de liberté a tout à coup soufflé chez les possesseurs de piscine, de sorte que ce fut le succès que l'on a connu.

Aujourd'hui, de plus en plus d'équipements de piscines sont conçus pour communiquer et interagir entre eux, en lieu et place de l'humain, le but étant de décharger l'usager d'une piscine des inconditionnelles visites hebdomadaires au local technique, en leur offrant la faculté de contrôler et modifier les réglages à distance — ou de déléguer cette mission à son piscinier —, voire que ces contrôles et ces réglages soient automatisés. Le cas échéant, l'automatisation se fait selon une analyse globale de tous les paramètres inhérents à la piscine, c'est-à-dire en adaptant le cycle de filtration par rapport au chauffage et au traitement de l'eau, tout en tenant compte de la météo... C'est sur ce principe-là, par exemple, qu'a été développé voici dix ans maintenant, le concept BioClimatic Pool de Klereo. Cette entreprise innovante avait alors rejoint en 2008 le groupe Somfy, le leader mondial de l'automatisation de la maison — entendez domotique — pour développer son projet appliqué exclusivement à la piscine. À l'origine de ce projet : deux experts de l'électronique et de la technologie sans fil en automobile, Marc Boutet et Omar Saaid, qui avaient créé 10 ans plus tôt la société First Innov, spécialisée dans la recherche et le développement de systèmes électroniques de transferts de données pour le bâtiment, l'industrie et l'automobile. Cette vision avant-gardiste de la piscine leur avait valu de recevoir le Trophée d'Or du salon professionnel de la piscine de Lyon en 2010, dans la catégorie développement durable. Parallèlement, CEC (devenu CF Group), Piscines Magiline, Pentair, Zodiac s'activaient et présentèrent leur propre solution domotique l'année suivante au salon de Barcelone, à savoir (respectivement) : So-Blue, iMagi, IntelliPool, Aqualink. De leur côté, Hayward, AstralPool sortirent leurs premières pompes à vitesses variables, en plus des Sta-Rite, lesquelles aujourd'hui font partie intégrante de la domotique piscine.

TRADEGRADE

Part # WVA_425_Spec-P00 2008 © 2009 - Pentair Water Pool and Spa, Inc.

du 1^{er} Mai au 31 Août,

OFFRES DE REMBOURSEMENT AUX CONSOMMATEURS

Jusqu'à 200€ remboursés pour l'achat d'une solution domotique Pentair :

- Augmentez votre attractivité et compétitivité,
- Maintenez des niveaux de prix justes,
- Protégez vos marges.

200€ REMBOURSÉS*
Pour un **INTELLIPOOL®**

100€ REMBOURSÉS*
Pour un **MAESTRO®**

PENTAIR

* Offre valable sur les achats en magasin de produits indiqués, remboursement par virement bancaire. Conditions de participation et la liste complète des produits éligibles sur : www.pentairpartners.eu/rebatecenter



► **Poolstar** : des pompes à chaleur Wi-Fi
 Conscient de la démocratisation de la domotique dans l'habitat et la piscine, POOLSTAR intègre une connexion Wi-Fi dans plus de 80 % de ses pompes à chaleur de sa gamme Poolstar ; celles ne l'étant pas encore pouvant le devenir grâce à un boîtier Wi-Fi optionnel. Compatible avec les réseaux Wi-Fi 2.4 Gz et paramétrable en quelques minutes, l'utilisateur peut, depuis un Smartphone ou une tablette, connaître l'état de sa pompe à chaleur Poolstar et en piloter les fonctions (marche/arrêt/réglage de la température), depuis n'importe quel endroit du monde.



► **Le KLX Control System** garantit à vos clients une gestion intelligente du traitement de l'eau par électrolyse au sel. Mais ce n'est pas tout, il est aussi capable de contrôler la filtration, l'éclairage, le pH et le redox. Ce « cerveau » de l'installation maintient avec une grande précision une eau parfaitement pure, justement dosée en chlore. Sa connexion Wifi (en option) permet un pilotage à distance sur smartphone, tablette ou PC, via l'application dédiée. Ses « plus » : un écran avec des informations en clair directement compréhensible, une cellule d'électrolyseur garantie 8 000 heures et transparente pour un contrôle visuel immédiat. KRIPSOL



EN QUOI LA DOMOTIQUE REND-T-ELLE UNE PISCINE INTELLIGENTE ?

La domotique appliquée à la piscine recueille un certain nombre de données qu'elle analyse dans leur globalité pour, grâce à l'intelligence artificielle embarquée, interagir de façon pertinente sur chacun des équipements concernés de la piscine. Quoi de mieux qu'un exemple... Elle analyse et corrige le pH et le taux de bactéricide de l'eau, relève la température de l'eau et celle extérieure, jauge le niveau du bassin, surveille l'encrassement du filtre, intègre qu'un volet flottant soit ouvert ou fermé, reste attentive aux bulletins météorologiques, tout cela dans le but d'optimiser le fonctionnement général en agissant sur chacun des éléments. Selon les informations régulièrement recueillies, la domotique adaptera le temps de filtration, déclenchera éventuellement la filtration pour permettre au chauffage et/ou à l'électrolyseur qui est/son(s) asservi(s) de fonctionner à l'instant où le besoin s'en ressent. Elle reportera un contre-lavage si elle apprend que de la pluie est annoncée prochainement pour ne pas gaspiller de l'eau, ne traitera pas l'eau du bassin avant un contre-lavage, mais après bien sûr pendant la remise à niveau du bassin. Bien entendu, elle adapte la vitesse variable de la pompe en conséquence, selon que le filtre est encrassé ou non. Et si le nettoyeur automatique est raccordé à la centrale intelligente, son fonctionnement sera également optimisé.

Bref, voici un aperçu de la piscine d'aujourd'hui, dite éco-responsable. Celle-là même qui fait de plus en plus d'émules parmi les individus soucieux avant tout de réaliser des économies de consommables, d'eau et d'électricité, tout en se tournant les pouces — ou tout au plus en contrôlant la bonne marche de l'ensemble sur leur tablette ou leur Smartphone, avec la possibilité le cas échéant de prendre la main à distance sur la machine, ne serait que pour corriger des points consignes comme la température souhaitée de l'eau.

Un tel équipement trouve toute légitimité dans les résidences secondaires où le propriétaire peut programmer sa piscine avant son arrivée pour que tout soit prêt le moment venu.

CES PRODUITS CONNECTÉS SONT-ILS DÉSORMAIS FIABLES ?

Si l'offre émerge réellement depuis 3 ans environ, voici 10 ans que les grands acteurs de la piscine se sont penchés sur des objets connectés et des systèmes de domotique pour la piscine, qu'ils continuent de les développer et de les faire évoluer. Fort d'une décennie écoulée, plus question de parler d'expérimentation, ni de galops d'essai. Il est grand temps d'embrayer sur ces produits de nouvelles technologies, parfaitement maîtrisés. Une condition préalable néanmoins : que les sondes d'analyses soient utilisées conformément, à savoir hivernées correctement, et étalonnées et paramétrées tous les ans, avec leur remplacement régulier.

Quant aux frileux qui ranimeraient le spectre de la fragilité de l'électronique en milieu ambiant humide, consécutivement aux déboires d'antan rencontrés avec les premières



► A installer dans le local technique, OKLYN se connecte au wifi domestique, au coffret électrique et se pilote sur une appli. Il analyse la qualité de l'eau (pH, Redox, TAC, températures air et eau), puis émet des recommandations de traitement. Son plus : il calcule le temps de filtration idéal selon les températures air et eau, de sorte que la filtration

est optimisée toute l'année (saison baignades, hivernage...). Il est aussi équipé d'un capteur de fuite d'eau (protection du local technique). FILTRINOV

généralisations de robots nettoyeurs, que ceux-là soient pleinement rassurés. Les produits connectés et les domotiques sont des produits fiables, avec des composants électroniques désormais noyés dans de la résine pour une protection durable contre l'humidité et de la corrosion, à condition toutefois que les locaux techniques soient correctement ventilés pour limiter le phénomène d'humidité, et même de corrosion en cas de stockage de produits chlorés.

Autre point important pour le piscinier : la problématique du SAV. Elle est également de plus en plus intégrée par les fabricants. Chez SCP Europe, par exemple, dès les premières ventes, on s'est doté d'un stock de pièces de remplacement. Cette électronique bien particulière nécessite, en effet, un savoir-faire et un inventaire de composants qu'il a fallu acquérir.



► Evolution de la solution pour une gestion à distance des équipements de la piscine iMAGI, iMAGI+ ajoute la gestion automatique du traitement de l'eau. Capteurs et sondes composent le système, qui prend en compte les facteurs météo, biologiques et chimiques entrant en action pour l'équilibre de l'eau. Le dispositif peut se gérer sur une appli, via une télécommande étanche (easyMAGI) ou via la caméra MAGIcam. Avec l'option iMAGI Sérénité+ : le dosage des produits se fait automatiquement ! PISCINES MAGILINE

► La pompe de filtration Silen Plus d'ESPA peut se piloter sur un smartphone ou une tablette via une appli dédiée. Sur celle-ci, il est possible de gérer les paramètres d'installation, de fonctionnement et d'économies, pour une utilisation personnalisée de la pompe selon les besoins et la configuration de sa piscine. ESPA

25 ans d'expérience

Fabrication Française

My Ozonex

La domotique pour Piscines et Spas

- Gestion simple et intuitive
- Informations et alertes en temps réel
- Possibilité de piloter votre parc à distance
- Formation et accompagnement assurés
- Personnalisation suivant vos besoins

+33 232 512 505

ozonex@wanadoo.fr

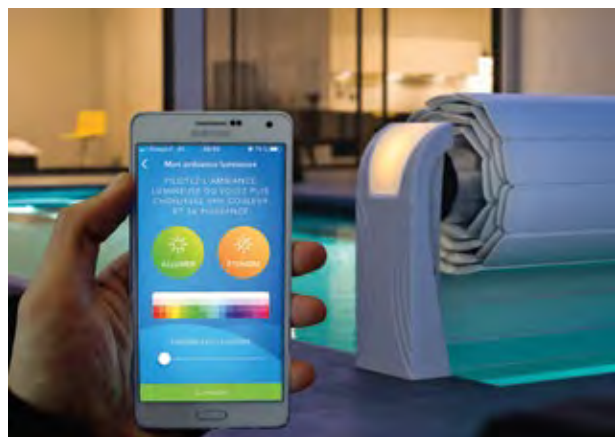
www.ozonex.fr

► Le portail web, disponible sur BAYROL-poolaccess.fr, permet de gérer un parc de piscines équipées de Pool Relax,

PoolManager® ou PoolManager PRO®. Sur une interface unique, tous les appareils sont visualisés et les anomalies identifiées en un coup d'œil. Le professionnel peut superviser les valeurs mesurées dans l'eau en temps réel, paramétrer les alarmes (niveau produit, valeur consigne...), modifier les réglages, afin d'optimiser ses interventions et mieux gérer son temps. Le service est gratuit. BAYROL



► L'interface web AVADYCONNECT permet de connaître en temps réel, sur smartphone ou pc, la qualité de l'eau de sa piscine, grâce à la fonction intégrée Turboxy® Duo pH. L'eau est analysée de façon précise : température, chlore et pH, ainsi que niveau de liquide restant dans les bidons et débit d'eau de la pompe de filtration. La régulation de produit se fait automatiquement selon la correction à apporter. Les paramètres de consigne sont modifiables à distance. AVADY POOL



► Volet hors d'eau signé Abriblue, OPEN AERO se pilote à distance sur son application. Ouverture/fermeture du volet, mais aussi éclairage des pieds de l'enrouleur design pour un ambiance sur-mesure. En plus du choix de couleurs, on peut même régler l'intensité de l'éclairage Leds ! Il peut équiper les piscines entre 2 x 2 m et 5 x 10 m. ABRIBLUE

QUID DES DONNÉES COLLECTÉES ET DU COÛT DE LEUR TRAITEMENT ?

La piscine peut-être connectée via un réseau Bluetooth. C'est l'option d'APF qui a choisi de connecter une partie de l'équipement, certes, mais pour des actions de proximité. Le piscinier ou l'utilisateur final peut gérer la piscine ou ses équipements via une application et une foultitude de données remonte ainsi sur l'écran de son Smartphone.

Mais bien souvent, les piscines sont connectées par Wifi ou par le réseau mobile. Dans ce cas, un échange perpétuel de données se passe entre le boîtier de la domotique et les serveurs de stockages de base de données (Amazon, Microsoft, OVH, etc.), et entre ces serveurs et le Smartphone ou la tablette de l'utilisateur. Ainsi, par exemple, à chaque variation constatée de température de l'eau d'une piscine de 0,5°, une information remonte à la base de données pour être enregistrée. Et à chaque consultation une information redescend sur écran d'affichage de l'utilisateur. Le poids d'expédition à la base de données et le poids du retour de l'information depuis la base de données génèrent ce qui, en jargon informatique, s'appelle un Ping. Chaque variation de 0,5 occasionnera un Ping aller et un Ping retour, soit deux modifications. Et comme en 24 heures, il y a de nombreux changements de 0,5°, surtout lorsqu'il y a d'importants écarts de températures, il faut une capacité de stockage d'informations importante, qui engendre un coût généralement conséquent vu qu'un Ping unitaire est estimé entre 0,50 € et 0,60 €. Ce coût se traite de trois façons. Soit en l'intégrant dans le prix de vente de l'appareil qui sera augmenté proportionnellement à la durée de vie estimée de l'appareil, ce qui reste la grande majorité des cas dans le domaine qui nous intéresse. Soit en faisant participer l'utilisateur par l'achat de l'application et/ou un abonnement, ce qui est moins fréquent. Soit, très rarement, par la vente du fichier à des fins de démarchage marketing. Pour autant, nous concernant, s'agissant-là d'une collecte d'informations techniques qui ne présente pas d'intérêt majeur, ce cas de figure n'est semble-t-il pas mis en œuvre. Quant aux données personnelles, elles sont protégées par les clauses du Règlement général sur la protection des données, le fameux RGPD. Les particuliers sont protégés quoi qu'il en soit par la législation européenne, et renforcée par celle française.

QUE SAIT VRAIMENT FAIRE UNE PISCINE INTELLIGENTE ?

Parmi les systèmes de domotiques, plusieurs solutions s'offrent à vos clients.

La grande majorité repose sur une base intelligente intégrée dans un système de traitement d'eau auquel sont reliés les différents appareils évoqués dans notre exemple ci-avant. Ce type de configuration reste intéressant dans les cas de construction de piscine neuve ou de rénovation lorsque le local technique est dépourvu de traitement automatique récent. En revanche, si le client d'une piscine existante a investi dans une station de régulation qui n'est pas obsolète, mieux vaut se reporter sur des domotiques dont le cerveau est intégré dans un coffret de filtration, l'idée étant alors d'y relier ladite régulation non obsolète, entre autres équipements.

Notons au passage que les domotiques ne gèrent pas toutes les contre-lavages de filtre. En fait, à ce jour, rares sont celles qui intègrent la possibilité de raccorder une vanne automatique et d'en prendre le contrôle. Citons PoolCop ou encore le Loxone AquaStar Air Pool Control de Peraqua.

En revanche, la plupart des domotiques dispose d'un envoi de notifications alertant sur le degré de colmatage du filtre et la nécessité d'intervention (physiquement) pour déclencher un contre-lavage.

SAVIEZ-VOUS QU'UN TECHNICIEN SPÉCIALISÉ PEUT VOUS ACCOMPAGNER LORS DE VOTRE PREMIÈRE INSTALLATION ?

Pour désacraliser la domotique auprès des pisciniers qui méconnaissent le produit, comme vous le lirez plus loin, la plupart des fabricants dispensent des formations sur ce sujet, au cours desquelles un spécialiste informe et explique la domotique, en montrant également comment on gère des sondes, des chambres d'analyses, et comment on branche les coffrets. À Noter que certaines de ces formations sont homologuées par le Greta. Renseignez-vous auprès de vos fournisseurs.

Par ailleurs, à l'occasion d'une première commande de domotique, des fabricants dépêchent généralement un technicien pour un accompagnement terrain chez le client du piscinier, afin d'assister l'installateur dans sa première pose et dans le paramétrage de l'appareil.

DES OFFRES POUR LES PETITS BUDGETS ET INITIER LES « SCEPTIQUES »

Même si les prix de vente public des domotiques de piscine ont baissé depuis dix ans, date de leur première mise sur le marché, le coût d'investissement, ou la notion d'abonnement, peut encore chez certain représenter un frein à l'achat. Les fabricants en sont conscients et certains d'entre eux ont, pour ceux-là, développé des solutions intermédiaires qui ne proposent pas le package total, mais la base pour découvrir la domotique, l'essayer, et l'adopter ! Et pour les plus réticents de vos clients, appâtez-les avec des objets connectés : des régulations automatiques, des chauffages de piscines, un volet flottant connecté (nouveau Abriblue 2019) ou encore ces analyseurs flottants connectés dévoilés lors du salon professionnel Piscine Global 2016 à Lyon et qui avaient fait l'objet d'un dossier spécifique dans notre Spécial PROS n° 21 de février 2017. Pour mémoire, ces appareils informent de la température de l'air et celle extérieure, et des niveaux de chlore, de pH et d'alcalinité... Le Blue Connect Plus, nouveauté 2019 d'Astralpool Groupe Fluidra, offre même des fonctionnalités supplémentaires via la nouvelle application B+ : vingt mesures journalières, les prévisions météo à cinq jours, des multi-utilisateurs à la maison, un historique des données, et une personnalisation des alertes.

Une première expérience idéale, à moindre coût, pour mettre le pied à l'étrier de la domotique...

DEPUIS 1989

REGUL'

ÉLECTRONIQUE

TRAITEMENT, RÉGULATION
ET GESTION DE NIVEAU POUR PISCINES

TRAITEMENT PAR ÉLECTROLYSE AU SEL



RÉGULATION



GESTION DE NIVEAU D'EAU



Garantie
3 ANS



Offrez-vous la tranquillité



NOUVEAU SITE INTERNET

www.regul.fr

04 94 73 24 93



boîtier IOT

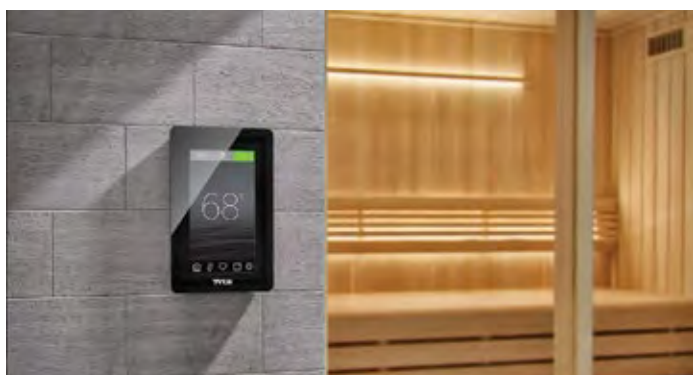
► Dolphin M600 de MAYTRONICS connecté à distance grâce à l'appli MyDolphin™. Fonctionne avec le boîtier IOT sur chariot.



► Le système de commande BALBOA® permet de commander et programmer les fonctions de base des spas AQUAVIA SPA. Ces fonctions peuvent être totalement télécommandées et mobiles avec Wifi Touch Panel.



► In.Touch 2 élimine la complexité de brancher un spa sur internet. Il comprend une application et deux émetteurs radio jumelés, l'un branché sur le système du spa, l'autre au routeur internet. GECKO ALLIANCE



► Tableau de commande multidisciplinaire ELITE permettant de contrôler son hammam/sauna à distance via la connectivité Wifi/Appli. TYLOHELO / NORDIQUE FRANCE.

UN BUDGET CLIENT ÉLASTIQUE ?

Proposez également un robot, un spa, un sauna connecté...

Dans le cas où le nettoyage automatique avec surpresseur relié à la domotique ne remporterait pas l'adhésion du client, proposez-lui alors un robot connecté.

Parmi les nouveautés 2019, le Dolphin M600 de Maytronics se contrôle à distance en temps réel avec un Smartphone ou une tablette après avoir téléchargé l'application gratuite MyDolphin. Ce robot équipé d'une unité moteur à double entraînement associé à un système multidirectionnel et des filtres toutes saisons, nettoie aussi bien le fond, les parois que la ligne d'eau. L'utilisateur sélectionne du bout du doigt la durée du cycle, les modes de nettoyage, permute du mode automatique au mode manuel, voire programme un démarrage différé.

Le robot BWT P600 APP de Procopi intègre un module Bluetooth pour un pilotage à distance sur un Smartphone ou une tablette après avoir, là aussi, téléchargé l'application gratuite dédiée. L'utilisateur contrôle ainsi à distance les fonctions courantes ou ponctuelles comme l'élimination des salissures ou petits cailloux localisés en dirigeant l'appareil dessus, et ce rapidement grâce à une double motorisation. Doté d'une aspiration bi-directionnelle, ce robot nettoie fond, murs et ligne d'eau des piscines. À noter que le filtre s'extrait en partie haute du robot ce qui rend l'opération particulièrement agréable.

Dans le secteur du Wellness, les fabricants ont également importé la domotique. Avec le contrôle intelligent In.Touch 2 de Gecko Alliance intégré aux spas de Wellis et une application de contrôle sur système iOS ou Android, les spas sont connectés au réseau Wifi domestique et leur maintenance peut se faire à distance.

La technologie de commande et de programmation à distance, Wifi Touch Panel d'Aquavia Spa, complète le système BALBOA® qui permet de commander et de programmer les fonctions de base des spas de la marque, depuis le démarrage des pompes de massage jusqu'à la configuration des cycles de filtration.

Distribué par SCP, Sentiotec est une cabine de sauna connectée au réseau domestique ou Internet pour contrôler à distance — depuis un Smartphone, une tablette ou un ordinateur — toutes ses fonctionnalités, démarrage et arrêt compris. Les fonctions sont variables selon le panneau de commande installé et peut ainsi inclure l'affichage en temps réel de la température, du taux d'humidité, etc.

TylöHelo propose le tableau de commande multidisciplinaire Elite pour sauna ou hammam, doté de fonctionnalités avancées et comprenant des fonctions d'économie d'énergie et la connectivité WiFi/Appli. Avec l'application WellAccess, il est possible, à partir d'un Smartphone, une tablette ou un ordinateur, de contrôler les fonctions de la cabine de sauna ou de hammam.

Prenons ici, ensemble, le pari peu risqué que nous ne reviendrons pas en arrière. La domotique s'est installée dans la piscine. Les réels bénéfiques pour le piscinier ou pour l'utilisateur final sont avérés. L'appareil industriel a désormais identifié les failles des premiers produits et les a corrigés. Le législateur s'est mis en ordre de marche pour protéger le consommateur. Reste toutefois une inconnue : la capacité des professionnels de la piscine à accompagner le changement. Nos nombreux articles depuis 2015 sonnent parfois comme des avertissements, il est vrai. Car la piscine connectée aiguise les appétits au-delà des pisciniers. L'économie déteste le vide. Si les pisciniers ne saisissent pas ce marché de la « domotique bleue » (lançons le concept aujourd'hui), d'autres sauront se former à l'installation des bassins pour vendre des packs connectés et leurs juteux abonnements. Qui pouvait un jour imaginer que des ingénieurs spécialisés en algorithmes défileraient sur le tapis rouge de Cannes et vendraient des abonnements TV. Et puis Netflix a débarqué...



► Le robot nettoyeur BWT P600 APP intègre un module Bluetooth pour un pilotage à distance sur un Smartphone ou une tablette grâce à l'application gratuite dédiée, téléchargeable sur AppStore ou PlayStore. Il est équipé du système Smart Navigation, un dispositif permettant de scanner et détecter les obstacles et rationaliser le trajet de nettoyage. Doté d'une aspiration bi-directionnelle, il nettoie fond, murs et ligne d'eau des piscines. PROCOPi

APF
LA MARQUE DES PISCINIERS

APF CONNECT, la piscine connectée !

Adoptez **APF Connect** et **APF Box**, le coffret connecté 4 fonctions pour la piscine, facile à installer et évolutif. Apportez du confort à votre quotidien !



25 ans au service des pisciniers - Plus d'infos sur www.apf-connect.fr

APF
EQUIPEMENT

APF

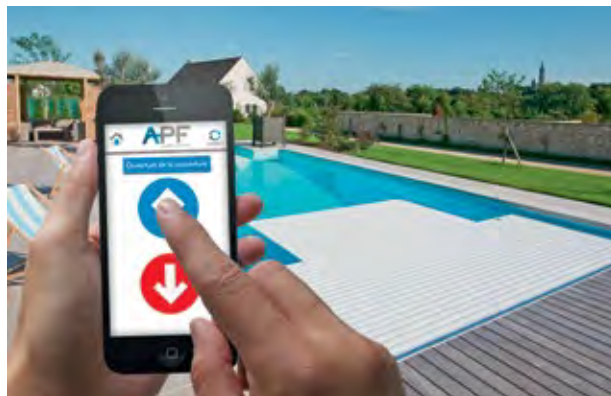
Un prix attractif grâce à une solution connectée intermédiaire

« Entre les systèmes entièrement automatisés qui nécessitent une connexion internet et restent onéreux, et les dispositifs électriques bas de gamme, nous avons fait le choix de la voie médiane. **APF Connect** utilise la technologie Bluetooth pour communiquer. Cela permet à la fois de diminuer le coût du produit, mais également de rassurer les utilisateurs. Les objets se parlent en circuit fermé. Il n'y a donc pas de risques de piratage des données. **APF Connect** est donc un dispositif de piscine connectée innovant de par ses fonctionnalités, son confort d'utilisation et son prix attractif, avec plus de 2 000 unités déjà commandées et installées. Et pour 2019, nous prévoyons d'en vendre de 10 000 à 12 000 exemplaires !

La gestion à distance s'effectue par Smartphone et tablette (iOS et Android) via le réseau Bluetooth et une application gratuite qui intègre trois modules appairés.

Le premier, **Cover Control**, pilote l'ouverture et la fermeture d'un volet roulant immergé ou hors-sol, dans un rayon de 20 mètres, conformément à la norme NF P 90-308. Le boîtier se raccorde directement dans le piétement des couvertures hors-sol. Pour les modèles immergés, il s'installe dans le local technique, ou en déporté si le pool house est trop éloigné du bassin.

Le deuxième module, **Water & LED Control**, sert à programmer la pompe de filtration selon les fonctionnalités intégrées : programmation du temps de filtration ; marche forcée pour booster la filtration en cas de forte fréquentation du bassin ; mode hivernage ; mode tout automatique pour une durée de filtration adaptée à la température de l'air et de l'eau. La commande des projecteurs immergés est également intégrée. Ce boîtier se raccorde au coffret électrique déjà en place. Vu qu'il est parfaitement étanche, il est idéalement recommandé pour l'équipement des



► Cover Control

blocs de filtration et des murs filtrants, des espaces généralement humides.

Enfin, les modules **APF Box** et **APF Box Lite**, petits nouveaux de la gamme, sont des coffrets électriques multifonctions connectés qui permettent de personnaliser plusieurs équipements de piscine tels qu'un surpresseur, des éclairages extérieurs, une cascade, etc. Ces boîtiers-là prennent place dans le local technique et sont préconisés aussi bien en construction, qu'en rénovation.

Cette attention constante aux besoins du public est l'une des forces d'APF, notamment en termes d'innovation. La preuve avec Autofix 2.0, un système de verrouillage et déverrouillage de volet qui a donné naissance à **Quintessence** : la couverture de sécurité 100 % automatique connectée. Ce produit a permis à APF d'être récompensée du trophée *Pool Safety Innovation* au dernier salon Piscine Global Europe de Lyon en novembre dernier. »

D'après un entretien avec Clément CHAPATON

BSPOOL

Evolink : un électrolyseur intelligent qui gère les équipements de la piscine

BSV Electronic est une entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication d'équipements dédiés à l'eau et au traitement des piscines, avec en l'occurrence une nouveauté : **Evolink**, un électrolyseur de sel compact et intelligent, puisqu'une fois connecté à internet via l'interface **Ey-Pools**, il fait office de centrale domotique. Il remonte aux utilisateurs les informations relatives à leur piscine, tout en leur permettant de prendre la main à distance sur les appareils qui y sont raccordés. Tout propriétaire de piscine peut ainsi contrôler et gérer sa piscine à n'importe quel endroit du monde, depuis un Smartphone, une tablette ou un ordinateur, grâce à l'application mère compatible iOS et Android.



Evolink permet non seulement de contrôler la production de chlore par sa fonction d'électrolyse de l'eau salée, mais aussi de réguler le pH, de surveiller la conductivité électrique et de mesurer la température de l'eau. De plus, l'appareil dispose de 4 relais différents. En y raccordant des appareils externes tels que la pompe de filtration, l'éclairage de la piscine, une cascade d'eau, etc., ou tout autre équipement du jardin, l'utilisateur peut les commander à distance.

Le nouvel écran tactile est très intuitif à utiliser et permet de visualiser instantanément toutes les lectures et les notifications du système.

D'après un entretien avec Jordi VILA

OZONEX

Une régulation compatible avec toutes les sondes du marché

Fort de ses 25 années d'expérience, la société française Ozonex, située à Saint-Marcel (27), arrive sur le marché de la piscine connectée avec **My Ozonex**, une domotique tactile, conviviale, intuitive et complète. Qu'il s'agisse d'une piscine familiale ou recevant du public, ou encore d'un spa privé, cette nouvelle régulation gère en totalité les équipements tels que pompe(s) de filtration, filtre, chauffage, désinfection (chlore, électrolyseur, UV, et bien sûr, Ozone, son cœur de métier), éclairages, etc.

My Ozonex est une régulation très précise, compatible avec toutes les sondes du marché (pH, Redox, ampérométrique, température PT 100 ou PT 1000, capteur de pression d'eau, pression atmosphérique, hygrométrie, température de l'air...

De même, des pompes pour pH plus, pH moins, chlore, anti-algue (pompe temporisée) pourront y être adjointes.

L'utilisateur dispose sur l'écran de son Smartphone ou de sa tablette (Android ou iOS) d'une remontée visuelle d'informations détaillées et de commandes tactiles pour gérer à distance le chauffage, la filtration, les pompes de régulation. Concernant ces dernières, leurs bidons respectifs sont affichés avec indication en temps réel des produits restant dans chacun d'entre eux et alerte en cas de niveau bas. Le flux et le sens de l'eau sont identifiés par des flèches mobiles, de même que le chauffage de l'eau en cours est symbolisé par une couleur rouge.

Enfin, **My Ozonex** envoie un message dès qu'il détecte une anomalie :



niveau bas d'un bidon, sonde défaillante, pression anormale en sortie de filtre, canule de chlore bouchée, etc. Et en cas de besoin, et sur demande, la société Ozonex pourra prendre en main l'appareil de votre client, à distance.

Enfin, Ozonex s'engage à former et assister tous les pisciniers qui le souhaitent, lors de la première installation chez leur client, et ce gratuitement.

PoolCop Evolution



poolcop.com



MODERNISEZ VOTRE SOCIÉTÉ



PÉRENNISEZ VOTRE RENTABILITÉ



OPTIMISEZ VOS ACTIVITÉS



FIDÉLISEZ VOTRE CLIENTÈLE

AYEZ UNE LONGUEUR D'AVANCE

OPTIMISEZ LA GESTION DE VOTRE PARC DE PISCINES

TRANSFORMEZ L'EXPÉRIENCE PISCINE

PCFR
CLEVER WATER SOLUTIONS

CF GROUP

LivePool : une solution modulaire sans câblage d'asservissement

LivePool est une nouvelle gamme de produits sur le marché français qui rend les piscines intelligentes et connectées. Elle permet aux utilisateurs de visualiser et d'agir sur l'ensemble des paramètres de leur piscine depuis un Smartphone ou une tablette.

L'architecture produit reste similaire à celle que nous connaissons déjà dans les locaux techniques. Cela permet à nos clients installateurs professionnels de conserver leurs repères, tout en intégrant plus de technologie. Ils retrouvent ainsi un coffret de commande filtration et projecteurs, une pompe doseuse pH, une autre Redox ou un électrolyseur, à cette différence près qu'une puce est intégrée dans chacun de ces nouveaux boîtiers pour qu'ils communiquent entre eux localement, sans fil, selon un protocole privé et sécurisé. La piscine devient donc intelligente, puisque ses équipements agissent en fonction des priorités de chacun et cela sans câblage, mis à part les alimentations électriques. Par exemple, si le pH n'est pas correct, la pompe doseuse pourra enclencher la pompe de filtration en dehors de ses plages de fonctionnement pour garantir une parfaite qualité d'eau.



Il est important de préciser que ce mode de fonctionnement permet aussi aux professionnels d'optimiser le temps d'installation du matériel, puisque LivePool ne nécessite pas de câblage d'asservissements électriques.

Nous avons conservé cette architecture modulaire afin d'être au plus près des besoins du marché (construction, rénovation et équipements complémentaires) tout en proposant une solution accessible économiquement, facile à installer et évolutive, puisque LivePool est compatible avec l'ensemble des pompes de filtration, éclairages et pompes à chaleur du marché.

Tout est conçu pour que les boîtiers se connectent et communiquent entre eux automatiquement, sans aucun paramétrage préalable.

Une fois les équipements installés, les utilisateurs se connectent à leur piscine grâce à notre application LivePool, gratuite et disponible sur l'App Store et Google Play. Cette application permet de connaître en un coup d'œil la température de l'eau et de l'air, ainsi que l'état de la qualité de l'eau. Si celle-ci n'est pas optimale, LivePool communique les actions correctives à réaliser. L'application permet aussi aux utilisateurs d'agir directement et rapidement sur les équipements de leur bassin (éclairage, filtration, couvertures, etc.) et aux professionnels d'améliorer leurs interventions d'installation, de diagnostic et de maintenance avec, par exemple, la lecture sur l'appli de la consommation électrique de la pompe de filtration, le calibrage du disjoncteur moteur et un menu permettant d'étalonner rapidement et intuitivement les sondes pH et Redox.

Une première version est déjà commercialisée sur le marché autrichien via l'une de nos filiales. Pour 2019, nous avons présenté au dernier salon de la piscine cette nouvelle version nommée LivePool que nous commercialisons en France, ainsi que dans d'autres pays européens. Dans un premier temps, nous déployons la gestion de la filtration, de l'éclairage, du pH et du Redox, puis de nouvelles fonctionnalités seront rapidement disponibles dès cette année, afin de rendre les piscines encore plus intelligentes et plus connectées. Nous allons notamment mettre sur le marché un petit module qui sera installé dans le local technique et dont le rôle consistera à récupérer les informations du réseau local LivePool pour les rediriger sur des serveurs, afin qu'elles puissent être utilisées depuis n'importe quel endroit du monde. Cette solution sera idéale pour les professionnels, qui pourront gérer leur parc, mais aussi pour les propriétaires possédant une résidence secondaire avec piscine.

LivePool est une solution accessible, facile, performante et évolutive, qui est en parfaite adéquation avec notre mission : améliorer la performance et l'efficacité des pisciniers et simplifier la vie de leurs clients !

D'après une interview de Nicolas CHAZE, Responsable Pôle de compétence électronique et IoT

SCP

A leur catalogue, un chapitre pour les équipements connectés

Parmi les équipements connectés distribués par SCP, retenons ceux qui suivent :

1- L'analyseur flottant connecté **ICO** d'Ondilo, qui transmet à l'utilisateur et à son piscinier sur application mobile, après mesures, température de bassin, pH, Redox, conductivité, taux de sel et dureté de l'eau, évolue cette année avec de nouvelles fonctions, accessibles également sur les anciens modèles après mise à jour. Désormais, les seuils d'analyse et d'alerte des mesures pH, Redox, sel, sont personnalisables ; l'application mobile dispose d'une supervision multi-bassins ; les données sont partageables avec le piscinier ou la famille ; le calibrage des capteurs est simplifié ;

les dernières mesures sont récupérables par Bluetooth à proximité de l'appareil. D'autres fonctions sont en cours de développement pour le printemps.



► Analyseur flottant connecté ICO d'ONDILLO

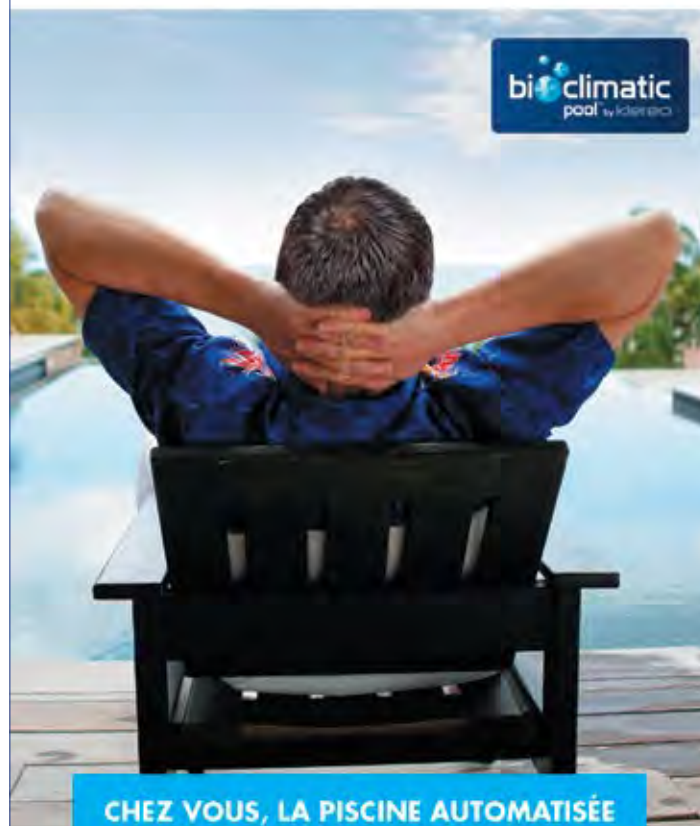
2- L'ouverture et la fermeture du volet hors-sol **Open Aero** d'Abribleue peut se faire depuis un Smartphone ou une tablette via une application Bluetooth gratuite (iOS et Android), et ce, conformément à la norme de sécurité NF P90-308. L'éclairage nocturne des pieds lumineux est également accessible par ce biais-là.

3- Connectées à Internet, toutes ses fonctionnalités (démarrage et arrêt compris) de la cabine de sauna **Sentiotec** se contrôlent à distance depuis un Smartphone, une tablette ou un ordinateur. Les fonctions, qui varient selon le panneau de commande installé, peuvent inclure l'affichage en temps réel de la température, le taux d'humidité, etc.



► Module Pronet pour gestion internet des saunas Sentiotec®

AVEC KLEROO, optez pour la piscine 100% PLAISIR !



CHEZ VOUS, LA PISCINE AUTOMATISÉE
C'EST POUR QUAND ?



Qualité
de l'eau



Automatisation
& pilotage



Piscine
connectée



Respect de
l'Environnement

La centrale Klereo
gère toutes les fonctions de votre piscine
et vous garantit une qualité d'eau
optimum toute l'année.

Appelez nous au **0800 200 415**

 **klereo**
www.klereo.com

PCFR

PoolCop : une piscine entièrement automatisée, lavages de filtre compris

Une piscine connectée avec **PoolCop** devient autonome, car toutes les tâches liées à son entretien sont automatisées, y compris les lavages de filtre, et ce au bon moment. L'appareil optimise la consommation d'eau et gère intelligemment le niveau de la piscine en tenant compte de la météo pour, par exemple, ne la remplir que si nécessaire après une averse. Inversement, un niveau d'eau détecté haut après des pluies débouchera sur un lavage de filtre plutôt qu'une vidange de bassin. L'appareil décharge l'utilisateur des tâches laborieuses en les gérant automatiquement et en réduisant les gaspillages d'eau et de produits. De plus, s'agissant d'une domotique, PoolCop remonte les informations et offre la prise en main de la piscine depuis un Smartphone ou une tablette, avec la possibilité de déléguer un suivi à distance au piscinier pour un service des plus complets à la carte.



► PoolCop Evolution

À noter : deux nouveautés pour 2019. L'une concerne la version **Evolution** du **PoolCop**, qui intègre désormais le module de communication, pour une gestion à distance de la piscine et ses équipements, fiable et efficace. L'autre nouveauté est l'intégration d'un traitement d'eau automatisé, soit par électrolyse de sel ou injection de chlore/rémanent pour proposer en clientèle une solution globale plutôt qu'un équipement additionnel, et ainsi éviter toute objection face au coût d'investissement.

WARMPOOL

EZPool : une solution connectée à partir de 450 € TTC

Warmpool vient de sortir pour 2019 une domotique baptisée **EZPool** (prononcer « izi » pour jouer phonétiquement avec l'anglais « easy » qui signifie « facile », NDLR), dont la spécificité est d'être universelle.

« Aujourd'hui, en termes de domotique piscine, un local technique est généralement équipé d'un appareil qui a la capacité de se connecter par l'intermédiaire du wifi ou du Bluetooth, mais avec des spécificités très limitées liées à l'utilisation seule de ce produit, supposant une télécommande ou une application par article concerné. C'est la raison pour laquelle le concept que nous avons développé est un produit universel qui s'adapte sur tous les locaux techniques, quel que soit le matériel existant, et qui va répondre à 95% au besoin du consommateur final.

Mettant l'utilisateur final au centre des fonctionnalités, EZPool lui permet de connecter l'ensemble des appareils afin de simplifier l'utilisation de sa piscine et d'optimiser leurs fonctionnements pour réaliser des économies.

Car, au regard du marché actuel, mis à part PoolCop et peut-être quelques autres acteurs qui m'auraient échappé, la grande majorité des solutions domotiques partent d'un produit ayant une fonctionnalité spécifique — le plus souvent un traitement d'eau ou une pompe à chaleur — et par le biais duquel sont gérés les autres appareils. Dans le cas d'un local technique existant, récent et déjà partiellement équipé, pourquoi devoir remplacer ce qui fonctionne ? Par exemple, si vous n'avez pas un besoin nouveau de traiter automatiquement votre eau parce que vous possédez déjà une régulation, pourquoi devoir changer d'appareil sous prétexte que celui-ci gèrera en plus tous les autres articles ? Ça n'a pas de sens, ni



d'intérêt pour le particulier, hormis pour des constructions de piscines neuves ou des grosses rénovations.

Nous concernant, au lieu de concevoir un coffret unique, nous avons réalisé deux box, **EZ1** et **EZ2** qui s'adaptent sur tous les locaux techniques existants. La première box, **EZ1**, informe des températures de l'air et de l'eau, du débit d'eau, va interagir avec la pompe de filtration, et va commander à distance les projecteurs. Son prix de vente public est de 450 € TTC et comprend les sondes et colliers de prise en charge.

La deuxième box, **EZ2**, fournit également les sondes et colliers de prise en charge nécessaires pour mesurer le Redox, le pH et la pression de l'eau, régler l'état du volet (ouvert ou fermé) et, en option, vérifier le niveau d'eau (piscines à débordement) et contrôler les pompes doseuses de produits de traitement, la pompe à chaleur, le nettoyeur automatique, la fontaine, la nage à contre-courant, les éclairages du jardin, etc.

La piscine connectée est la piscine de demain et bien qu'il existe des systèmes différents, nous les fabricants avons tous le même but : que le piscinier garde le lien avec son client pour être prescripteur de nouveaux services et de consommables. »

D'après une interview de Bernard PHILIPPE

Nouveaux électrolyseurs pour les pros **ELITE CONNECT & SMART NEXT** technologie et confort



ÉVOLUTIF

Les modules S-Driver permettent une adaptation des besoins de votre client et de son budget : d'une fonction «basique», proposez des fonctionnalités «full option».

CONNECTÉ

Via le coffret Fluidra Connect & GO ou la technologie PoolStation® intégrée, gérez à distance l'ensemble des équipements de la piscine.

NIVEAU DE SERVICE ÉLEVÉ

3 ans de garantie, écran tactile facile à utiliser, électrodes haut de gamme...



Gestion mobile



S-Driver pH, Rxer Chloré

ELITE CONNECT

La nouvelle génération d'électrolyseur



SMART NEXT

Demandez plus à un électrolyseur



Gestion mobile

Contrôle du pH et du redox pour les bassins jusqu'à 180 m², il a **TOUT D'UN GRAND**

Compatible avec la box Fluidra Connect pour un contrôle et un suivi de l'installation depuis n'importe quel système mobile **CONNECTABLE**

Écran tactile et navigation sur le menu de l'appareil simple d'utilisation, la **FACILITÉ AVANT TOUT**

KLEREO

Un lavage automatique du filtre et un Klereo à moins de 1 000 €

La piscine connectée est en plein boom, avec la plupart des acteurs qui s'intéressent à proposer une solution en la matière, comme on a pu s'en rendre compte lors du dernier salon professionnel Piscine Global à Lyon, et ce aussi bien pour la gestion globale de la piscine, que pour les équipements seuls comme les couvertures, les pompes à chaleur, etc. Tous les éléments d'une piscine vont être connectés à terme. Alors que pour l'instant, une majorité de fabricants tente de protéger leur marché en verrouillant les passerelles de communication, la question est de savoir s'il y aura ou non un protocole de communication commun, comme cela se concocte actuellement dans la domotique maison...

Le piscinier qui ne fait l'effort de se mettre au goût du jour de cette technologie va rapidement se retrouver en difficulté. En revanche, le piscinier qui connaît la piscine connectée la vend sans trop de difficultés.

Nous avons deux nouveautés. La première qui vient de sortir est un **Mini Klereo** qui gère uniquement le pH et le désinfectant, vendu moins de 1 000 € pour susciter l'envie au consommateur final et donner un avant-goût du Klereo au piscinier.

BSV.
with you since 1984

EVOLINK
Un électrolyseur au sel pour une piscine privée à gestion électronique conçue pour la parfaite désinfection de l'eau de la piscine.

L'outil en ligne pour vous communiquer avec votre piscine. Avec Ey-pools vous pouvez contrôler ses principales fonctions.

Délégation centrale
bsv@bsvelectronic.com - www.bsvelectronic.com
Tél. (+34) 93 861 51 15. Fax (+34) 93 861 52 99

BS POOL

La seconde nouveauté est le **Kompact M9 Hybride**, un système breveté combinant électrolyse au sel et injection automatique de chlore liquide, en cas d'insuffisance de la production de chlore par électrolyse.



► Kompact M9 SPA

Cette fonction hybride sert également à prendre le relais de l'électrolyseur lorsque la température de l'eau est en dessous de 15 °C, seuil à partir duquel tout électrolyseur doit être arrêté pour ne pas endommager les électrodes. Le système bascule automatiquement entre l'un et l'autre traitement afin de préserver la cellule d'électrolyse plus longtemps et assurer un fonctionnement optimal en toute saison. Cette combinaison des deux est une sorte de traitement d'eau 4 x 4. Ce produit exclusif Klereo assure au piscinier que son client ne rencontrera pas de problème en cours de saison.

Nos appareils automatisent la piscine en mesurant les températures d'eau et d'air, le pH, le taux de désinfectant, le débit, la pression du filtre, la consommation d'électricité, d'eau et de produits d'entretien, afin d'ajuster les temps de filtration et la quantité de pH et de bactéricide, selon les conditions réelles et les besoins de la piscine.

À noter l'existence de **Klereo Valve**, une vanne de filtre entièrement automatique pour effectuer régulièrement les contre-lavages.

Avec le kit **Klereo Connect** optionnel, le **Mini Klereo** et le **Kompact M9** se connectent à internet sur une interface ergonomique, pour piloter le dispositif à distance depuis un ordinateur, un Smartphone ou une tablette, étant précisé que les pisciniers peuvent alors organiser et optimiser la gestion de leurs contrats d'entretien, en proposant à leurs clients un suivi de la piscine avec maintenance préventive et actions correctives.



► Kit Klereo Connect

Nous travaillons exclusivement avec les pisciniers que nous formons à notre produit restant malgré tout technique. Et comme l'installation n'est pas à la portée du premier venu, nous assistons le piscinier lors de sa première installation.

D'après un entretien avec Omar SAAID

ACIS

Une interaction entre les équipements et une gestion depuis n'importe où

Pour intéresser le plus grand nombre de consommateurs, Acis a développé **Hydrapool**, un système de gestion de piscine à distance pour contrôler et piloter toute marque de pompes, régulations de traitement d'eau, pompes à chaleur, etc., depuis un Smartphone, une tablette ou un ordinateur, et ce, quel que soit le lieu. L'application est gratuite et le service sans abonnement.

Le coffret principal est installé dans le local technique, tandis que le boîtier **Hydrapool Connect** est localisé dans la maison à proximité de la Box.

Hydrapool informe de l'état de la pompe, du traitement d'eau et du niveau des bidons de désinfectant et pH, de l'état ouvert ou fermé du volet, de la pression du circuit filtration, des températures de l'air et de l'eau, de l'éclairage.



Depuis son écran, l'utilisateur peut gérer sa filtration en mode manuel ou automatique, avec réglage de l'horloge, intervenir et paramétrer le traitement d'eau automatique, ajuster la température souhaitée de la pompe à chaleur et commander l'éclairage subaquatique.

Des sécurités et alertes sont prévues en cas de défaut de circulation d'eau, d'analyses hors normes du pH ou du Redox, de futur manque de produit dans le bidon, de risque de gel, etc.

Hydrapool est accessible, via différentes interfaces, au particulier comme au professionnel, avec la possibilité de désassocier l'un de l'autre, et de créer plusieurs profils pour une utilisation adaptée et personnalisée. En outre, le choix d'une communication radio entre le local et la maison permet de longues distances d'implantation. Enfin, en cas de coupure du wifi (au niveau de la box internet seulement), l'utilisation des équipements de piscine reste possible depuis le coffret **Hydrapool**.

D'après un entretien avec Mickaël LIE

POOL MANAGER®

Le centre de contrôle de la piscine



traitement



pompe à
vitesse variable



chauffage



équipements



éclairage
piscine
et jardin



contrôle à
distance

Restez connecté avec vos clients

- Supervisez votre parc de PoolManager®
- Optimisez vos interventions
- Service inclus et sans frais supplémentaire



**L'expert
du traitement de l'eau,
la domotique en plus !**



Contactez votre représentant pour plus d'informations.

BAYROL France SAS
Chemin des Hirondelles
BP 52 - 69572 Dardilly Cedex
Tél. : 04 72 53 23 60
RCS de Lyon 309 979 428

**BAYROL
TECHNIK**

OCEDIS

Piloter une pompe à chaleur Melpac à l'autre bout du monde

Les pompes à chaleur mono et Inverter de la gamme **Melpac** (groupe Ocedis) sont des modèles connectés qui se pilotent à distance depuis un Smartphone ou une tablette via une application dédiée. La mise en chauffe, l'arrêt, le réglage de la température de l'eau s'effectuent ainsi du bout du doigt sur l'écran tactile, quel que soit le lieu, ce qui offre un vrai confort à l'utilisateur, en optimisant les temps de baignade dans les cas de résidences secondaires où l'on souhaite préparer son arrivée du week-end et piquer une tête sans attendre.



HAYWARD

Des solutions connectées globales compatibles avec les produits concurrents

La domotique, et par extension la piscine connectée, ne relève pas d'un phénomène de mode mais d'une demande qui s'installe, qui est durable, et dont les éléments permettant de la connecter feront partie, à terme, des équipements standards d'une piscine.

Pour les appareils connectés, il y a deux sous marchés. Le premier qui concerne les appareils individuels connectés qui dispose chacun de leur propre application, comme par exemple les pompes à chaleurs connectées ou les analyseurs flottants qui retransmettent à distance les données de l'eau de la piscine. Le second sous marché se réfère aux coffrets intelligents destinés à un pilotage global de l'ensemble de la piscine. C'est ce second qui concerne Hayward, avec ses deux produits : notre nouveauté 2019 **Control Station** et notre produit phare **AquaRite+**.

L'un comme l'autre consistent en un boîtier unique avec module wifi embarqué qui permet le pilotage à distance du traitement de l'eau (intégré à l'appareil), ainsi que des équipements périphériques (grâce à quatre relais auxiliaires), en l'occurrence la filtration, la régulation du chauffage, l'éclairage du bassin, et un équipement supplémentaire au choix tel qu'un surpresseur, une animation de bassin, un éclairage extérieur, etc.

Deux pompes de régulation pH et ORP sont intégrées dans le **Control Station**, tandis qu'un système d'électrolyse de l'eau salée avec pompe de régulation de pH est intégré dans l'**AquaRite+**, qu'Hayward requalifie volontiers de « contrôleur ».



► Control Station

Jusqu'alors, le boîtier wifi était une option sur l'**AquaRite+** que nous avons vendu très longtemps pour contrôler la piscine sans qu'elle soit nécessairement connectée au wifi. Seulement voilà, on a vu le virage depuis l'année dernière : nous connaissons un fort phénomène de rattrapage de boîtier wifi seul pour venir équiper en domotique des appareils qui ont été installés les années antérieures et dépourvus de connexion. Le consommateur n'est plus seulement intéressé par le



► AquaRite+

système de contrôle automatique de sa piscine, il souhaite la fonction de domotique pour interagir avec sa piscine. La demande pour cette fonction est en très forte progression, ce qui nous oblige à revoir à la hausse la capacité des serveurs.

Ces appareils évoluent très régulièrement. On a remplacé dernièrement les écrans par des modèles plus grands et tactiles pour une utilisation plus pratique, plus ludique pour l'utilisateur.

Hayward croit beaucoup en ces produits-là et va continuer à les proposer en poursuivant le développement d'autres appareils, puisque nous sommes également fabricant de pompes de filtration, pompes à chaleur, systèmes de traitement d'eau. Ainsi, quand nous développons un produit, nous sommes capables de proposer des solutions globales, avec des produits étudiés pour pouvoir être directement pilotés par nos appareils, bien que nos appareils soient des systèmes ouverts, c'est-à-dire capables de pouvoir aussi piloter d'autres appareils qui ne sont pas forcément de la marque Hayward.

D'après une interview de Patrice MARTIN, Responsable Secteur France

Magique...

Contrôlez à distance **les piscines de vos clients !**



Credit photos : Getty Images, G. Deléix • 2019

GAGNEZ DU TEMPS EN DIAGNOSTIC ET EN DÉPLACEMENT et pilotez à distance toutes les fonctions essentielles de votre parc de piscines. Proposez **Aquarite®+**, l'électrolyseur au sel multifonction et connecté : vous rassurez vos clients avec une prestation de maintenance qui vous démarque !



FILTRATION



CHAUFFAGE



ÉCLAIRAGE



ÉQUIPEMENTS



TRAITEMENT DE L'EAU



PH / REDOX

 **HAYWARD®**

PENTAIR

Deux solutions complètes : tout Pentair ou ouvert à d'autres marques

Dans la gamme Pentair, **IntelliPool**® et **Maestro**® sont les deux appareils que nous recommandons pour une piscine intelligente, connectée. Tous deux sont équivalents en termes de services rendus, mais avec cette différence : **IntelliPool**® est orienté vers un environnement très Pentair, bénéficiant d'un niveau d'échanges de données très poussé, tandis que le système **Maestro**® est ouvert à d'autres marques de pompes à vitesse variables, d'autres types d'électrolyseurs, d'autres pompes à chaleur, etc.

Il est évident qu'utiliser **IntelliPool**® avec un environnement « Intelli » Pentair permet d'obtenir un niveau de pertinence de gestion du bassin supérieur, car on a la totale maîtrise, en termes de collecte d'informations ou d'influence sur chacun des matériels. Exemple : Un **Maestro**® dira à une pompe à vitesse variable d'une autre marque de passer en vitesse 4 pour répondre à un besoin précis, parce qu'on aura programmé cette vitesse sur 1450 rpm, alors qu'**IntelliPool**®, avec une pompe **IntelliFlo**®, dira à cette pompe de passer à 1355 rpm

vu le contexte actuel, et la minute suivante, pour une autre raison, il la baissera à 1245 rpm, etc. De fait, avec un environnement « Intelli » Pentair, on l'exploite mieux, alors qu'avec un environnement ouvert, on est plus limité en termes de pertinence.

IntelliPool® et **Maestro**® sont connectables sans fil à la box internet de la maison pour un accès à l'ensemble des informations, depuis un Smartphone, une tablette ou un ordinateur, d'où un contrôle à distance de la piscine de la part de l'utilisateur à partir de n'importe quel endroit du monde, et un contrôle possible par le piscinier pour des offres de services à la carte. Le système **IntelliPool**® ou **Maestro**® comprend globalement tout ce qu'il faut en termes de programmation et de gestion de la qualité de l'eau. Ne sont pas compris les composants de puissance qu'il faut prévoir pour alimenter les différents équipements électriques, car tous ne peuvent pas être branchés directement sur le système. La pompe doit être protégée par un disjoncteur magnétothermique, des relais sont nécessaires pour une pompe à chaleur ou une pompe



► IntelliPool

de régulation, etc. Il faut pour cela recourir à un coffret de puissance, généralement de la compétence d'un électricien. Cette compétence, qui peut faire défaut chez les pisciniers et constitue un réel frein à la démocratisation de la domotique, nous nous proposons de remédier en proposant notre solution « **EZ Connect** » qui se présente sous la forme d'un coffret de puissance déjà configuré et pré-câblé pour assurer l'asservissement de tous les équipements pilotables par **IntelliPool** ou **Maestro**. Non seulement le coffret **EZ Connect** permet l'installation par les pisciniers en quelques heures d'une solution domotique Pentair complète sans compétences électriques particulières, mais il en rend également l'achat, la vente, la configuration et le dépannage plus simples, rapides, sûrs et évolutifs.

D'après un entretien avec Brice NICOLAS

PERAQUA

Un processus entièrement automatisé, lavage de filtre compris

Smart Pool Control Package est un système intelligent de gestion automatique et à distance pour piscines, développé par Peraqua. Il est très complet puisque c'est notamment l'un des rares du marché à garantir un processus entièrement automatisé de contre-lavage du filtre à sable en fonction de la pression, grâce à une vanne multivoies motorisée parmi les plus modernes au monde : une vanne à 7 positions du groupe Praher, dont Peraqua est une division.

Ce système consiste en un boîtier intelligent disposant de composants fiables de haute qualité, sous les ordres duquel sont reliés un ensemble d'équipements satellites comme la pompe de filtration, la régulation automatique du traitement d'eau (pH et Redox), le chauffage de la piscine avec une température constante de l'eau. L'appareil gère la durée de filtration en fonction de la température de l'eau, du niveau d'eau et permet la commande à distance des projecteurs, tant l'éclairage que la gestion des couleurs.



Une programmation personnalisée permet à l'utilisateur de tirer le meilleur profit de sa piscine et de disposer des fonctions de gestion à distance qu'il estime les plus pertinentes pour lui, pour une réelle facilité d'utilisation.

CCEI

Deux gestions à distance : l'une Bluetooth, l'autre wifi

Nous proposons deux solutions pour connecter les piscines, avec en premier lieu les options **Zenit** et antenne **BT** qui permettent de contrôler à distance notre coffret **Meteor** par Bluetooth depuis Smartphone ou tablette via une application dédiée ; et en second lieu, notre nouveau système de contrôle **Vigipool** qui permet de surveiller à distance et en temps réel toute piscine, depuis n'importe quel lieu, sur vigipool.com à partir d'un Smartphone, d'une tablette ou d'un ordinateur connecté à internet.

La première solution étant par système Bluetooth, implique que l'utilisateur soit placé dans un rayon d'une vingtaine de mètres du boîtier pour accéder aux remontées d'informations de sa piscine, et pour contrôler par ailleurs les temps de filtration, l'éclairage et le choix des couleurs des projecteurs, la mise en marche d'un éventuel électrolyseur raccordé au Meteor, changer les modes de fonctionnements, etc.

En revanche, notre deuxième appareil connecté **Vigipool** n'est pas dans la même optique d'utilisation. C'est pour nous un système de surveillance de sa piscine depuis n'importe quel lieu, sur vigipool.com, à partir d'un Smartphone, d'une tablette ou d'un ordinateur connecté à internet. Pour ce faire, une petite antenne reliée au réseau radiofréquences Sigfox est installée et raccordée à l'un de nos appareils de contrôle tels qu'**Orpheo**, **Meteor**, **Limpido XC**. Toutes les informations importantes de la piscine propres à ces appareils sont alors envoyées sur une plateforme web sécurisée accessible sur vigipool.com, où se trouvent un espace spécifique pour le piscinier, qui peut y voir toutes les piscines qu'il a installées, un autre espace spécifique pour le particulier qui n'a accès qu'à sa piscine, et même un espace pour éventuellement un réseau qui voudrait avoir un regard sur toutes les piscines installées par ses adhérents.

Les informations remontées concernent la valeur du pH, la température de l'eau, les modes de fonctionnement, le temps de filtration (Meteor), les temps de production de chlore (Limpido XC),

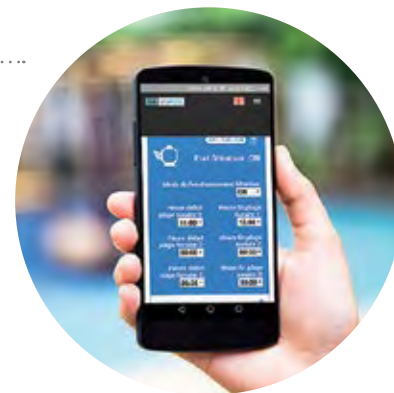


l'état ouvert ou fermé d'un volet flottant, etc. De plus, des messages d'alertes (pH trop bas, bidon vide...) sont adressés.

Enfin, l'historique des données récoltées par **Vigipool** reste accessible.

L'approche de ces deux systèmes n'est pas assimilable à de la domotique. Les options **BT** sont du contrôle de proximité de l'appareil, tandis que le **Vigipool** est plus apparenté à du monitoring. Nous nous différencions de la domotique vu que nous n'agissons pas à distance. La gestion à distance est très demandée pour agir sur la température de l'eau et moins sur les autres fonctions de la piscine (pourquoi allumer ses projecteurs dans sa résidence secondaire ?). Les pompes à chaleur étant de plus en plus pourvues d'un contrôle à distance, nous proposons une solution plus simple dans sa mise en place (pas de câble RJ45 ou autre réseau wifi à paramétrer), de tarif plus accessible et avec une vraie valeur ajoutée pour le client final : il peut surveiller sa piscine, et son installateur a aussi un œil dessus.

*D'après une interview de Florian BIANCHINI,
Responsable marketing.*



► Vigipool



ASTRALPOOL

Plus de 100 produits connectés pour la piscine

Parmi les objets connectés d'AstralPool, signalons :

1- **Connect & Go**, une solution intelligente de contrôle à distance d'une piscine depuis un Smartphone ou une tablette, via une application native, et ce quel que soit le lieu où l'on se trouve. À noter que dès lors que l'appareil est installé et enregistré sur la plateforme Connect & Go, la détection des équipements connectés se fait automatiquement.

Idéal pour gérer la filtration, les projecteurs immergés, le traitement de l'eau et même l'arrosage du jardin. Grâce à un accès personnalisé, le piscinier est en mesure de diagnostiquer, gérer et contrôler toutes les installations de son parc de piscines connectées. Il peut ainsi proposer des prestations de services à la carte à ses clients et optimiser ses interventions.

2- L'analyseur d'eau connecté **Blue Connect** se présente tel un assistant personnel pour

l'entretien d'une piscine ou d'un spa. Grâce à l'accessoire Blue Fit 50, Blue Connect peut être installé dans le local technique au lieu de flotter dans le bassin. Cette alternative est particulièrement utile pour les piscines équipées d'un volet ou si l'utilisateur ne souhaite pas de flotteur dans son bassin.

L'appareil ne nécessitant aucune programmation, à peine est-il installé qu'il mesure les paramètres principaux de l'eau et les envoie en temps réel sur un Smartphone ou une tablette via l'application dédiée et le réseau radiofréquences Sigfox ou à défaut, le réseau wifi qui nécessite l'accessoire Blue Extender.

L'entretien de l'appareil a été simplifié : désormais la sonde et la batterie se remplacent sans outil, en 2 minutes.

Et la nouveauté 2019 est le **Blue Connect Plus** qui offre au professionnel

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

les déplacements inutiles pour les entretiens ! Le piscinier offre une qualité de service optimale à son client en lui prescrivant des conseils et en l'orientant vers des solutions de traitement adaptées à l'état de son eau de piscine. C'est une vraie valeur ajoutée et des ventes de produits chimiques supplémentaires assurées.



► Blue Connect



► Connect & Go

POLYTROPIC

Polyconnect Pro : une solution connectée au service des professionnels

Polyconnect Pro, développé par Polytropic, est un système de gestion à distance d'un parc de piscines qui communique par ondes radiofréquences entre le coffret piscine et la box internet, et par internet via les serveurs de Polytropic vers un Smartphone, une tablette ou un ordinateur.

Cette solution connectée au service des professionnels, mais aussi des particuliers, centralise et affiche en temps réel toutes les données des équipements connectés à la piscine : filtration, traitement de l'eau, nettoyeur automatique, pompe à chaleur, volet roulant, éclairage, nage à contre-courant, mais aussi éclairage du jardin, fontaine, arrosage automatique, etc.

Les informations sont relayées à la fois au piscinier et au service technique de l'entreprise, pour anticiper tout éventuel problème, avec au besoin un accès à distance des techniciens de Polytropic aux réglages de leur appareils de traitement d'eau et/ou de pompe à chaleur, pour toute amélioration, optimisation, voire mise à jour.



Chaque élément connecté est pilotable manuellement ou automatiquement suivant un calendrier journalier ou hebdomadaire. Il est ainsi possible à distance d'ajuster les valeurs de pH et de Redox, de modifier les temps de filtration, d'arrêter l'électrolyseur selon la position du volet, d'adapter la vitesse variable d'une telle pompe en fonction des besoins, d'avertir le client lorsque le filtre est encrassé...

REGUL'ÉLECTRONIQUE

Un électrolyseur connecté pour contrôler son parc piscines

IDOit Connect est un électrolyseur de sel intelligent, de dernière génération, développé par Régul'Électronique. En plus d'assurer un traitement optimal de l'eau de la piscine, cet électrolyseur connecté mesure et transmet à distance sur Smartphone, tablette ou ordinateur, un ensemble de données concernant les paramètres essentiels de l'eau et l'état des équipements via une simple interface web. Conçu pour aider les pisciniers professionnels à optimiser leur activité d'entretien, IDOit Connect leur offre la possibilité d'avoir une vision globale de leur parc de piscines très simplement et sans se déplacer.

En cas d'anomalie (cellule à changer, bidon vide, etc.), le professionnel reçoit une alerte accompagnée

de consignes pour le guider dans l'action corrective à apporter.

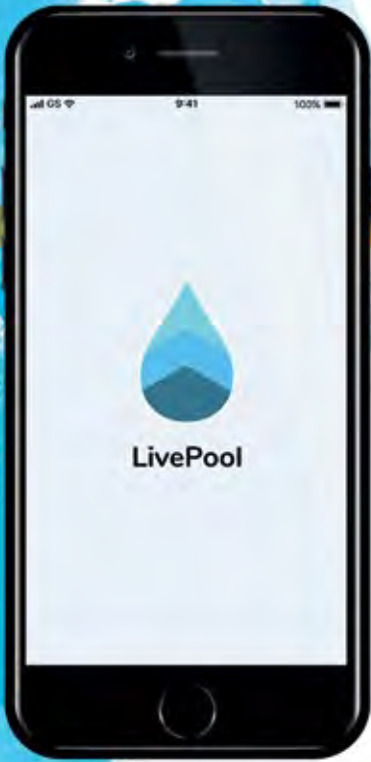
Une interface web est également destinée à l'utilisateur final afin que celui-ci puisse s'informer de l'état de sa piscine d'un seul coup d'œil.


Cet appareil haut de gamme traite de manière optimale les bassins jusqu'à 100 m³, régule le pH, mesure le taux de sel. Il dispose d'une cellule auto-nettoyante à inversion de polarité, d'une mémorisation du sens d'inversion pour préserver la durée de vie de la cellule, d'une production réduite sous volet fermé pour préserver les équipements (liner, volet...), d'une fonction boost de 24 à 72 h, d'un mode hivernage automatique, d'un affichage complet de la température de l'eau, de la quantité de sel à ajouter, du taux de pH, etc.



La technologie exclusive d'IDOit permet de maintenir la même capacité de production de chlore malgré les variations de température, du taux de sel et de l'état de la cellule. Cette technologie permet d'allonger considérablement la durée de vie de la cellule. Équipé d'un capteur TDS, cet électrolyseur mesure de manière fiable et précise le taux de sel et affiche la quantité de sel exacte à ajouter.



Application gratuite





Live Pool

L'application qui rend la piscine intelligente et connectée !

Adaptable à la construction et à la rénovation // Paramétrage des équipements en moins de 5 minutes

DES FONCTIONNALITÉS QUI ASSURENT UNE EAU PROPRE AU QUOTIDIEN !








- + Mesures et corrections du pH & du redox.
- + 3 modes de gestion de la filtration.
- + Affichage de la consommation électrique de la pompe.
- + Fonction hors gel.

DES FONCTIONNALITÉS POUR GAGNER EN CONFORT !


- + Pilotage de l'éclairage.
- + Affichage en temps réel de la température de l'eau et de l'air.

UNE SOLUTION MODULABLE !

- + Choix de l'équipement en fonction du besoin.
- + Possibilité d'ajouter de nouvelles fonctionnalités facilement.

Des marques



Tel : 09 70 72 5000 Email : info.fr@cf.group

www.my-cfgroup.fr

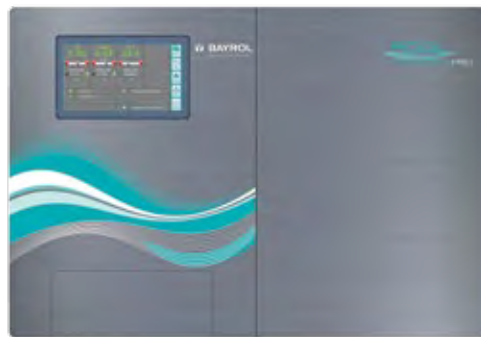
BAYROL

Une régulation pH+ désinfectant pour contrôler à distance d'autres équipements

Le **PoolManager®** de BAYROL est un véritable système connecté de gestion de la piscine, simple, intuitif et pratique grâce à un menu clairement structuré affiché sur grand écran tactile.

Outre la régulation automatique du chlore, de l'oxygène actif ou du brome et du pH, l'appareil commande la pompe de filtration. Il permet de gérer le chauffage, les jeux d'eau, l'éclairage... de la piscine grâce à un système programmable évolutif. Une fois l'appareil connecté à internet ou à un réseau local, les informations affichées à l'écran sont disponibles en temps réel sur Smartphone, tablette, ordinateur, permettant ainsi à tout moment et où que l'on se trouve d'en prendre connaissance et de contrôler à distance toutes les fonctions de la piscine.

Et dès que les seuils d'alarmes sont atteints, un système



► PoolManager®

émettant un signal sonore se déclenche. Les anomalies sont alors signalées à l'écran, voire par e-mail.

Véritable outil domotique, il devient le centre de contrôle de la piscine.

Le **PoolManager® Pro** propose en plus de ces caractéristiques et grâce à une technique utilisée en piscine municipale par sonde potentiostatique, de bénéficier d'une excellente précision. En effet, il est capable d'afficher le taux de chlore libre directement en mg/l.

ZODIAC

Des appareils connectés pour une gestion raisonnée de la piscine

Pour répondre à un marché en pleine expansion, Zodiac s'est fortement engagé dans le développement de produits connectés, associant hautes performances, intelligence et fiabilité. L'utilisateur peut contrôler l'ensemble des équipements de sa piscine : traitement d'eau, chauffage, nettoyage, l'éclairage et la filtration depuis un Smartphone ou une tablette via l'application gratuite **iAquaLink** (iOS et Android). L'application donne accès aux fonctions de chaque appareil Zodiac connecté : le pilotage de la piscine devient alors plus facile et adapté à chaque besoin.

eXO, la nouvelle plateforme du fabricant, est composée de trois modèles d'électrolyseurs haut de gamme (électrodes longue durée et sondes haut de gamme), comprenant deux électrolyseurs au sel (eXO iQ et eXO iQ LS basse salinité) et un électrolyseur exclusif au magnésium (Hydroxinator iQ). La gamme, évolutive, permet d'intégrer aux électrolyseurs des modules complémentaires de traitement d'eau, comme par exemple le régulateur pH Link, ou le Dual Link qui gère à la fois le pH et la chloration (méthode Redox). Il est aussi possible de connecter une pompe de filtration Zodiac à

vitesse variable ou toute autre pompe mono-vitesse, de contrôler l'éclairage multicolore de la marque ou un autre éclairage monochrome, ainsi qu'un équipement supplémentaire comme un surpresseur ou une lame d'eau. Le contrôle de tous ces équipements est centralisé en une seule interface claire et précise, via l'application iAquaLink. L'utilisateur peut ainsi, en un seul coup d'œil, contrôler et maîtriser la qualité de son eau.



Première pompe à vitesse variable écoresponsable et connectée sur le marché, la **FloPro VS** est pilotable à distance depuis un Smartphone ou une tablette via l'application iAquaLink. Elle dispose de 8 vitesses programmables pour s'adapter à chaque équipement en fonctionnement, pouvant ainsi réduire la consommation électrique jusqu'à 90 %, avec un niveau sonore considérablement plus faible qu'une pompe mono-vitesse. Elle est pilotable à distance depuis un Smartphone ou une tablette via l'application

iAquaLink. L'utilisateur n'a plus besoin de se déplacer au local technique pour démarrer, arrêter ou programmer la vitesse et les heures de fonctionnement de la pompe.

La nouvelle gamme de pompes à chaleur réversibles **Z400 iQ** se pilote également dans les mêmes conditions (température de l'eau, chauffage et refroidissement, standby, mode silence, etc.). Grâce à sa sortie d'air verticale offrant une zone de dégagement réduite de 70 % et son design novateur, la pompe à chaleur s'intègre parfaitement dans tous les espaces.

Enfin, le robot connecté **RV 5480 iQ** est également pilotable via iAquaLink depuis un Smartphone ou tablette. L'interface de l'application permet de lancer, choisir, paramétrer les programmes de nettoyage et de bénéficier ainsi de toutes les fonctionnalités du robot de manière optimale : démarrer ou arrêter, augmenter ou réduire le temps de cycle, sélectionner les modes, visualiser le temps restant, vérifier l'indicateur de filtre plein... À noter : un mode télécommande permet aussi de diriger le robot selon le besoin pour un nettoyage localisé et précis.



Pompe à chaleur Z400 iQ, Élégante et discrète



Gris beige

Gris aluminium

POMPE À CHALEUR Z400 iQ: ÉLÉGANTE ET DISCRÈTE.

Avec son design unique, la sobriété de ses deux coloris et ses lignes épurées, la pompe à chaleur Z400 iQ s'intègre parfaitement et s'accorde avec élégance à tous vos environnements piscine. Dotée d'un mode SILENCE et d'une sortie d'air verticale, elle est d'une discrétion absolue, même dans les espaces réduits.

Connectée à votre réseau WI-FI, elle se pilote à distance via l'application iAquaLink™(1): depuis votre smartphone. Vous pouvez ainsi la configurer et consulter ses différents modes de fonctionnement comme la température de l'eau, le chauffage / refroidissement, le mode silence...

(1) L'application iAquaLink™ sera disponible durant la saison 2019.



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 faut-il toujours avoir en stock de l'oxygène actif liquide (peroxyde d'hydrogène) pour les clients ?

Bientôt nos clients vont à nouveau traiter l'eau de leur piscine. Beaucoup utilisent des produits chlorés stabilisés (galets, pastilles, granulés). Pour protéger le chlore de leur dégradation par les UV du soleil ces produits contiennent un stabilisant : l'acide cyanurique. Autant avec 30 à 40 mg/l (ppm) ce stabilisant permet au chlore protégé de ne pas se dégrader. Malheureusement dès que sa concentration dans l'eau atteint 70, 80 mg/l, son efficacité devient nulle et les eaux se dégradent rapidement. On assiste alors à un développement rapide des algues, des germes pathogènes et aucun traitement choc au chlore ne peut agir.

On sait que l'on a 2 solutions :

- ou déconcentrer en vidant plus ou moins le bassin pour apporter une eau neuve ;
- ou utiliser un produit insensible au chlore et à son stabilisant : l'oxygène actif qui est un peroxyde d'oxygène concentré à 35%.

La formule chimique de ce produit étant H_2O_2 , dans l'eau il se transforme en eau (H_2O) et en oxygène (O). Ainsi, il assure un fort pouvoir oxydant. En 1 nuit et 1 jour, l'eau qui était devenue verte intense retrouve sa clarté bleue transparente. Pour arriver à ce « miracle » on doit véritablement « matraquer » son eau avec 1 litre de peroxyde d'hydrogène (à 35%) pour 10 m³ d'eau. Pour assurer plus longtemps sa rémanence (surtout lorsque l'eau dépasse 25°C), il est toujours conseillé d'y ajouter un algicide polymérisé non moussant.



C'est souvent en pleine saison, après avoir trop utilisé un chlore stabilisé (surtout avec un granulé « matraquant » abondamment pour faire un traitement de choc), on ne peut plus revenir au chlore et cela nécessite alors de finir la saison avec cet oxygène actif liquide ou de vider totalement ou partiellement la piscine.

Dans le futur pour vos clients, il y a plusieurs solutions :

- passer au brome (n'a pas de stabilisant) équipé d'un brominateur ;
- continuer doucement aux chlores stabilisés (surtout galets dans un diffuseur flottant), algicides + chlore non stabilisé : l'hypochlorite de calcium (Chloryte®/Bayrol, *hth*®, PCH/Ocedis, Hypo Stick/Gaches Chimie...)

Le peroxyde d'hydrogène étant aussi considéré comme un composant permettant de réaliser un explosif, depuis

août 2017 un nouveau décret a encadré sa vente et son achat à partir des concentrations supérieures à 12%. Il faut donc tenir obligatoirement un registre qui comporte diverses rubriques : nom et prénom, date de naissance, adresse et date du lieu de vente, type de produit et quantité, utilisation du produit et signature.

Cet enregistrement doit se faire sur un registre papier coté et paraphé par un commissaire de police ou un commandant de brigade de gendarmerie. Ces données doivent être conservées 5 ans, en cas de cessation d'activité, remettre ce registre à la police ou à la gendarmerie dans un délai de 3 mois.

Certains fabricants comme Ocedis, *hth*®... ont créé ce registre pour leurs clients piscine. Certes on pourrait préférer ne pas avoir cette contrainte mais voyez qu'ainsi, nos concurrents des grandes surfaces ne peuvent plus gérer une telle vente en caisse et réduisent, voire suppriment les ventes de produits piscine.



NOUVEAUTÉS 2019

LA LIGNE PLAGE



4 MODÈLES, 4 FORMATS DIFFÉRENTS, POUR UN DESIGN ORIGINAL !

CARRY, GRUISSAN, CANET et LEUCATE : quatre nouveaux modèles Génération Piscine, pensés pour toute la famille et toutes les envies !

Dotée d'un design innovant, la ligne "Plage" propose quatre espaces fonctionnels : plage détente, espace baignade-loisir, couloir de nage et escalier confort.

Venez découvrir notre nouvelle ligne "Plage"
et tous les modèles Génération Piscine sur
www.generationpiscine.com

 **generationpiscine**
On les préfère à la coque

Pourquoi renouveler chaque année l'eau d'une piscine ?

À l'exception d'une piscine collective, il n'est pas nécessaire de renouveler la totalité de l'eau de la piscine tous les ans si son entretien l'année précédente s'est bien déroulé.

Déjà, lors de l'hivernage « passif » (et non « actif » où la filtration est maintenue), le niveau d'eau du bassin a été baissé sous les refoulements. Ainsi, ce sont déjà 30 à 60 cm d'eau qui sont évacués. Durant l'hiver la pluie se chargera de remonter ce niveau d'eau. À la mise en route au prochain printemps, il est logique de passer le balai aspirateur manuel pour envoyer à l'égout tout ce qui s'est déposé au fond durant l'hiver. On obtient donc un renouvellement global de l'eau du bassin correspondant à plus de la moitié en évitant ainsi d'avoir une eau « vieillissante ». En outre il arrive régulièrement en saison que l'on doive ajouter de l'eau neuve dû à l'évaporation générée par la chaleur, le vent ainsi que pour laver le filtre de la piscine.



Dans la plupart de nos régions (exceptées les Antilles françaises), pour éviter des dépôts gris dus au calcaire propices à la fixation d'algues et déchets divers, il est toujours très recommandé à la mise en route d'introduire dans l'eau un stabilisant calcaire dit « séquestrant » (Calcinex®/ Bayrol, Antical/Ocedis, Stop-Calc/hth® ...). Pour les eaux dures entartrantes, TH supérieur à 30°F (1°F = 10mg/l de CaCo³) prévoir de doubler la dose.

S'il est nécessaire de vider complètement le bassin.

Plusieurs circonstances peuvent amener à changer totalement l'eau de la piscine :

- 1- En saison, le chlore a été bloqué par un excès de stabilisant (acide cyanurique) conduisant de terminer la saison avec un oxygène actif (peroxyde d'hydrogène). On souhaite repartir à zéro avec une eau neuve.
- 2- Intervenir pour changer le revêtement (liner, membrane armée...)
- 3- La présence trop importante de tartre sur parois et fond nécessite de le traiter en profondeur bassin vide. En saison, on se protégera de ce fléau en mettant un stabilisant calcaire dès la mise en route, voire de le renouveler en pleine saison.

Une fois la piscine vide, quelques précautions sont à prendre. Le bassin peut subir une grosse pression du terrain d'ordinairement compensée par le poids de l'eau contenue dans la piscine. Si le terrain est gorgé d'eau, cette pression peut avoir des effets néfastes : déformer les parois, fissurer la piscine en coque polyester, former des plis irréversibles au liner...

Aussi faut-il veiller à ce que la piscine reste vide le moins longtemps possible, limiter la durée des travaux en choisissant la période où les sols sont moins chargés d'eau. S'il s'agit d'une vidange pour rétablir l'équilibre ou la propreté de l'eau, laisser environ 30cm d'eau au fond du bassin ne compromettra pas les opérations d'entretien.

En présence d'un liner, utilisez une pompe pour le plaquer au bassin et tentez de faire disparaître les éventuels plis avec une brosse de paroi lors de la remise en eau.

On comprend qu'on ne vide pas une piscine à la légère. Si la période idéale semble être le printemps pour profiter d'une eau neuve dès le début de la saison et éviter aussi les risques d'un sol gorgé d'eau, la fin de l'été peut être aussi une bonne solution ou toute autre période quand les nappes d'eau souterraines sont basses et le terrain sec.

Qualité supérieure | réservée aux professionnels

MASTIC-COLLE PROFLEX

N°1 depuis 1995 en qualité et services

24 ANS ***

PROFLEX Hybride 6^e génération

EXCELLENTE ADHÉRENCE SUR : Aluminium, Zinc, Acier, Laiton, Cuivre, Inox, Bois, Miroir, Verre, Céramique, Béton, Marbre, Faïence, Brique, Plâtre, P.V.C., Polyester, Résine époxyde, Polystyrène, ABS, Polycarbonate, Toile, Bâche, etc.

Fixe, Répare, Colle, Jointe, Décore, sur multi surfaces en milieu HUMIDE et SEC MÊME DANS L'EAU

Pour les Pros, qui savent faire la différence

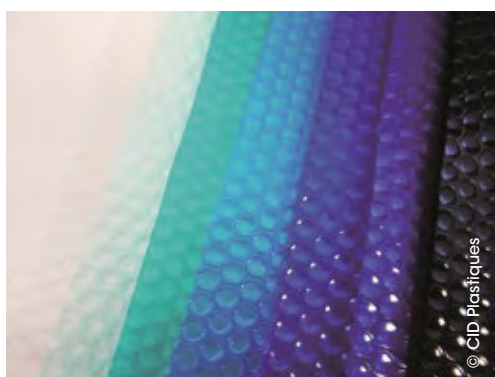
- ← Sans primaire
- ← Polymérisation rapide à basse température
- ← Peut être peint
- ← Résiste aux U.V.
- ← Fongicide, inodore
- ← Reste souple
- ← Sans solvant ni silicone
- ← Sans isocyanate
- ← Résiste au vieillissement
- ← Joint colle universel
- ← Contenance 310 ml

Blanc
Gris
Noir
Transparent
Sable
Bleu

AFG Europe SAS
10, parc du Millénaire - 1025, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER
Tél. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax. +33 (0)4 67 20 40 20 - afg2europe@gmail.com

Pourquoi bien utiliser et entretenir sa couverture à bulle ?

Évitez d'employer le terme « bâches à bulles » qui banalise le concept de cette couverture avec des caractéristiques techniques intéressantes.



Cette couverture d'été isothermique économique s'utilise dès la remise en route de la piscine au printemps jusqu'à l'automne.

Ses avantages :

- Limite considérablement l'évaporation (près de 98%)
- Garde l'eau propre
- Réchauffe et conserve la température de l'eau la nuit
- Réduit la consommation d'eau, de chauffage et des produits d'entretien

La couverture à bulles flotte sur l'eau : face à l'eau ses bulles ou alvéoles assurent l'isolation thermique alors que sa face visible est un anti-UV. Grâce à son contact « bulles » avec l'eau, elle ne bouge pas en cas de vent.

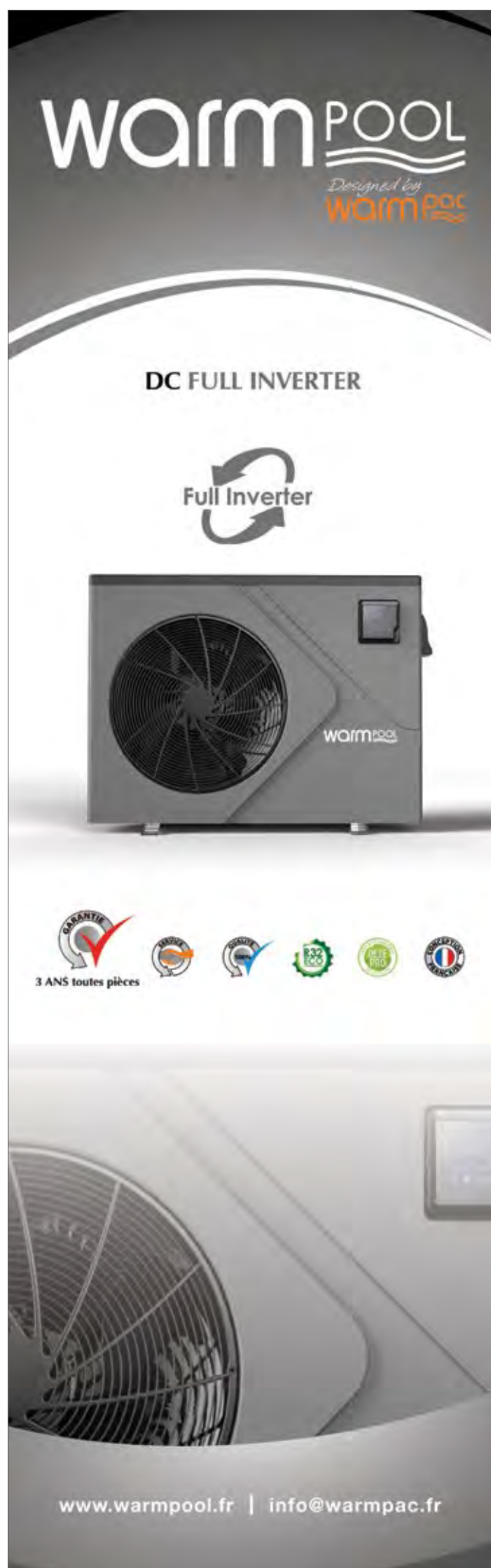
Avec un système de chauffage, l'utilisation de cette couverture permet de réduire les dépenses d'énergie.

La longévité de ce produit dépendra de l'épaisseur du film en polyéthylène (bulles non comprises) et de sa finition.

Pour faciliter la mise en place et l'utilisation aisée de la couverture, celle-ci peut être enroulée sur un enrouleur conçu pour cet usage. Les œillets placés sur son côté bordé serviront à l'accrocher (œillet tous les 50cm). Un enrouleur à roulettes permet de le déplacer quand nécessaire.

Lorsque les rayons solaires frappent la couverture, les infrarouges sont piégés. Cette énergie calorifique se transmet aux bulles d'air qui à leur tour la restituent à l'eau de la piscine.

En cas de non utilisation sur son enrouleur, protégez-la avec une bâchette de protection.



warmPOOL
Designed by warmpac

DC FULL INVERTER

Full Inverter

3 ANS toutes pièces

www.warmpool.fr | info@warmpac.fr

The advertisement features a grey pool cover with a large black fan on the front. The fan has the 'warmPOOL' logo on it. Above the fan, there is a circular icon with two arrows forming a loop, labeled 'Full Inverter'. The background is a light grey gradient. At the bottom, there are several icons representing warranty and quality: a red checkmark in a circle, a blue checkmark in a circle, a green gear, a green leaf, and a French flag. Below these icons is the text '3 ANS toutes pièces'. At the very bottom, the website 'www.warmpool.fr' and email 'info@warmpac.fr' are listed.

PRODUITS EQUIPEMENTS INNOVATIONS



Dans ces pages, vous retrouverez les nouveautés produits et services du moment concernant la piscine, le spa, le sauna, le hammam et leur environnement. Ces articles sont repris et développés plus en détails sur notre site EuroSpaPoolNews tout au long de l'année.

Soyez les premiers à nous communiquer vos éléments rédactionnels et photos à contact@europoolnews.com.

Elbtal Plastics

Membranes armées 3D inspirées des plus belles plages du monde

Pour continuer de faire rêver les propriétaires de piscine à des contrées lointaines voire exotiques, après Tahiti, Hawaï et Capri, ELBTAL PLASTICS les emmène encore une fois dans les îles du Pacifique, réputées pour leurs plages splendides. Le nouveau modèle Fidji intègre la collection ELBE Pool Surface et vient donc enrichir la gamme de membranes armées en relief 3D Island Dreams®. Cette dernière offre la promesse de l'aspect visuel de plages idylliques, pour un dépaysement garanti. Outre des qualités esthétiques, Island Dreams® dispose d'un certificat antidérapant de classe C pour les zones de passages des baigneurs, garantissant une parfaite sécurité dans la piscine. Cette collection de membranes armées est aussi facile à poser, par recouvrement ou bout à bout et permet de différencier dans un bassin les zones d'entrée de plage, les escaliers ou encore un espace bar aquatique. Le rendu final est ainsi très valorisant pour la piscine. Les instructeurs et apprentis poseurs ont également pu constater au cours des formations la quasi absence de fumée lors de la soudure de ces revêtements, offrant un véritable confort de travail aux pisciniers au quotidien.



L'ensemble de la gamme bénéficie d'une garantie imperméabilité de 15 ans et reste la seule sur le marché à répondre aux exigences de la norme EN 71/3 (relative à l'absence de produits dangereux dans les jouets en plastiques destinés aux enfants), bénéficiant de matières premières vierges de première qualité.

Pour faire évoluer ses créations, Elbtal Plastics, qui appartient au groupe KAP AG, s'appuie sur 50 ans d'expérience en fabrication de membranes d'étanchéité et sur des racines dans l'industrie chimique remontant à 1837.

info@elbtal-plastics.de / www.elbepools.com



GAGNEZ DU TEMPS,
PRÉPAREZ VOTRE SAISON

**INSTALLEZ LOGYCONCEPT3D
LE LOGICIEL DE
DÉCLARATIONS DE TRAVAUX**

CERFA ET TOUTES LES ANNEXES OBLIGATOIRES

PLAN DE SITUATION, PLAN DE MASSE, PLANS DE
COUPE, INSERTIONS PAYSAGÈRES EN MULTIVUE,
ENVIRONNEMENTS PROCHE ET LOINTAIN

EN SEULEMENT QUELQUES MINUTES !

**logy** CONCEPT
3D

www.logyconcept3d.com
05 57 02 09 32 / contact@logyline.com

Génération Piscine

Le projet piscine en réalité augmentée sur appli

Le fabricant de piscines coques Génération Piscine lance son application pour tablette (iOS), véritable outil d'aide à la vente pour les distributeurs de la marque. Avec cette application innovante, le client peut mieux que jamais visualiser son projet de piscine, grâce à une importante galerie intégrée de 650 photos, permettant une personnalisation affinée de la future réalisation. Modèles de coque, couleur, options, accessoires... un large éventail est proposé, dans une ergonomie d'utilisation très intuitive (zoom, défilement rapide...). Le revendeur dispose également d'un espace technique où il peut télécharger à loisir tous les documents techniques et commerciaux Génération Piscine, visualisables via le lecteur PDF intégré. Libre à lui de joindre ainsi directement à son email client (centre

de messagerie intégré) catalogue interactif, bon de commande, notice de pose et d'utilisation, schémas de fonctionnement... Un vrai gain de temps dans son planning ! Mais le gros atout de cette nouvelle appli réside surtout dans la fonctionnalité de réalité augmentée intégrée, développée avec la technologie ARKit d'Apple. Elle permet au client de visualiser sa future piscine à l'échelle réelle, choisir son implantation précise selon la lumière naturelle recréée, avec des effets de réalisme poussés. Une possibilité d'immersion virtuelle qui s'avère souvent décisive dans l'acte d'achat du consommateur. Deux formules d'abonnement sont



proposées aux distributeurs : application et tablette tactile, ou application seule.

Déjà, des développements additionnels se préparent pour cette saison, avec un espace client privatif accessible sur l'appli pour visualiser son projet à la maison. Une utilisation sur iPhone et un Chat en ligne sont également prévus prochainement.

contact@generationpiscine.com
www.generationpiscine.com

FILTRES POMPES ROBOTS CHAUFFAGE TRAITEMENT DE L'EAU

PROFITEZ AU MAXIMUM DE VOTRE PISCINE !

KRIPSOL

Crédits photos: Edwige Lamy • jpe 2019

Logyline

logyconcept3D encore plus de détail

Le logiciel logyconcept3D, outil d'aide à la vente et à la gestion administrative dédié aux professionnels de la piscine, vient d'évoluer vers une version 4.1. Cette mise à jour concerne principalement les fonctionnalités intégrées pour la Déclaration de travaux et celles liées à la conception de piscines de formes libres. La première, exclusive,



s'étoffe de détails, afin de répondre aux demandes des municipalités les plus exigeantes. La Déclaration de travaux pour un chantier piscine devient ainsi de plus en plus simple à remplir et moins chronophage pour le piscinier, puisqu'il ne lui faut plus qu'une dizaine de

minutes sur logyconcept3D pour effectuer cette tâche, habituellement très lourde.

La seconde fonctionnalité qui évolue pour cette saison offre à l'utilisateur la possibilité d'utiliser de nouveaux outils lors de la création de bassins de forme libre. Avec ce logiciel, le professionnel pouvait déjà créer une piscine de forme personnalisée, jusque dans les moindres détails : escalier, banquettes, ... Désormais, l'utilisateur peut aller encore plus loin et encore plus simplement dans sa création de bassin « forme libre ». Les bibliothèques prédéfinies de logyconcept3D voient apparaître également de nouveaux types de volets, de nouveaux escaliers, ou encore de nouvelles textures de terrasses, margelles, murs, ... pour encore plus de personnalisation et pour coller aux tendances de la saison qui arrive.

contact@logyline.com / www.logyconcept3D.com

Ocedis

Tout pour le spa

Pour les propriétaires de spa, les professionnels peuvent proposer des produits



O CARE

dans 3 gammes complémentaires disponibles chez Ocedis. Avec O CARE, l'utilisateur pourra éliminer le biofilm, cette couche visqueuse développée par les bactéries en réaction aux désinfectants. L'eau de son spa redeviendra claire et douce pour la peau, tandis que les canalisations et le revêtement de son équipement de détente seront propres et protégés. En outre, l'action du produit désinfectant n'en sera que plus renforcée.

Pour le traitement de l'eau, la gamme complète O SPA, permet de repérer aisément quel produit choisir pour quelle action, grâce à un visuel facile à identifier et des informations claires sur le packaging : chlore lent, brome, traitement choc, oxygène actif, pH moins ou anti-algues, anti-mousse, etc.

Enfin, le petit plus pour profiter de son spa saura les fidéliser, avec des senteurs fleuries variées, composées de parfum à 100 %, à verser dans le spa (10 ml par 1 à 2 m³). Ces parfums, Made in France, les inviteront à voyager grâce aux effluves de fleur de cerisier, pivoine gourmande, Monoï, fleur d'oranger...

info@ocedis.com / www.ocedis.com

Ondilo

De nouvelles fonctions pour l'îlot connecté ICO Piscine

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

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

En réponse aux demandes des clients, les équipes d'ingénierie de la société

ONDILO ont apporté de nouvelles fonctions pour individualiser au mieux les analyses et les recommandations, et ouvrir l'horizon des bassins 4.0 aux pisciniers : la personnalisation des seuils d'analyse et d'alerte des mesures pH, Redox, Sel..., la supervision multi-bassins dans l'application mobile, le partage des données des bassins, la calibration des capteurs, guidée de façon simple et ludique et la récupération des dernières mesures à proximité de l'appareil (via bluetooth).

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

contact@ondilo.com / www.ondilo.com



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

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

Filtrinov

Local technique enterré avec pompe et traitement

L'entreprise stéphanoise s'est spécialisée dans la filtration piscine. Aujourd'hui, elle lance son nouveau local technique enterré, pour les bassins équipés de skimmer filtrant à cartouche. Cette solution compacte, discrète et économique vient répondre notamment aux besoins des propriétaires de ce type de piscines d'intégrer tous les équipements, de surcroît, à proximité du bassin. Ce local technique enterré comprend non seulement la pompe de filtration, mais aussi les options pour le traitement de l'eau.

Le principe : une caisse palette de 120 x 80 x 58 cm incluant la pompe de filtration (12 m³/h pour LS12 et



20 m³/h pour LS20), un capot amovible avec sécurité mécanique, 2 traversées de paroi pour l'aspiration et le refoulement avec vannes de fermeture respectives et un by-pass pour raccord éventuel d'une pompe à chaleur. Le local technique enterré est également livré avec son coffret de commande pour la filtration, automatique ou manuelle, et l'éclairage. Il est aussi équipé d'un verrouillage à serrure mécanique, afin de sécuriser l'accès aux équipements électriques. En option, l'utilisateur peut aussi choisir d'y intégrer un électrolyseur, complété s'il le souhaite d'un régulateur pH (pompe et bidon d'injection). Deux versions sont proposées, LS12, pour les piscines jusqu'à 45 m³, et LS20 pour un volume d'eau jusqu'à 70 m³.

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com

Kawana

L'offre complète en cellules de rechange pour électrolyseurs de sel

La progression galopante du marché de la rénovation nécessite le renouvellement des équipements de piscine et des consommables. Une aubaine pour les pisciniers qui peuvent diversifier leur offre et prétendre à un important chiffre d'affaires complémentaire. A cet effet, le fabricant de cellules d'électrolyse KAWANA développe depuis quelques années une large gamme de cellules compatibles, proposant des solutions aux professionnels en termes d'approvisionnement, de disponibilité ou encore d'obsolescence des cellules. Cette offre leur permet de proposer un remplacement économique de ces consommables pour la majeure partie des électrolyseurs du marché et rend accessible un large choix de marques pour les clients finaux. Les cellules de rechange proposées ont été minutieusement étudiées afin de satisfaire aux critères suivants :

- Physiques : même longueur, même largeur et nombre identique de plaques que la cellule originale, afin de ne pas altérer le point d'installation sur le circuit hydraulique.
- Mêmes fonctionnalités : autonettoyantes, avec capteurs, ...
- Une production de chlore égale à la cellule originale : déterminée par la qualité du titane, la surface des plaques (et la qualité du revêtement).
- Durée de vie des composants préservée : la cellule fournie ne doit pas nuire à la durée de vie du coffret électronique et doit s'adapter à ses plages de fonctionnement.



Aujourd'hui, l'offre KAWANA représente plus de 100 références de cellules originales et compatibles, pour un réseau de 600 revendeurs partout en Europe. Afin de répondre aux exigences et aux évolutions des marchés européens, sa gamme de cellules compatibles devrait continuer de s'étendre, durant la saison, avec de nouvelles marques destinées au marché espagnol.

contact@kawana.fr / www.kawana.fr



RÉDUISEZ VOS CONSOMMATIONS ÉNERGÉTIQUES AVEC NOS POMPES À CHALEUR POUR PISCINES PUBLIQUES

❶ POMPES À CHALEUR

Les pompes à chaleur Pro-Pac destinées aux applications commerciales ont été conçues pour le chauffage économique des plus grandes piscines dans les hôtels, campings et parcs d'attractions.



❷ REFROIDISSEURS D'EAU

La série 34 est spécialement adaptée à l'installation canalisée dans les locaux techniques ou à l'extérieur. Il peut assurer le refroidissement économique des piscines ayant un fort taux de rotation et de grandes tailles. Cette série convient aussi parfaitement aux bassins d'immersion dans les stations thermales et dans les piscines pour la réhabilitation sportive.



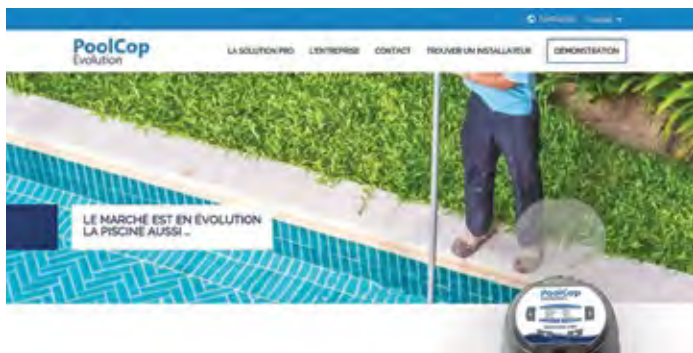
Pour plus d'informations sur les produits de Calorex, contactez-nous par mail à sales.uk@dantherm.com, par téléphone au +33 (0)3 90 29 45 71, ou visitez danthermgroup.co.uk

Calorex est une marque de DANOTHERM

PCFR

Le nouveau poolcop evolution fait passer le message

Après avoir fait évoluer récemment sa solution complète de gestion de la piscine PoolCop, PCFR réforme tout logiquement son identité visuelle, ainsi que les outils de communication dédiés. Le message est fort à l'intention des utilisateurs : « *Plus qu'un simple produit, PoolCop transforme l'expérience piscine* ». Un message qui sera porté par les pisciniers revendeurs partenaires, à l'aide de différents outils de communication. Tout d'abord, un site internet entièrement revisité, tant au niveau du graphisme que du message véhiculé. En 2019, www.poolcop.com affiche clairement ses valeurs sur une interface modernisée et conviviale. On peut notamment y découvrir la nouvelle vidéo « PoolCop Evolution CONNECTED », hébergée aussi sur YouTube et diffusée dans les showrooms des professionnels de la piscine. Le nouveau système y est expliqué très simplement, dévoilant ses nouvelles fonctionnalités : gestion du traitement de l'eau avec alertes en temps réel, fonction ECO+ pour ajuster la durée du temps de filtration (sondes air et eau et fonction antigel), gestion du niveau d'eau en vidange automatique, commande des équipements auxiliaires... le tout sur la seule interface PoolCopilot.



Un nouveau Roll up est aussi mis à disposition pour les points de vente afin d'attirer immédiatement l'attention des clients par son message explicite sur le produit proposé, ainsi que de nouvelles brochures commerciales de qualité ont été conçues également, allant dans le même sens d'une communication appuyée, claire et moderne, pour promouvoir le nouveau système. Ces outils sont disponibles pour la nouvelle saison sur simple demande auprès de PCFR.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.com

Calorex

Une piscine chauffée sous contrôle toute l'année

Chauffer les piscines extérieures à usage commercial tout au long de l'année est un vrai défi.

En effet, la chaleur se dissipant continuellement dans l'atmosphère, il est nécessaire d'apporter de l'énergie en permanence pour conserver ces calories et profiter d'une eau chaude constamment. C'est le challenge que relèvent les pompes à chaleur Calorex Pro-Pac, spécialement développées pour cette application, que ce soit durant la saison d'été, ou toute l'année. Elles sont préconisées pour chauffer les piscines extérieures de grande dimension, que l'on rencontre dans les campings, les parcs d'attractions, parcs aquatiques et hôtels, permettant également de réaliser des économies d'énergie et de réduire les coûts de fonctionnement de ces établissements.



Calorex Pro-Pac

Ces machines sont conçues pour fonctionner lorsque la température extérieure est supérieure à 10 °C, excepté le modèle Pro-Pac Y, spécialement adapté à un fonctionnement dès -15 °C. Elles permettent, quelle que soit la météo, de contrôler automatiquement la température de l'eau toute l'année.

En plus de ses solutions de chauffage d'eau de piscines, Calorex fabrique des refroidisseurs d'eau, destinés à distribuer de l'eau froide, voire glacée, pour les piscines et bassins d'eau froide. Ces



Refroidisseur d'eau

derniers sont particulièrement recommandés et utilisés par les athlètes, favorisant leur récupération musculaire, accélérant la guérison d'une blessure, ou tout simplement pour entretenir leur forme physique.

Pour accompagner les professionnels dans leur projet, le fabricant offre également des recommandations techniques préalables à la vente de matériels. Il s'appuie également sur un service clients interne, ainsi qu'un grand réseau de distribution.

sales.uk@dantherm.com

www.danthermgroup.co.uk/fr/brands/calorex

Azenco

L'abri Néo Smart, le plus bas des abris piscine sur le marché

En version ultra-basse la déclinaison de l'abri Néo d'AZENCO est d'une grande discrétion dans son environnement. Abri télescopique le plus bas du marché, Néo Smart, abri design et performant, se déploie sans rail au sol pour dégager entièrement la piscine lorsqu'il est complètement ouvert en bout de bassin. Il s'ouvre et se referme aisément par une seule personne, grâce au système breveté exclusif Roll'roll, qui déplace l'abri sur des doubles roulettes.

Cet abri ultra-bas permet de protéger l'eau des éléments extérieurs, mais aussi de la chauffer grâce à ses panneaux en polycarbonate haute performance. Sa structure est en aluminium thermolaqué label Qualicoat QualiMarine.

Conforme à la norme NF-P90-309, l'abri, une fois ouvert, offre un très faible encombrement au sol, ainsi qu'une hauteur de stockage minimum. L'esthétique du bassin est ainsi préservée. Avec Néo Smart, le fabricant a remporté le trophée d'argent du concours de la FFP, dans la catégorie abris de piscine.



Charles Chapus, Directeur d'Azenco Groupe, explique : « Notre abri Néo Smart ne fait pas de compromis sur la qualité et l'esthétique. Il apporte de sérieux avantages aux consommateurs cherchant à s'équiper d'un produit innovant et polyvalent qui réponde à de nombreux besoins. Notre gamme télescopique Néo s'adapte quasiment à tous les types de bassins et principalement à ceux de forme rectangulaire et carrée. »

contact@azenco.fr / www.azenco.fr




OCTOPUS

vous êtes bien chez vous !

1249€HT

PRIX PUBLIC

LE SPA PREMIUM

AVEC STRUCTURE SEMI RIGIDE EN MOUSSE

+

5 MOBILIERS PÉRIPHÉRIQUES





www.poolstar.fr

Votre Partenaire Piscine & Bien-être



Toucan

Le « kit d'entretien » et ses outils complémentaires

Relancé à la commercialisation l'an dernier par TOUCAN, le kit d'ouverture de saison piscine devient « Kit d'entretien ». Comportant 2 Net'Skim®, 2 Water-Lily® et 1 Pool'Gom®, ce kit allégé et simplifié, annonce d'entrée la couleur avec sa nouvelle appellation : il réunit en un seul pack des accessoires complémentaires et essentiels à l'entretien de la piscine et de son environnement, avec un prix attractif. Le premier, Net'Skim®, célèbre « chaussette », est un préfiltre jetable à placer dans le skimmer de la piscine pour y récolter les principales impuretés filtrées : pétales de fleurs, insectes, feuilles... Il permet ainsi de réaliser des économies en nettoyage du filtre. Les fleurs absorbantes Water-Lily® se chargent de leur côté de piéger les corps gras résiduels présents dans l'eau. Tandis que la gomme magique Pool'Gom® permet au propriétaire de la piscine de nettoyer la ligne d'eau de son bassin, ainsi que le matériel en plastique piscine et spa. Un « kit d'entretien » pratique pour bien démarrer la saison piscine.

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



Ocedis

Solutions de sécurité pour transport et stockage de produits piscine

Qu'il s'agisse du local technique, où sont entreposés les produits chimiques, du transport ou du stockage en magasin, les produits piscine requièrent plusieurs précautions d'usage. C'est pourquoi, afin de faciliter le travail des pisciniers devant se conformer à différentes réglementations et recommandations en la matière, Ocedis propose plusieurs équipements spécifiques. Outre les lunettes, gants, sur-chaussures, tabliers antiacides et masques à gaz, pour la protection lors des manipulations, des feuilles absorbantes chimiques (et tout liquide), un kit d'intervention pour produits chimiques, un obturateur de surface pour regard, ainsi qu'un bac de rétention, font partie des indispensables préconisés lors des interventions.

Pour le transport spécifique de ces produits, des équipements sont également obligatoires. Le kit ADR Ocedis, conditionné dans une sacoche en nylon très résistante, comprend : une protection d'égout 90 x90 en PVC (sérigraphiée conforme ADR), une lampe torche en caoutchouc (2 piles incluses), une paire de gants nitrile compatible produits chimiques, un flacon de liquide rince-œil stérile (validité 3 ans), un réservoir collecteur ADR en plastique homologué UN (1,2 L), une pelle et une balayette, un masque à cartouches en caoutchouc avec brides réglables et soupapes d'expiration (CE EN140), deux cartouches filtrantes à visser A1B1E1K1 (CE EN141), une paire de lunettes masque en PVC, antibuée.

info@ocedis.com / www.ocedis.com





FILTRINOV

LOCAL TECHNIQUE POUR SKIMMER FILTRANT

NOUVEAUTÉ
2019

- Caisse palette 80x120
- Pompe de filtration (12 ou 20 m³/h)
- Coffret de commande
- By pass de série
- 2 Traversées de paroi pour aspiration et refoulement
- Option : Régulateur PH & Electrolyseur





S'adapte sur les piscines de 45m² max.

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

Marlig Industries

Colmateur efficace pour réparer les fuites

Spécialisée dans la réparation des fuites depuis 1980, la société Marlig Industries Inc. propose Fix A Leak, un scellant très concentré, destiné à réparer les fuites dans les piscines, les spas et les bains à remous. Le produit est utilisé pour les fuites de plomberie et les fuites structurelles des piscines, et vendu dans le monde entier.

Il est très efficace pour traiter les fuites provoquées par les fissures au fond des piscines en béton ou en gunite. De plus, il est également très efficace pour réparer les fuites des spas isolés par de la mousse. Par exemple, le fabricant préconise une bouteille d'un litre, pour les piscines d'un volume de 100 m³ d'eau, qui perdent jusqu'à 3 cm en ligne d'eau par jour. Une fois réparé, le colmatage reste étanche pendant très longtemps.

info@fixaleak.com / www.fixaleak.com



Polytropic

Pompe à chaleur à régulation intelligente

POLYTROPIC nous présente sa nouvelle pompe à chaleur MASTER - INVERTER, dotée du fluide R32 et affichant des niveaux sonores extrêmement bas. Elle se différencie des pompes à chaleur Inverter concurrentes par sa régulation de puissance automatique en fonction de la température de l'eau, mais aussi en fonction de la température ambiante.

Ce système exclusif permet de lisser la puissance consommée par l'appareil et donc d'assurer un COP élevé tout au long de la saison de baignade, tout en restant silencieuse la majeure partie du temps.

L'utilisateur peut choisir parmi 3 modes de fonctionnement selon les situations : BOOST, (85 à 100 %) de la puissance, SMART, où puissance et niveau sonore s'ajustent automatique-

ment en fonction de la température extérieure et de l'eau, et ECO-Silence, privilégiant COP et niveau sonore en favorisant les économies d'énergie. Pour assurer ces performances, la pompe à chaleur est équipée d'un détendeur électronique, un échangeur en titane spiralé, un compresseur 2D Full DC Inverter et un évaporateur avec traitements « blue fins ».

L'appareil peut opérer dès -15°C, grâce à son système exclusif « Basse température » le protégeant du gel et est pourvu d'un dégivrage rapide par inversion de cycle.

La nouvelle gamme répond à tous les projets : de la Master-Inverter XS à Master-Inverter L+, 7 modèles selon la taille du bassin à chauffer.



La pompe à chaleur Master - Inverter est compatible avec le système connecté de pilotage et gestion à distance Polyconnect.

Les pompes à chaleur Polytropic sont garanties 3 ans ou 5 ans avec intervention d'un technicien sur site selon conditions.

polytropic@polytropic.fr
www.polytropic.fr

INNOVATION 2019

Formidra
La douche à vivre !

NOUVELLE TECHNOLOGIE HYBRIDE

- Chauffage solaire
- Raccordement eau chaude

3 COLORIS DISPONIBLES

4 COLORIS DISPONIBLES

DADA PIÙ

PLUS DE DOUCHES DE JARDIN SUR WWW.FORMIDRA.FR

www.poolstar.fr

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

Poolstar



AQUAVIA
SPA

Excellence
et Design Européen

Home Spa : un minimalisme
au design exceptionnel spécialement conçu
pour les couples, idéal chez les particuliers,
à l'intérieur et à l'extérieur.
Malgré ses dimensions réduites
(215 x 171 x 75 cm) il est extrêmement polyvalent.

www.aquaviaspa.com

 @AquaviaSpa  @AquaviaSpa

Algarine

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

Anti-algue, désinfectant et clarifiant, Algarine convient au traitement de l'eau des piscines comme des spas ! Fabriqué et éprouvé depuis des décennies au Canada, ce produit utilisé en complément des produits de traitement habituels, procure une eau cristalline et sûre, sans aucune odeur. Une simple pincée de produit à ajouter une fois par semaine (20 g / 10 m³), dans la piscine, permet de clarifier l'eau, stabiliser le pH, contrôler les algues et économiser le produit désinfectant. Son utilisation régulière procure une eau limpide et sans algues, en complément du produit oxydant dosé en moindre quantité (-50%).

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

Pour les eaux plus chaudes des spas,



sa formule Algarine Spa optimise le système de filtration en retardant l'apparition de mousse.

Facile à utiliser toute l'année, un dosage pour chaque cas de figure est indiqué précisément.

Sur le site web Algarine, un calculateur de dosage (système impérial ou système métrique) est mis à disposition de ses utilisateurs afin d'employer la dose exacte et précise de produit.

La vente d'Algarine permet aux professionnels de la piscine et du spa, d'augmenter leurs marges du fait d'un SAV réduit et de fidéliser le client, satisfait par les économies réalisées en produits de traitement et par l'entretien facilité.

Bruno Paravey distribue en exclusivité Algarine auprès des pisciniers, sur toute la France et l'Europe, avec la société BP DISTRIBUTION.

contact@bpdistribution.fr
www.algarine-europe.com

Ascomat

L'entretien du spa en toute sérénité

Après le succès des PALBOX, les palettes prémontées équipées d'un système complet de filtration pour la piscine, ASCOMAT présente la SPABOX, dernière-née de la gamme. Inspirée des trois modèles de palette Palbox (Swim Box, Sand Box, Slim Box) dédiés à la piscine, la Spabox a également été conçue pour optimiser le local technique, grâce à un matériel rigoureusement sélectionné, assurant la filtration et le traitement de l'eau. Chaque modèle de Palbox est pourvu d'un by-pass pour le raccord d'un chauffage par pompe à chaleur et de deux collecteurs. Leur atout et la clé de leur succès auprès des pisciniers installateurs : ces palettes prééquipées en atelier sont prêtes à être raccordées au bassin, grâce à la tuyauterie et au

coffret électrique, prémontés sur la palette.

La Spabox s'adapte donc aux spécificités de la filtration de l'eau, et se dédie spécialement aux spas. Elle comprend une filtration à sable déportée, combinée avec une pompe à vitesse variable, permettant de gérer la distance entre le spa et sa filtration. Pour plus de confort et de tranquillité, la palette a été équipée d'une injection liquide automatique de chlore et pH, régulée par sonde pH-Redox-température, et d'une lampe UV pour optimiser la désinfection de l'eau du spa. La nouvelle Spabox gère ainsi l'ensemble des fonctions habituelles d'un local technique et permet de réaliser de véritables économies dans l'entretien du spa et la consommation.



En prime, elle est compatible avec les normes d'utilisation en établissement semi-public.

infos@ascomat.com / www.ascomat.com

Kripsol

La solution complète pour les piscines résidentielles

Racheté par Hayward il y a 3 ans, ce spécialiste de la filtration vient d'élaborer une gamme complète et connectée avec Pro-Line. D'un rapport qualité-prix tout spécialement étudié, elle se décline avec des équipements performants, capables d'assurer la gestion du fonctionnement et l'entretien du bassin.



KS EVO VS

Pour le local technique

- La pompe à vitesse variable KS EVO VS pour les bassins jusqu'à 126 m³. Sa première qualité ? Le silence ! En plus d'être particulièrement économe en énergie grâce à l'adaptation de sa puissance aux besoins, elle est capable de fonctionner sans nuisance sonore pour

un confort acoustique incomparable. Elle offre 3 vitesses pré-sélectionnées et 5 programmes. Sa constitution en Noryl lui accorde une grande robustesse et une pérennité accrue. Et pour vous les pros, l'installation facile est assurée. Garantie : jusqu'à 3 ans avec l'enregistrement ligne.

- Le Filtre laminé Artik EVO pour les bassins jusqu'à 189 m³. Ses atouts ? Une qualité de constitution renforcée de fibres de verre et une maintenance facile avec son ouverture

(1/4 de tour) extra-large pour faciliter l'accès au sable.

Mais aussi, une vanne 6 voies Variflo® et une purge d'air Pro-Line, un double drain eau/sable, des crépines à connexion rapide.

Garantie : 5 ans sur la cuve et 2 ans sur l'équipement.

Pour le confort et l'entretien

- La nouvelle pompe à chaleur i-Komfort RC cumule les avantages d'un système de chauffage performant, économique et facile à vivre avec la nouvelle technologie inverter et le fluide R32, plus respectueux de l'environnement. Pour vos clients, le module Wifi (intégré) autorise un pilotage à distance via une application dédiée.

- Le robot Atlantis EVO - pour un nettoyage du sol aux parois - réduit la maintenance au minimum tout en assurant un bassin impeccable, quel que soit son revêtement : béton, liner, coque ou carrelage. Garantie : jusqu'à 3 ans avec l'enregistrement en ligne.

- Sans oublier le KLX Control System qui garantit à vos clients une gestion intelligente du traitement de l'eau par électrolyse au sel. (Voir page 30)

info@kripsol.com / www.kripsol.com



i-Komfort RC

POOLEX
SUIVEZ L'EXPERT

LA POMPE À CHALEUR
DESIGN & PERFORMANTE

INNOVATION
2019

Technologie
FULL INVERTER

LED
Indicative Technology

Jetline PLATINIUM

POUR BASSIN de 45 à 85 m³ | FONCTIONNE jusqu'à -10°C

www.poolstar.fr

Votre Partenaire Piscine & Bien-être **Poolstar**



Colmateur efficace pour réparer les fuites
PISCINES • SPAS



Specialisé dans la réparation des fuites depuis 1980

info@fixaleak.com
www.fixaleak.com

Warmpac

Gammes de pompes à chaleur Full Inverter

Le Full Inverter figure désormais parmi les « plus » que peuvent intégrer les nouvelles pompes à chaleur pour piscines. En plus de proposer l'adaptation de la vitesse de leur compresseur, cette technologie permet également une vitesse variable du ventilateur en fonction de la température de l'air ambiant et de l'eau. Vitesse de compression et de ventilation régulent donc leur vitesse de fonctionnement selon les besoins, afin d'optimiser le rendement de la pompe à chaleur. La société Warmpac a d'ores et déjà opté pour cette technologie et propose de nouvelles gammes DC et WP Full Inverter réversibles, économiques, silencieuses et fiables, pour chauffer des bassins jusqu'à 250 m³. Le concepteur et fabricant de pompes à chaleur piscines intègre également le fluide réfrigérant R32 à ses machines, un gaz plus écologique répondant aux directives européennes actuelles. Ces pompes à chaleur sont pourvues d'un échangeur en titane twisté double rang dernière génération, d'un compresseur rotatif (Mitsubishi) et d'un détendeur électronique. Elles sont livrées avec leur bâche de protection d'hivernage, des plots Big foot pour faciliter leur installation, un kit d'accessoires, ainsi qu'un contrôleur digital tactile facile à utiliser. Un module wifi permet également de connecter les modèles de pompes à chaleur WP, afin de les piloter à distance. Les modèles Full Inverter opèrent à partir de -10 °C.



WP140 Inverter

info@warmpac.fr / www.warmpool.fr

Sorodist

Estimation en ligne des économies procurées par HeatCover

Désormais il est possible d'estimer en ligne les économies réalisées en utilisant le produit HeatCover, proposé par SORODIST, sur l'application web lancée en partenariat avec le fabricant. Après avoir renseigné les informations et spécificités du bassin concerné (bassin intérieur, extérieur, température d'eau, saison de baignade, localisation...), l'utilisateur obtient en quelques secondes cette estimation du montant économisé. Le site décliné en 3 langues (français, anglais et néerlandais) permet également de quantifier la dose de produit nécessaire pour une saison et donc de calculer le délai de rentabilisation de l'installation du kit de démarrage HeatCover.

Ce produit, alternative à la bâche à bulles sans ses contraintes, nécessite l'installation d'une pompe doseuse programmable (fournie dans le kit lors de la première commande du

produit), servant à injecter en continu le produit dans le système de filtration de la piscine. Solution aux problèmes d'évaporation d'eau des piscines, HeatCover diminue de façon immédiate les consommations énergétiques liées à l'utilisation d'une pompe à chaleur et d'une déshumidification (réduite à 1 ou 2 heures par jour). Sous forme liquide, ce produit entièrement biodégradable et inodore, réduit en effet considérablement l'évaporation de l'eau en préservant sa température.

Les résultats de son utilisation ont été mesurés en Belgique et aux Pays-Bas, avec succès. Il s'avère efficace aussi bien pour les piscines privées que celles des établissements publics, qui peuvent ainsi réduire nettement leurs coûts de fonctionnement. Le produit a été validé par des laboratoires prestigieux, tels que l'Institut Becoh, et ne présente aucun risque pour la santé.



HeatCover se place aujourd'hui comme solution pour des secteurs encore plus larges, confrontés aux problèmes d'évaporation, tels que les réservoirs d'eau, lacs, fontaines...

Une vidéo explicative est disponible sur le site Sorodist, ainsi que sur sa chaîne YouTube.

sorodist@sorodist.fr
www.sorodist.com

Aqua Cover

Système de verrouillage pour le volet piscine

Spécialisée depuis plus de 20 ans dans la fabrication sur mesure de couvertures automatiques, l'entreprise belge est notamment à l'origine de l'innovation Cover Lock. Ce système de verrouillage automatique permet de verrouiller ou déverrouiller le volet de la piscine et d'en sécuriser l'accès. Dernièrement, Aqua Cover a fait évoluer le système vers une version Cover Lock EVO II, redessinée pour s'adapter à des niveaux d'eau élevés. La nouvelle génération du dispositif de sécurité permet d'actionner la commande par une clé et informe l'utilisateur sur la position du volet, verrouillée ou déverrouillée, par un témoin lumineux.

Certifié par les Laboratoires Pourquery pour sa conformité à la norme NF P 90-308 : 2013, ce système innovant apporte confort d'utilisation et sécurité au propriétaire du volet, que ce soit en construction ou en rénovation. De plus, le matériau utilisé, l'inox 316L, assure longévité et élégance de l'intégration du système à la piscine.

Récemment, deux dispositifs Cover Lock ont été fixés en bordure de bassin, à Saint-Tropez, par le biais de la société Piscine Arrosage Lefebvre, sur une piscine de 2,5 x 6 m, dessinée par l'architecte François Vieillecroze. (photos ci-contre)

info@aquacover.be / www.aquacover.be



Aqua Cover
AUTOMATIC POOL COVERS

Pour vos projets de couvertures, pensez Aqua Cover

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

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

PRODUITS | EQUIPEMENTS | INNOVATIONS pour les collectivités

Hayward

Une gamme encore plus complète pour les piscines de collectivités

Après sa ligne Premium lancée en 2016, Hayward choisit cette année de compléter sa gamme « Commercial Aquatics » avec des équipements axés sur le confort d'utilisation et la sécurité pour une eau parfaitement pure.



HCH Series

Le point commun à l'ensemble des équipements collectivités Hayward : une qualité avec un compétitivité imbattable !

- Les pompes de filtration HCP Series, conformes à la directive Ecodesign (moteur triphasé IE3), sont proposées en 10 modèles jusqu'à 40 CV.
- Les filtres HCF Series sont à fabrication polyester laminé, renforcé en fibres de verre, ou de type bobiné (technologie Fiberpool) pour des pressions jusqu'à 9 bars.
- Les pompes à chaleur HCH Series se déclinent en plusieurs versions de forte puissance.
- Les appareils de contrôle Control Station Panel.
- Les équipements extérieurs : échelles, douches...

Focus sur Control Station Panel, la solution tout en un pour la gestion à distance des piscines commerciales

Control Station est un système complet adapté aux piscines de collectivités jusqu'à 1000 m³.

Simple et efficace, il permet la mesure et la régulation des paramètres de l'eau ainsi que le pilotage à distance des équipements.

Ce panneau assemblé est disponible en 3 versions :

- pH / température
- pH / ORP / température
- pH, chlore libre / température

Grâce aux 5 relais auxiliaires, il est possible de contrôler et gérer les cycles de filtration, la régulation du chauffage, l'éclairage et les équipements supplémentaires (tels que l'éclairage extérieur, les animations de bassin...).

Enfin, avec l'option Wifi, vous pouvez piloter votre piscine à distance depuis le monde entier !

marketing@hayward.fr
www.hayward.fr



Control Station Panel

Syclope Electronique

TRIKLORAME, le nouvel outil portatif de mesure de la trichloramine dans l'air

SYCLOPE Electronique, fabricant français d'équipements d'analyses et de régulations pour le traitement de l'eau, propose un nouvel équipement portatif de mesure simplifiée de la trichloramine dans l'air, TRIKLORAME.

Son partenariat depuis 10 ans avec l'INRS (Institut National de Recherche et de Sécurité) a permis de faire évoluer la VALISE TRIKLORAME déjà commercialisée et destinée aux professionnels ayant en charge la mesure de la trichloramine des piscines publiques et collectives.

La trichloramine, dérivé aérien des chloramines contenues dans l'eau, est un gaz très volatile, irritant pour les voies respiratoires, les yeux et la peau, aussi bien des baigneurs que des personnels de la piscine. Elle résulte de la combinaison chimique naturelle des

produits chlorés utilisés pour la désinfection de l'eau et de la pollution azotée apportée par les matières organiques des baigneurs. Face à ses effets nocifs, reconnus en tant que maladie professionnelle dans la catégorie « rhinites et asthmes professionnels » par le décret 2003-110 du 11/02/2003, l'ANSES (Agence Nationale de Sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'Environnement et du Travail) préconise d'intégrer au suivi sanitaire, le contrôle de la trichloramine dans l'air, avec une valeur limite d'exposition de 0,3 mg / m³.

Le nouvel outil portatif TRIKLORAME offre une lecture plus simple, plus rapide et plus directe de ce taux. L'utilisateur est ainsi assuré d'une qualité de mesure très fiable avec une indication claire et exacte, affichée en mg / m³, de la valeur du taux de trichloramine dans



l'air afin d'apporter les actions de prévention ou de corrections nécessaires à la protection des baigneurs et du personnel.

syclope@syclope.fr / www.syclope.fr / www.syclope.fr/produit/trichloramine-dans-lair

Pure Chlore

Désormais connecté et doté de nouveaux dispositifs de sécurité

Installé dans le local technique, PURE CHLORE® produit du chlore à partir d'eau adoucie et de sel selon le principe d'électrolyse au sel. Très efficace, facile à installer comme à utiliser, cette solution est développée pour les piscines publiques et collectives, traditionnellement traités avec du chlore liquide ou conditionné. Or, ce mode de traitement est potentiellement dangereux pour la santé des baigneurs comme des employés. La solution de POOL TECHNOLOGIE permet d'éviter les désagréments liés à l'usage du chlore. Le système produit en continu une solution de chlore hautement active et utilisable immédiatement.



Pour cette année, l'appareil a évolué, désormais connecté et doté de nombreux nouveaux dispositifs de sécurité. Pour ce faire, l'appareil communique avec le piscinier de deux façons :

- Le CONNECT PRO est une application installée de série sur tous les nouveaux PURE CHLORE®. Elle permet au professionnel de vérifier et piloter à distance les paramètres de tout son parc d'appareils.
- Des alertes SMS préviennent, en temps réel, le professionnel de toute anomalie liée à la production, à un débordement ou un défaut capteur, ou encore à la détection d'hydrogène (H₂). Il peut donc organiser son intervention.

Par ailleurs, les ingénieurs de l'entreprise se sont employés à éliminer les risques liés à la production d'hydrogène. En effet, lors de l'électrolyse, du H₂ est dégazé. Afin de garantir une sécurité maximale, les appareils PURE CHLORE® sont dotés d'un système d'aspiration et de dilution du gaz, qui force l'extraction sécurisée de ce dernier vers l'extérieur du local.

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

Vivez votre saison sereinement
grâce aux services SCP

COMMANDEZ 24H/24H FACILEMENT

POOL360
<https://pool360.poolcorp.com/>



Pool360 est un site de commande réservé aux pros.
Téléchargez l'application et commandez facilement !



Télécharger dans
l'App Store



DISPONIBLE SUR
Google Play

N'ATTENDEZ PLUS AU COMPTOIR!

PRIORITY DRIVE

Commandez, venez, c'est prêt!



7 AGENCES EN FRANCE :
AIX, ANTIBES, BORDEAUX, LYON, TOURS, RODEZ
ET MONTPELLIER (prochainement)

BWT acquiert AQUATRON, l'un des principaux fabricants mondiaux de robots pour piscine

Le 31 janvier 2019, la Commission européenne a confirmé l'acquisition d'AQUATRON par le Groupe BWT, leader européen des technologies de l'eau.

Wolfgang Stangassinger, Patron de la Division Technologies Piscine de BWT :

« Nous sommes ravis d'accueillir AQUATRON, l'un des leaders mondiaux dans la conception et la fabrication de robots de piscine, dans notre famille BWT. Par ses produits innovants et sa position forte sur les marchés internationaux, il s'adapte parfaitement à nos activités commerciales en pleine croissance.

Avec toute l'expertise d'AQUATRON, son savoir-faire, ses compétences et connaissances en matière de R&D et de production, de même que son modèle commercial orienté clients, nous serons en mesure de répondre aux diverses attentes de nos clients internationaux, professionnels et particuliers.

Ensemble, nous renforcerons davantage les précieuses relations nouées avec tous nos partenaires existants et futurs, qui sont invités à profiter des technologies de pointe et des activités internationales de la marque BWT. »

Par l'acquisition d'AQUATRON, le groupe BWT franchit une étape importante sur le marché de la piscine et ouvre de nouveaux canaux de distribution en Europe et dans le monde.



Andreas
WEISSENBACHER
CEO of BWT Group



Wolfgang
STANGASSINGER
Head of the BWT Pool
Division



Benzi TOREM
General manager of
Aquatron

Benzi Torem, Directeur général d'AQUATRON :

« Nous sommes très heureux de rejoindre la famille BWT avec les forces, les valeurs d'entreprise, le dévouement et le professionnalisme qui la caractérisent. La présence mondiale de BWT dans le domaine du traitement de l'eau et de la piscine stimulera considérablement les activités d'AQUATRON sur ces marchés. Nous nous réjouissons de cette nouvelle relation encourageante. »

Outre la gamme existante de robots de piscine AQUATRON, BWT lancera trois nouvelles lignes de nettoyeurs de piscines électriques sous la marque BWT, à l'intention de ses partenaires mondiaux du secteur.

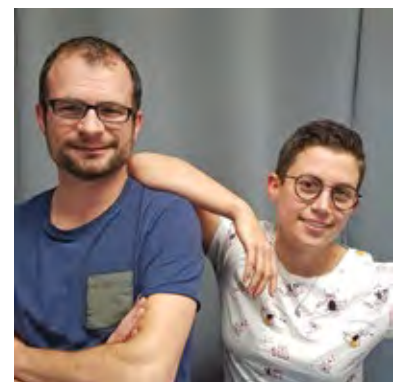
marketing@procopi.com
www.bwt.com / www.procopi.com

LOGYLINE : le support à l'utilisation s'étoffe à Bordeaux

L'équipe bordelaise de Logyline s'est dernièrement enrichie de deux nouvelles recrues, en contact permanent avec les utilisateurs du logiciel logyconcept3D. Avec pour principale source de motivation le lien avec ses clients, l'entreprise met le contact avec l'utilisateur au cœur de son service, notamment en étant très attachée à son accompagnement. C'est dans cette logique que l'éditeur de logiciels peut régulièrement faire évoluer ses produits, en se rapprochant toujours plus des besoins de ses clients. Pour renforcer l'accompagnement des utilisateurs, Morgane PELLAN a donc rejoint l'équipe de Bordeaux en septembre dernier, en tant que Technico-commerciale de logyconcept3D. A ce poste, elle a en charge les démonstrations

sur le logiciel, réalisées de façon hebdomadaire en ligne, avec une assistance rapprochée auprès des utilisateurs. Très dynamique, Morgane avait fait la démonstration de son grand sens relationnel auprès des pisciniers lors de la nocturne de Piscine Global Europe 2018, en organisant sur le stand Logyline un tournoi de jongles avec le ballon Poolstar... Elle est désormais leur interlocutrice privilégiée, toujours à l'écoute.

Jean-François PROMP est venu lui aussi grossir les rangs de l'entreprise en Gironde, en tant que Conseiller technique dédié aux utilisateurs du logiciel. Il gère depuis janvier les formations, le support téléphonique et la documentation transmise sur



Jean-François et Morgane

l'espace client de logyconcept3D. Jean-François, alias « Jeff », anime également toutes les deux semaines des webinars sur des thèmes précis, pour les utilisateurs de logyconcept3D.

contact@logyline.com
www.logyconcept3D.com

ABORAL : histoire d'une réussite au sommet !

Comment expliquer une montée en puissance aussi importante que celle d'Aboral ? En raison d'une activité concentrée sur le secteur ultra-porteur de la piscine coque ? Grâce à un esprit d'entreprise particulièrement efficace généralisé à l'ensemble de la famille ? Ou encore du fait d'une réponse exclusive et pertinente aux attentes du marché et de ses revendeurs ?

Sans doute les trois à la fois. Toujours est-il que la réussite est impressionnante, de la progression du réseau à l'ampleur de l'outil de production, en seulement 12 ans. Entretien agréable et instructif avec Pierre-Antoine Gascioli...

Avant tout, parlez-nous de votre première participation au Salon Piscine Global !

Pour une première expérience, on peut dire qu'elle a été totalement satisfaisante, ce qui permet d'ailleurs d'envisager dès à présent notre participation à la prochaine édition. Nous avons pu recevoir environ 200 pisciniers avec une centaine de contacts qualifiés. Nous avons également recruté à cette occasion une douzaine de revendeurs pour réintégrer notre réseau comptant aujourd'hui 45 membres..., sachant que notre ambition est d'atteindre 70 à 80 revendeurs afin de réaliser un maillage homogène du territoire. Cet objectif devrait être atteint d'ici 2021.

L'ouverture de votre nouveau site de production à Saint-Jean-d'Illac (33), c'est pour bientôt ?

C'est prévu pour ce premier trimestre 2019. C'est un outil de production sur lequel nous sommes restés très discrets et qui reste encore secret. Nous attendons l'inauguration pour dévoiler son équipement ultra-contemporain, automatisé, à la pointe de l'innovation et de la perfection. Développé sur 4 000 m², il sera capable d'assurer à terme une production annuelle de 2 000 coques, ce qui fera de lui le plus gros site de fabrication de coques de France. Dès 2019, nous pourrons fournir 800 bassins, pour passer à 1 000 unités en 2020 et atteindre ensuite notre rythme de croisière. C'est un site extraordinaire qui révélera beaucoup de surprises.

Avant même ce projet, vos résultats étaient déjà remarquables...

En 2018, nous avons enregistré une croissance de 30 %, boostée notamment par 4 nouveaux modèles de piscines répondant idéalement aux attentes du marché et nous comptons réaliser le même score en 2019. Cette situation est très certainement due à une multitude de facteurs. Tout d'abord et sans conteste à la dynamique marketing et commerciale de notre réseau. Ensuite à l'encadrement qui a su rester très familial et par conséquent très proche de l'ensemble de ses collaborateurs et des revendeurs. Enfin, grâce à l'offre d'équipements élaborée avec les plus grands noms (Fluidra, Maytronics, APF...). Cette offre, regroupée au sein d'un catalogue de 80 pages, présente également l'avantage d'intégrer une sélection d'aménagements outdoor, parfaitement en phase avec les besoins des clients, souhaitant un aménagement complet de leur espace piscine.

Fidèle à cette démarche, vous proposez des coques de mieux en mieux équipées !

Oui, aujourd'hui 50 % de nos coques sont équipées d'un



De gauche à droite : Pierre-Antoine GASCIOILLI, Frédéric VIGNON, Anais GASCIOILLI, Alain GASCIOILLI, Véronique GASCIOILLI

volet et d'ici 5 ans, nous souhaitons que ce pré-équipement concerne plus de 70 % de nos bassins. Même chose pour les pompes à chaleur qui sont vendues avec 60 % de nos piscines et pour les électrolyseurs, qui sont présents dans plus de 50 % des cas.

Nous allons vers des coques très bien équipées afin de proposer à la clientèle une piscine premium, avec des appareils et matériels idéalement adaptés et bénéficiant d'une parfaite cohérence et compatibilité entre eux. C'est aussi le moyen d'assurer un ensemble d'un excellent rapport qualité/prix.

Vous venez de terminer votre séminaire annuel avec l'ensemble de vos revendeurs... Pouvez-vous nous dévoiler quelques décisions prises à cette occasion ?

Nous avons décidé de mettre au point un concept-store pour nos revendeurs sous l'enseigne « Aboral Shop ». Nous étions partis sur une autre dénomination (Kristal Pool), mais il nous a semblé plus opportun de ne pas multiplier les marques et de conserver la notoriété d'Aboral, pour clarifier l'offre. Le premier point de vente devrait voir le jour cette année. Nous envisageons l'ouverture d'une dizaine de boutiques d'ici 2020.

2019 sera également l'année de lancement de notre plateforme de e-commerce. Porteuse d'une excellente visibilité et correspondant aux attentes de la clientèle, elle fonctionnera en toute transparence puisqu'un pourcentage des achats sera systématiquement reversé aux revendeurs du réseau, selon leur secteur géographique. C'est donc un réel plus qui leur sera apporté au travers de ce nouveaux service.

De nouveaux produits sont-ils aussi à l'étude ?

(Sourires) Oui, mais vous n'en saurez pas plus. Nous avons prévu une gamme brevetée très ambitieuse pour 2019, qui fera figure de petite révolution dans notre secteur d'activité ! contact@ecp-polyester.fr / www.aboral.fr

Nouvel adhérent chez PISCINES DE FRANCE

Christophe et Cécile Ferrandon sont les nouveaux adhérents du réseau Piscines de France, situé à Strasbourg. Paysagistes de métier, ils ont, avec leur entreprise Alsacienne de Paysages, commencé à se diversifier dans la piscine il y a quelques années pour proposer à leurs clients des aménagements de jardin complet. Christophe revient sur son parcours et sur son intégration au sein du réseau Piscines de France.

Parlez-nous de votre parcours professionnel ?

J'ai une formation de paysagiste. J'ai travaillé au début de ma carrière professionnelle dans la distribution jardin où j'ai exercé le métier de directeur de magasin. J'ai décidé de me mettre à mon compte il y a 12 ans, en créant l'Alsacienne de Paysages. Nous nous occupons de l'aménagement paysager des jardins, des entrées, des terrasses et des cours. Nous allons de la plantation, au terrassement, jusqu'à la construction de bassins et de clôtures. Nous avons très rapidement commencé à penser à réaliser des piscines, pour proposer à nos clients des projets complets pour l'aménagement de leur jardin. Ma compagne Cécile nous a rejoints dans l'aventure en 2012. En 2016, nous avons racheté un concurrent et nous nous sommes installés sur 17 000 m² à Hoerd, près de Strasbourg. C'est à partir de ce moment-là que

notre activité piscine a commencé à décoller.

Pourquoi vous-êtes-vous diversifiés dans la piscine ?

J'aime les challenges. Les chantiers les plus difficiles ne me font pas peur et pouvoir créer un environnement paysager autour de belles piscines est encore plus enrichissant pour moi et mes équipes. Nous étions désireux de pouvoir proposer à nos clients de maîtriser des projets dans leur globalité.

Pourquoi avoir rejoint le réseau Piscines de France ?

Rejoindre un réseau qui a une forte notoriété était pour nous important. Piscines de France a 40 ans d'existence et est une entreprise pionnière dans la profession. Avec plus de 30 000 réalisations dans toute la France, ce réseau nous a offert une forte reconnaissance du monde professionnel pour son sérieux et la qualité de ses réalisations.

Ce réseau à taille humaine m'a directement plu. Pour nous, il était important de rejoindre un groupe pour avoir de bons appuis techniques, bénéficier de meilleures conditions d'achat et pouvoir partager nos bonnes pratiques entre professionnels.

Nous avons découvert en intégrant Piscines de France, bien plus qu'un réseau de professionnels, mais une véritable famille composée de personnes dyna-



Christophe et Cécile FERRANDON

miques, qui prend plaisir à se retrouver et à échanger quotidiennement.

Comment envisagez-vous l'avenir ?

J'envisage l'avenir sereinement. Nous sommes actuellement 17 collaborateurs sur le terrain et j'ai pour ambition de former plus de collaborateurs pour les faire grandir. Je suis très proche de mon équipe, certains sont là depuis le début. Je fais en sorte que chacun trouve sa place sur la gestion de chantier.

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

Sessions de formation réussies chez POOL TECHNOLOGIE

Chez POOL TECHNOLOGIE, de fin novembre à fin février, vient l'heure des formations. Ces dernières sont destinées à accompagner les revendeurs, installateurs, responsables techniques et tout professionnel de la piscine, dans la maîtrise des appareils du fabricant. C'est la mission qui incombe à Jérôme VILALTA et Philippe DESBOIS, tous deux Techniciens SAV l'été, Formateurs l'hiver. Ils ont donc accueilli les clients Pool Technologie durant les 12 sessions de ces 4 mois de formations délivrées aux quatre coins de la France. Ces journées, dont le maître-mot est le partage de savoir, se déroulent en modules adaptés aux besoins des



participants. Lesquels peuvent choisir entre : électrolyse du sel, régulation pH, dosage et régulation REDOX/AMPERO. Chaque module s'articule entre théorie et pratique,

incluant la présentation des pannes courantes, puis la mise en œuvre des techniques de dépannage. Ces sessions de formation représentent des moments privilégiés dans la relation client de l'entreprise, lui permettant de cerner les besoins de sa clientèle, tout en les accompagnant vers une maîtrise complète de ses solutions de traitement, depuis l'installation jusqu'à la maintenance. Elles s'avèrent également déterminantes pour les professionnels, qui acquièrent ainsi des compétences techniques différenciantes.

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

Universités d'EuroPiscine : la 2^e édition rassemble plus de 300 personnes !

Initiées en 2018, ces universités ont été créées pour que les membres du réseau EuroPiscine puissent venir à la rencontre de leurs fournisseurs en toute convivialité. Exclusive, festive et très riche en échanges, cette deuxième édition s'est tenue en février dernier au Palais des congrès de Vierzon (18), dans le giron du fief d'EuroPiscine.

Une excellente occasion pour les participants de venir découvrir la plateforme logistique du groupement !

Trois interventions sur des thèmes variés ont rythmé tambour battant la rencontre :

- « *Le parcours client* »,
- « *La piscine connectée* »,
- « *La réglementation et l'urbanisme* », avec la participation Jean-Michel Susini, juriste FPP suivi de « *La réglementation et les produits chimiques* » avec Laurent Azam de la société Gâches Chimie. Ce troisième thème sur la réglementation ayant donné lieu à de nombreux débats...

Le salon proprement dit a accueilli 29 stands fournisseurs. Il s'est déroulé sur 2 jours ce qui a permis de resserrer les liens du réseau, de découvrir les nouveautés des fournisseurs mais aussi d'entendre l'intervention de Bruno Godinou qui a su rassembler les parti-

soirée particulièrement réussie.

La troisième édition, qui aura également lieu au Palais des congrès de Vierzon, devrait donc atteindre son rythme de croisière. « *Avoir organisé ses universités pour la première fois en 2018 s'est révélé être le bon moment.* »



Bruno GODINO



cipants autour de valeurs communes ! Bruno Godinou se félicite d'ailleurs de cette rencontre qui a profité d'une excellente dynamique, avec un accroissement de 22 % de la participation par rapport à la première édition et d'une présence plus soutenue des fournisseurs. Tout s'étant terminé autour d'une

En effet, après le changement de gouvernance intervenue fin 2017, le repositionnement de notre image de marque et la maturité de notre identité, il fallait un grand rassemblement annuel pour tous les membres et les fournisseurs. C'est chose faite avec ses universités qui sont d'ores et déjà promises à un bel avenir ! »

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

Rejoignez le label EuroPiscine

et profitez des outils et services exclusifs : achats, technique, conception, réalisation, juridique, administratif, marketing, partage, assurances pour offrir à vos clients la garantie 100 % plaisir de l'eau !

« Être entouré de professionnels qui ont de l'expérience, s'appuyer sur la force d'un réseau et s'impliquer pleinement pour tirer son entreprise vers le haut. »

Pierre CABERLON
Gérant - PISCINE WEEK-END - Adhérent labellisé depuis 1996

La liberté de l'indépendance, la force du collectif, la crédibilité du label !

Plus d'informations au
02 48 51 90 76

Rejoignez-nous !

DEVENEZ UN ADHÉRENT LABELLISÉ EUROPISCINE

EUROPISCINE
CERTIFIÉ VALEURS PARTAGÉES
PISCINES • SPAS • ABRIS

Auteurs & Partenaires 02 48 51 90 76 - © France FERRER (Piscine week-end)

Interview de Howard SMITH, Pdg de PLEATCO, lors de Piscine Global Europe

Lors du Salon Piscine Global Europe 2018, EuroSpaPoolNews a rencontré Howard SMITH, Pdg de PLEATCO, l'un des plus grands fabricants de cartouches filtrantes pour piscines, pour spas et de cartouches filtrantes de remplacement. Il nous y a livré son avis sur le marché des piscines et des spas aux États-Unis, sur les innovations et sur le marché européen. Interview d'un acteur majeur du marché américain des piscines et des spas qui se développe rapidement en Europe...



Howard SMITH

Pourriez-vous nous parler de l'histoire de Pleatco et de votre position actuelle sur le marché international ?

Howard SMITH : Pleatco est une entreprise âgée de 40 ans. Lorsque j'ai acheté Pleatco en 2006, c'était un petit fabricant régional situé sur la côte est des États-Unis. Aujourd'hui, 12 ans plus tard, nous sommes le fabricant numéro un de cartouches filtrantes pour piscines et spas aux États-Unis et nous nous développons rapidement en Europe. Nous avons des sites de production à New York et au Mexique, ainsi qu'un centre de distribution en Californie. Nous sommes une entreprise internationale qui œuvre dans tous les États-Unis, au Canada et en Europe.

La différence entre Pleatco et la plupart de ses concurrents réside dans le fait que nous ne sommes pas seulement fabricant, mais nous innovons aussi, grâce à la science, la recherche, l'ingénierie et la technologie. Cela nous permet d'utiliser des matières premières uniques et de développer des produits scientifiquement perfectionnés.

Quelle a été votre carrière professionnelle jusqu'à présent ?

H.S : Bien que je sois avocat de formation, une grande partie de mon expérience professionnelle a consisté à diriger des entreprises de distribution, notamment dans l'industrie pharmaceutique et l'industrie des lampes de spécialité. J'ai également travaillé comme Consultant pour certaines entreprises du Fortune 500. Il y a douze ans, j'ai eu l'opportunité d'acheter Pleatco, ce qui a été ma première incursion dans le secteur des piscines et des spas.

Comment évaluez-vous le marché actuel des piscines et des spas aux États-Unis ?

H.S : L'année 2018 a été correcte, très liée à la météo ; aux États-Unis, le temps n'a pas été très beau dans de nombreuses régions, ce qui a eu une incidence considérable sur le secteur des piscines, mais pas tellement sur celui des spas. L'économie s'est assez bien portée grâce à la bourse, donnant certainement lieu à de nouvelles constructions et à une augmentation des ventes de spas. Je pense que 2019 sera une bonne année pour le secteur des piscines et pour celui des spas, en particulier en Europe.



Pouvez-vous nous parler de vos innovations ?

H.S : Au cours des quatre dernières années, les cartouches filtrantes Pleatco, fabriquées avec Pleatco Advanced Point Bonded Filtration Fabric™, sont devenues la nouvelle norme en matière de filtration de piscines et de spas. Cependant, fidèle au leitmotiv « amélioration permanente », notre équipe continue de repousser les limites de

la technologie de filtration. Elle a ainsi développé le nouveau « Pleatco Advanced Ultra™ », la prochaine étape révolutionnaire de la filtration innovante pour piscines.

Pleatco Advanced Ultra est basé sur une technologie révolutionnaire en attente de brevet :

Pleatco Pure Pleat™. Pure Pleat est une nouvelle fonctionnalité qui maintient les plis de la cartouche rigides et uniformément espacés, ce qui améliore la dynamique des flux et optimise les performances de filtration. Il s'agit d'un tout nouveau concept de cartouche sans bande, vraiment dans une catégorie à part.

Que pensez-vous du marché européen ?

H.S : Nous sommes enthousiasmés par le marché européen et nous pensons que c'est une excellente opportunité pour développer notre empreinte, tant pour les piscines que pour les spas. Nous avons de très bons clients en Europe et nous continuerons à y développer notre activité au cours des prochaines années.

Nous avons une excellente représentation locale, par le biais de Michael Spurgin, qui est établi dans le sud de la France.

Nous travaillons également en étroite collaboration avec les équipementiers et les principaux partenaires de distribution pour apporter notre technologie de filtration avancée sur les nombreux marchés européens.

Nous avons étendu notre site web Pleatco.com pour y inclure les principales langues européennes, afin de développer nos relations, offrir des produits dans des pays clés et au-delà.

mospurgin@pleatco.com / www.pleatco.com / www.pleatco-europe.com



ENSEMBLE PLONGEONS VERS L'AVENIR



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

1 GAGNEZ EN RENTABILITÉ

en optimisant les **volumes d'achat** et les **conditions fournisseurs**.

2 GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ

en intégrant un groupe dirigé par un réel **esprit d'équipe**.

3 GAGNEZ EN EFFICACITÉ

en **partageant votre savoir-faire** avec des professionnels qui vous ressemblent.

4 GAGNER EN DISPONIBILITÉ

en utilisant un **service d'achat dédié**.



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

REJOIGNEZ-NOUS !

Tout savoir sur
La Coopérative des Pisciniers

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



Thierry D'AUZERS
Président du Groupe EVERBLUE

Les concessionnaires du réseau de pisciniers EVERBLUE réunis en séminaire durant 4 jours

Le réseau de pisciniers EVERBLUE est spécialisé dans la construction, la rénovation, l'entretien et le conseil sur les piscines.

Pour cette édition 2019, le Congrès EVERBLUE avait choisi le Club Med d'Opio (06) et son complexe hôtelier, magnifiquement situé en pleine nature, à quelques kilomètres de Cannes et de l'aéroport de Nice. Plus de 300 participants, dont l'ensemble des concessionnaires, se sont réunis 4 jours, durant la semaine du 22 au 25 janvier 2019, autour de Thierry d'Auzers, Président du Groupe EVERBLUE.

Comme à l'accoutumée, le Congrès fut très rythmé, copieusement agrémenté d'images et de vidéos, dans une belle orchestration due à l'équipe dynamique du marketing du siège, animée par Pascal Becquié, son directeur.

Peu de choses ont filtré, mais nous avons pu comprendre que l'année 2018 avait été excellente pour les concessionnaires Everblue et que ce début 2019 augurait de belles perspectives.

Le programme s'est déroulé en plusieurs temps : les deux premiers jours étaient réservés exclusivement aux concessionnaires et à leurs équipes, avec une présentation de nouveaux concessionnaires.

Chaque congrès est l'occasion de faire le bilan de l'année écoulée et de procéder à l'analyse des performances des concessionnaires. Ensuite, venait le temps de la vision et de la stratégie 2019, proposées au cours d'une conférence vivement appréciée.

Le jeudi 24 janvier a fait place à un temps fort, avec le rappel et l'analyse de la communication 2018, suivis de la présentation du plan de communication 2019, très orienté Web et Digital. La matinée s'est clôturée par la présentation des magasins, lesquels ont décidé en 2018 de rénover leur agencement, afin d'être en phase avec le

nouveau concept de la marque et porter encore plus haut les couleurs d'Everblue.

L'après-midi a permis de découvrir les nouveaux produits et de rencontrer les nouveaux fournisseurs.

Chaque fin de journée était ponctuée par la remise de récompenses et de trophées.

Le vendredi est traditionnellement la journée du Congrès réservée aux fournisseurs et partenaires du Réseau. Le vendredi 25 janvier, à 9 heures précises, les portes se sont ouvertes et chacun s'est précipité pour choisir sa place et ne pas manquer les projections, ainsi que l'entrée en musique du Président dynamique, véritable showman dans l'âme !

« Dans quel monde vivons-nous ? » a lancé d'entrée Thierry d'Auzers.

« Sachez qu'il existe un monde meilleur : Le Monde Everblue. Un nouveau monde qui est en train d'émerger ! J'ai une certaine vision des choses, avec un ensemble de valeurs qu'il nous faut offrir à nos clients. » Toutes les lettres de la marque « EVERBLUE » y sont passées : « E comme Excellence, Elite, Elégance, Energie... », « V comme Valeurs, Vie, Vérité, Victoire... », « E comme Expérience, Efficacité, Emerveillement... », « R comme Respect, Rigueur, Réactivité, Rareté... », ainsi de suite !

Puis Thierry d'Auzers d'ajouter : « Depuis 3 ans que je suis là, à la tête du réseau, nous avons commencé notre mutation industrielle sur le même schéma qu'Apple ! ».

Un peu plus tard, l'Interview surprise fut l'occasion d'échanger, devant l'ensemble des concessionnaires et des fabricants, avec les 2 vice-présidents de la Fédération (FPP), Vincent Quéré et Stéphane Figueroa, notamment avec une question concernant le parc des piscines en France. Après divers recoupements, le parc se situerait aujourd'hui, non pas à 2 millions de bassins, mais à 2,5 millions de piscines en France ! Une excellente nouvelle pour les spécialistes de la rénovation !

Après une pause bien méritée pour Thierry d'Auzers et son assemblée, sous le charme, la reprise du Congrès s'est focalisée sur la relation clients-fournisseurs, développée point par point, les problèmes à ne pas négliger et surtout à résoudre...

Puis vint le temps des récompenses, telles celle des « Meilleurs Fournisseurs de l'Année », devenue cette année « Les Meilleurs Produits de l'Année » selon les critères suivants : des produits fiables, différenciants et proposés à un prix marché.

Pour cette élection, l'ensemble des concessionnaires avaient répondu aux



Pascal BECQUIÉ Directeur Marketing & Communication



Retour d'expérience sur l'aménagement des magasins



La piscine du Club Med d'Opio (06)

questionnaires qui leur avaient été adressés quelques semaines auparavant. Ainsi, ils ont plébiscité les coffrets électriques XDM / XDT de CCEI (à 98 %), le robot 620 SG de Maytronics, le volet Bella Vista, également de Maytronics, puis d'autres produits d'excellence, comme les pompes à chaleur Everdream de Valimport, EverySeason de Climexel...

Pour conclure, Thierry d'Auzers, a remercié l'ensemble des fournisseurs présents au nom des concessionnaires, en martelant ces propos : « *Avoir des produits fiables, un service de qualité, des produits différenciants et exclusifs, c'est possible !* ».

L'après-midi était ensuite consacrée à « l'Exposition fournisseurs ». Des mini-stands, réservés à une trentaine de fournisseurs de la marque, leur permettaient de présenter leurs nouveaux produits. Un moment fort, apprécié par l'ensemble du réseau de concessionnaires, avec une année 2019 particulièrement riche en nouveaux produits.

Après 4 journées fort bien remplies, de l'avis du plus grand nombre, ce congrès a été perçu comme le meilleur congrès depuis longtemps. Il s'est achevé sur la soirée de gala, organisée au Centre de Convention, offrant un repas gastronomique durant lequel furent décernées les dernières « récompenses » : diplômes remis aux nouveaux Académiciens formés en 2018, puis un grand nombre de concessionnaires ont été mis à l'honneur sur le podium, récompensés pour les plus belles croissances et les équipes pour leurs exploits dans leur travail accompli.

A deux heures du matin, place fut donnée à la danse et rendez-vous pris pour fin janvier 2020 !

ever@everblue.com / www.everblue.com



Remise des trophées

HEAT COVER

BY SORODIST

UN PRODUIT INVISIBLE,
POUR DES
ÉCONOMIES VISIBLES

INNOVATION

HeatCover® est un produit liquide 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 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 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 chimique.

Une sélection

SORO POOL

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

© 2019 Soro - Tous droits réservés - 4301 08 05 11 21

AB Pool : des produits innovants destinés au marché de la piscine

AB Pool, qui s'est fait connaître avec la marque ISI-MIROIR, système de goulotte tampon pour les piscines miroir, est une jeune société en plein développement grâce au succès de ses produits innovants. Partant des besoins des professionnels, la société conçoit, développe et commercialise des solutions destinées à simplifier la vie des pisciniers et des utilisateurs. Yann AQUILINA, Président de la société, nous fait découvrir l'originalité de cette entreprise.



Yann AQUILINA



Matthieu BOUVIER

Yann AQUILINA, comment avez-vous créé votre entreprise ?

Matthieu BOUVIER et moi travaillions dans la même société. Nous avons tous les deux 15 ans d'expérience dans la piscine. J'ai une formation technique, ingénieur en génie industriel et Matthieu a un BTS de vente et une expérience dans la grande distribution de bricolage avant d'être dans la piscine en B to B et B to C.

Il y a un peu plus de 5 ans, partant d'un constat de terrain et d'une demande grandissante du marché, nous avons imaginé et conçu ensemble un système de goulotte pour faciliter l'installation de piscine miroir. Nous nous sommes associés en créant la société AB Pool et l'aventure a commencé. Nous avons lancé la première version d'ISI-MIROIR. Ce produit unique sur le marché a rencontré un bon succès. Depuis septembre, nous avons lancé une nouvelle version, qui permet d'avoir un produit encore plus abouti et de baisser encore le coût de 25 %.



ISI-LEVEL



ISI-MIROIR

Quels sont vos fonctions respectives ?

Matthieu, Directeur Général, et moi, avons une grande complémentarité au niveau des tâches et de nos réseaux respectifs. Chacun a naturellement sa fonction. Cette complémentarité favorise notre faculté à identifier des besoins d'installateurs et identifier les produits qui y répondent. C'est ainsi qu'après ISI-MIROIR, nous avons développé d'autres produits.

Vous vous êtes fait connaître par la marque ISI-Miroir, mais désormais c'est par le nom de votre société, AB Pool, que vous souhaitez être identifiés.

Effectivement, au départ nous n'avions qu'un seul produit, ISI-MIROIR, et nous ne voulions pas brouiller le message. Maintenant, que nous commercialisons plusieurs produits, nous agglomérons toute notre gamme sous le nom AB Pool. Nous avons d'ailleurs conçu un nouveau site www.abpool.fr pour mettre en avant la marque AB Pool.

L'ADN de l'entreprise c'est le développement de produits innovants destinés au marché de la piscine. C'est notre cœur de métier. Nous possédons une dizaine de brevets déposés et nous avons en permanence des produits en développement.

Quels sont ces nouveaux produits que vous avez développés ?

Nous proposons actuellement 6 produits comme par exemple ISI-LINE, jonc de blocage 2 en 1 qui facilite la réalisation des finitions des revêtements. Au Salon de Lyon, nous avons présenté le film adhésif amovible qui protège la ligne d'eau, ISI-PROTECT et notre dernière invention, le panier skimmer universel ISI-SKIM.

Votre société est donc en plein développement ?

Oui, nous avons reçu un bon accueil. Nous développons aussi l'export. Le lycée Pierrelatte est un partenaire de notre développement. En septembre, nous avons recruté de nouveaux collaborateurs pour accélérer la phase développement commercial.

Nous souhaitons que les installateurs deviennent prescripteurs de la solution ISI-Miroir avec leurs clients. Nous les accompagnons sur la première installation de façon à répondre à toutes leurs questions qui peuvent se présenter le jour de la pose.

contact@abpool.fr / www.abpool.fr

MONDIAL PISCINE : séminaire annuel teinté des douceurs du Portugal



Les participants réunis dans le hall d'accueil du prestigieux Hôtel Praia Del Rey à Obidos près de Lisbonne

Comme chaque année, MONDIAL PISCINE réunissait en début d'année l'ensemble de ses concessionnaires partenaires et ses collaborateurs, autour de son Président Michel MORIN, pour un séminaire bien rempli. Du 28 au 31 janvier, ce sont près de 100 participants qui se sont retrouvés à Obidos, au Portugal, pour 4 jours de travail, entrecoupés de moments de détente. Au programme figuraient bien sûr le bilan chiffré de l'année écoulée et des opérations promotionnelles, mais aussi perspectives, nouveaux tarifs et plan de communication pour

2019. « 2018 a été une très bonne année pour Mondial Piscine. Notre réseau se développe de plus en plus et nous sommes aujourd'hui une marque reconnue et appréciée. Cela, c'est aussi grâce à vous, à vos équipes et à votre professionnalisme. Je souhaite que nous poursuivions dans cette dynamique » soulignait Michel MORIN.

Ce rassemblement fut également l'occasion pour lui de dévoiler la nouvelle gamme Mondial Spa à l'assemblée. Tandis que les séances de travail ont permis d'aborder les nouveautés techniques et d'échanger

sur différents sujets du quotidien des pisciniers.

Enfin, pour renforcer les relations entre les 60 concessionnaires de France et de l'étranger et les collaborateurs de Mondial Piscine, quelques activités de détente étaient prévues. La visite de l'usine Portcril, où sont fabriqués les spas Mondial Spa, puis la visite de la cave de Sandeman à Porto, ont achevé de resserrer les liens de l'ensemble des acteurs du réseau dans une ambiance conviviale.

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



ISI-MIROIR



Goulotte pour réaliser facilement une piscine miroir sans bac tampon

La piscine miroir
TOUT simplement

un système unique
sur le marché

Conforme aux normes européennes 2016

04 75 68 59 16
contact@abpool.fr / www.abpool.fr

Astucieux

Adaptable

Accessible

Philippe FERRAND revient chez MAREVA

Créée en 1983, MAREVA est fabricant de produits de traitement d'eau de piscines, marié à Piscines et Filtration en 1989 un distributeur historique d'équipements de piscines. Philippe FERRAND a travaillé dans l'entreprise de 1986 à 1992 puis de 1996 à 2011. Il revient aujourd'hui comme Directeur Général adjoint, aux côtés de Gérard LEGRAND fondateur de MAREVA, pour mettre en place un programme de distribution sélective.



Philippe FERRAND

Qu'est-ce qui a suscité votre retour chez MAREVA ?

Mareva prend un parti dans la distribution en distinguant clairement trois manières de servir le consommateur : la vente sèche, la vente accompagnée d'un conseil et la vente accompagnée d'un conseil et d'un service. Pour des raisons de sécurité du consommateur liées au transport et à l'utilisation des produits chimiques, Mareva choisit de ne vendre les produits de la marque qu'accompagnés d'un conseil ou mieux d'un conseil et d'un service. Cela nous amène vers une distribution sélective privilégiant clairement le spécialiste et je suis revenu dans la société pour mettre en place ce programme.

La modernisation de la distribution ces dernières années (GSA GSB, GSS, le discount, internet etc) s'est accélérée de manière extraordinaire. Le consommateur friand de comparaison de prix prend référence sur internet pour un produit ou un matériel sans connaissance du service qui l'accompagne. Pourtant le conseil est déterminant pour l'usage de tout ce qui touche au traitement de l'eau. Une partie de la clientèle l'a compris, l'autre le comprendra au fil du temps. C'est vers cette clientèle que Mareva oriente son développement.

De quelle manière cela va se matérialiser ?

D'ores et déjà nos conditions générales de vente stipulent l'impossibilité de vendre ou acheter en ligne les produits de la marque Mareva.

MAREVA bénéficie d'une belle image auprès du propriétaire de piscine. Depuis la création de la société il y a toujours eu un service consommateur, une hotline avant l'heure, pour apporter en direct la solution des cas techniques gênant la baignade. Durant 3 à 4 mois, selon la densité des appels un ou deux commerciaux assurent la permanence téléphonique Mareva Conseil. Le parcours d'intégration de chaque commercial Mareva comprend en effet un module traitement d'eau. Nous voulons partager cette image avec un réseau de professionnels aptes à relayer le conseil et assurer un service complet allant jusqu'à l'application. Pour réussir ce projet de distribution sélective nous identifions sur le territoire, les points de vente capables d'offrir le conseil et le service sur site liés à nos produits.

Un réseau baptisé : Les comptoirs de la piscine heureuse ?

Lancé au début de l'année 2018, Les Comptoirs de la Piscine Heureuse comptent déjà une cinquantaine de membres. Le but n'est pas de créer un réseau de plus qui choisit de faire de la distribution de matériel ou de la construction de piscines, mais de signaler les professionnels qui savent offrir un service complet au consommateur, au moment où il en a besoin, et probablement sur une piscine déjà construite. Sous l'étendard des « Comptoirs de la Piscine Heureuse » les consommateurs identifieront rapidement les spécialistes capables de prendre en charge l'entretien ponctuel ou récurrent, la rénovation partielle ou totale de leur piscine. Tout professionnel piscinier qui excelle dans le conseil et dans le service peut rejoindre le réseau des Comptoirs de la Piscine Heureuse.

contact@mareva.fr / www.mareva.fr

KLEROO : le succès des "Matinales technologiques de la piscine"

Klereo a organisé en ce début d'année des « Matinales technologiques de la piscine » qui ont connu un grand succès auprès des pisciniers.



Animées par l'équipe commerciale de Klereo dans 18 villes en France, ces matinales ont présenté un nouveau programme de formation commerciale et technique destiné aux professionnels de la piscine : l'offre d'automatisation connectée, bénéfices consommateur et professionnels, installation et mise en route des produits, ateliers et débats.



Autour d'un petit déjeuner, les professionnels de la piscine ont profité du savoir-faire de Klereo en matière de systèmes automatisés et connectés et ont eu des réponses spécifiques à l'application de cette technologie à leurs propres configurations de bassins et à leur offre de service.

Le concept Bioclimatic Pool a été notamment abordé, proposant une régulation au plus juste des produits de traitement piscine, pour une piscine 100 % contrôlée et connectée. L'évolution technologique du marché de la piscine s'accélère : le consommateur est de plus en plus informé et exigeant, les produits évoluent de plus en plus vite. A cet effet, les services Klereo sont là pour simplifier la vie des pisciniers avec ses équipes toujours à leur écoute.

contact@klereo.com
www.klereo.com

FLUIDRA France : les partenaires Piscine Laghetto® conviés à Agrisilos

Les 13 et 14 février derniers, 45 partenaires français et belges Piscine Laghetto® ont répondu présents à l'invitation de Fluidra France pour venir visiter l'usine de conception des piscines Laghetto® et les locaux d'Agrisilos, situées dans la région de Milan. Ils y étaient accompagnés des collaborateurs de Fluidra France, à savoir, le directeur général Stéphane Figueroa, la directrice marketing Stéphanie Morin, le responsable produit Alban Trabucco, le responsable régional Sud-Est Norbert Tassi et la commerciale Christelle Betti. Tous ont été chaleureusement accueillis par les équipes de production de Vescovato, ainsi que par la famille fondatrice de Piscine Laghetto®, M. et Mme Spedini, aux côtés de leurs neveux, Laura et Andrea Spedini, respectivement Responsable Marketing et Responsable des Ventes. Une visite faisant apparaître une culture d'entreprise forte, insufflée par ses fondateurs. A cette occasion, gammes et

nouveautés ont été présentées, telles que le prestigieux modèle Playa Living, désormais équipé de dossiers inclinables 4 positions pour offrir un confort absolu à l'utilisateur ou encore, la piscine hors sol Dolce Vita Diva, prochainement disponible en version semi-enterrée. La douceur de vivre était aussi au rendez-vous sous la forme de délicieuses spécialités culinaires.

Ces deux jours ont clairement éclairé les partenaires présents quant

aux perspectives prometteuses de développement à venir. Le groupe Fluidra, qui a acquis l'entreprise Piscine Laghetto® en 2017, investit chaque jour davantage pour améliorer ses axes de communication autour de la marque et valoriser ainsi le Home Design reflété par le raffinement unique de ses lignes. Le réseau se veut sélectif dans le respect de l'image de la marque Piscine Laghetto® by AstralPool et compte, à ce jour, un réseau de 70 partenaires en France et en Belgique.



marketing@fluidra.fr / <http://www.piscinelaghetto.com/fr>

NOS PISCINES...C'EST DU BETON !

RESPECT

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

QUALITE

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

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

SERVICE

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

Production de votre structure piscine sous une semaine.

LES POINTS FORTS

<p>Structure à coffrage perdu Autoportante. Hauteur de structure 1,20m ou 1,50m ou sur-mesure. Pièces à sceler pré-installé en usine. Profil accrochage liner Alu, intégré à la structure. Coulage monobloc structure, fond et escalier.</p> <p>Le ferrailage de la structure est inclus. Faible consommation de béton</p> <p>135 litres/M³ pour structure hauteur 1,20 m 175 litres/M³ pour structure hauteur 1,50 m</p>	<p>Rapidité de montage : 2h à 2 personnes pour une piscine de 4x8 m.</p> <p>Faible terrassement : + 40 cm par rapport aux côtés du bassin intérieur.</p> <p>Absence de jambe de force: Structure Autoportante. Araçé de la structure 27 cm. Montage avec pieds de réglages sur assise de propreté au montage sur plots bétons.</p>
--	---

Unibéo piscines, Parc du Grand Troyes, 3 rue Robert Schuman, 10300 Sainte-Savine / www.piscines.unibeo.com

TOUCAN à nouveau sur les circuits !

On ne change pas une équipe qui gagne... Et oui, c'est reparti pour une nouvelle année de sponsoring du bel oiseau bleu des piscines auprès de la Tierce Racing ! Il faut dire que Toucan n'a pas eu de quoi rougir l'an passé avec ce partenariat gagnant et ses couleurs ont pu être arborées fièrement, particulièrement avec le titre de Champion Junior remporté par Corentin Tierce. L'aventure continue donc pour Pierre et Corentin Tierce, qui rouleront à nouveau en 2019 sur les circuits des étapes de la Coupe de France Clio Cup Renault Sport, au volant de leur bolide paré du logo Toucan.



Après une compétition 2018 serrée, où la victoire s'est jouée sur le fil lors du dernier tour des finales du circuit Paul Ricard, l'objectif de l'équipe de jeunes pilotes berrichons est de confirmer le titre ! Il faut dire que ce championnat est très exigeant, car il n'autorise que des voitures identiques, des Renault Clio IV de 240 cv, toutes semblables en termes de mécanique. Ainsi, toute la différence se fait derrière le volant, uniquement. C'est là qu'ont d'ailleurs été révélés plusieurs grands talents des circuits, dont Alain Prost...

Pour suivre les étapes de l'année, rendez-vous sur la page Facebook de Toucan Productions pour visionner les vidéos des étapes et à vos agendas pour aller à la rencontre des pilotes : Nogara 19-22 avril, Imola (Italie) 24-26 mai, Lédenon (30) 5-7 juillet, Navarra (Espagne) 2-3 août, Magny-Cours 13-15 septembre et Paul Ricard pour les finales du 18 au 20 octobre 2019.

Spécial PROS se tient sur les starting blocks pour vous tenir informés...

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

LA COOPERATIVE DES PISCINIERS : 26 adhérents aujourd'hui

La Coopérative des Pisciniers continue de grandir, gardant le même objectif de mutualiser les compétences et savoir-faire de ses adhérents pour être plus forts ensemble. Fondée en 2016 par 8 sociétés indé-



pendantes du secteur de la piscine, elle accueille aujourd'hui 6 nouveaux associés, rejoignant un réseau déjà riche de 20 adhérents. Les sociétés Bont'eau Piscine (33), Marine et Blanc Piscines (33), SARL Musset et fils Pool

Design (33), RH Diffusion (34), SARL Bonnin Jean-François (24) et Hydratheme (49) viennent grossir les rangs du groupement de pisciniers indépendants. Ce dernier représente un modèle innovant sur le marché, misant sur des valeurs de confiance, de solidarité et de transparence, et suit un modèle de fonctionnement démocratique où « 1 personne est égale à 1 voix ».

En outre, La Coopérative des Pisciniers offre à ses adhérents le bénéfice de coûts de structure réduits, alliés à une gestion optimale des ressources. Les professionnels ont ainsi la possibilité d'augmenter leurs capacités de négociation face aux centrales d'achat, pour proposer des prix toujours plus compétitifs à leurs clients. Ce concept gagnant-gagnant qui place la réciprocité des relations entre la coopérative et ses associés au premier plan, afin de mieux relever les défis, séduit de plus en plus d'entreprises qui ne souhaitent plus rester isolées dans leur activité, tout en conservant leur indépendance.

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

ITS EUROPE : nouvelle recrue polyglotte

Joanna CAMPBELL a intégré récemment la société ITS EUROPE, prenant en charge les comptes clients de langues française, portugaise, espagnole et italienne. Multilingue et passionnée par les relations humaines, ce nouvel élément de l'équipe des ventes a pour objectif de développer les marchés de l'entreprise en France, en Europe du Sud et en Afrique. Une tâche à laquelle Joanna s'est déjà attelée avec succès en peu de temps, forte d'une grande motivation. Basée en Angleterre, elle assiste également les clients anglophones en tant qu'Assistante de direction des ventes. Issue d'un parcours créatif et

artistique, Joanna Campbell est aussi très impliquée dans l'écologie. Intégrer une entreprise telle qu'ITS Europe, engagée dans la préservation de l'environnement et auprès d'organisations caritatives mondiales, était en parfaite adéquation avec ses aspirations. Les systèmes de traitement de l'eau développés par l'entreprise britannique sont innovants, simples à utiliser et précis dans l'analyse de la qualité de l'eau de piscine. C'est ce qu'a rapidement découvert Joanna en rejoignant la société,

ainsi qu'en participant à ses premiers salons internationaux. C'est là qu'elle



Joanna CAMPBELL

a pu notamment apprécier le contact avec les clients et prospects, aux côtés de Luke Turville, le directeur des ventes ITS Europe, et faire les démonstrations des appareils d'analyse de l'eau, tel que le iDip et d'autres photomètres. Son principal moteur, en plus

d'un goût prononcé pour le contact avec les gens : contribuer au développement de l'analyse de l'eau, un travail qu'elle juge déjà « fascinant ».

itseurope@sensafe.com / www.itseurope.co.uk

Le séminaire du réseau OCEAZUR : journée consacrée aux fournisseurs de matériels pour piscines

Le Groupement OCEAZUR se réunit chaque année pour faire son séminaire.

Le réseau de pisciniers indépendants franchisés compte à l'heure actuelle en France 15 membres affiliés et 3 en nom propre. Ces entreprises sont dédiées à l'entretien, au dépannage (recherches de fuites), à la rénovation des piscines et fournissent le matériel adéquate à la clientèle (traitement de l'eau, chauffage, nage à contre-courant).

Le séminaire 2019 avait lieu du 5 au 8 février, à Aix-en-Provence à l'Hôtel Renaissance. Il mettait à l'honneur durant une journée les fournisseurs en matériels et équipements piscine travaillant avec le réseau.

Au programme de ces 4 jours : présentation du bilan chiffré de l'année écoulée, perspectives et orientation pour 2019, présentation des nouvelles normes pis-

cines et des obligations légales en matière de devis. Une juriste était aussi présente pour délivrer des informations juridiques relatives au métier de piscinier.

Une journée entière était dédiée aux fournisseurs du réseau, animée sous la forme de stands avec rendez-vous en speed dating : 20 minutes par table.

La pause déjeuner du 3^e jour était animée par les remisés de prix au regard des évolutions de chiffres d'affaires des professionnels du réseau.

Les 4 jours se sont déroulés dans une atmosphère conviviale redynamisant l'ensemble des participants.

oceazur@oceazur.com
www.oceazur.com





Depuis 1979
PISCINES
DE FRANCE

Rejoignez
notre réseau !

www.piscines-de-france.fr




Roadshow HAYWARD : des rencontres qui font du bien à la profession !

Avec ses formations conviviales données sur 8 points de France, Hayward a tout compris. En partant à la rencontre de ses clients à l'occasion de la présentation de ses gammes et nouveautés, l'équipe organise des échanges riches, clairs et vrais.

Résultats : des liens resserrés entre pros, des remontrances terrains bénéfiques à Hayward et des infos précieuses (off) pour les pisciniers !

Nous avons été invités à l'événement qui s'est tenu à Cannes le 31 janvier pour venir participer à cette journée et nous n'avons pas été déçus.

Après le classique accueil convivial autour d'un café qui nous permet de faire connaissance, le ton est donné. L'équipe Hayward est sérieusement impliquée et décide d'organiser l'événement comme un partage entre tous les participants. Chaque gamme présentée est l'occasion d'échanges sur les points positifs et les difficultés pouvant être rencontrées. Un exemple ? une personne est entièrement dédiée pour toutes les questions et problèmes rencontrés sur internet... y compris pour accuser les demandes concernant les matériels qui ne devraient pas y être ! Un autre ? Les pisciniers demandent des cellules d'électrolyseurs transparentes pour un contrôle visuel efficace et rapide. C'est déjà fait sur certains modèles et on s'attache à généraliser cette

conception à toute la gamme.

Hayward ne ferme donc pas les yeux et ce discours plait. La marque a également reconnu et fait son mea culpa sur les lenteurs de son SAV, particulièrement préjudiciable en saison. Tout est désormais mis en œuvre dès cette année 2019 pour y remédier avec une totale efficacité en 2020. Une personne supplémentaire sera notamment affectée à cette gestion, en toute transparence.

Focus sur l'Expert Line et sur le reste

C'est Julien Tournay, responsable formation technico-commerciale, qui attaque le programme avec l'Expert Line. Gamme premium, réservée aux professionnels et ouvrant droit à des avantages sur le programme Totally Hayward.



Julien rappelle les fondamentaux pour choisir la pompe adaptée aux besoins de chaque client en insistant sur l'importance débit (plus que sur la puissance !), sur la performance hydraulique (due au corps de pompe), etc.

Présentation détaillée et conseils pratiques ont suivi également pour la Super Pump Pro, les pompes à vitesse variable VSTD, le filtre SwimClear™, le robot TriVac® 500, mais aussi sur les pompes à chaleur inverter EnergyLine Pro i et EasyTemp® i.

Pour finir, une discussion a porté sur la connectivité... vaste débat sur ses avantages, sur les difficultés rencontrées tant commercialement que techniquement et sur sa portée à l'avenir...

marketing@hayward.fr
www.hayward.fr

La colle-joint PROFLEX accompagne les pisciniers pour la 25^e année

En 2019, les professionnels peuvent toujours compter sur la colle-joint PROFLEX, distribuée depuis 1995 exclusivement par la filière professionnelle des pisciniers, pour leurs chantiers. Pour la distribuer, ils peuvent s'approvisionner auprès de ses partenaires, distributeurs spécialisés, tels que SCP France, SCP Benelux et APF.

Ce circuit de distribution exclusif continue d'être volontairement préservé par le fabricant, permettant aux professionnels de la piscine de se différencier des GSB, en commercialisant un produit de référence sur le marché.



PROFLEX en est à la 6^e génération hybride de sa composition, toujours formulée sans silicone, sans solvant, sans iso-cyanates et ne laissant pas d'odeur. Elle est par ailleurs classée Eco-DDS et A+ depuis 1998, concernant son respect de l'environnement. Indispensable sur les chantiers des pisciniers, ce produit permet notamment de réparer les fissures sous l'eau dans les revêtements d'étanchéité, les skimmers, les escaliers en polyester, béton ou PVC, les piscines coques ou les margelles.

Avec PROFLEX, il est également permis d'étancher un presse-étoupe de projecteur défectueux, de coller des frises de carrelages ou encore de fixer des ornements. Elle peut se peindre avant ou après application, ou bien être appliquée directement dans un choix de coloris parmi le blanc, bleu, gris, noir, sable ou sa version transparente. Autre avantage : la colle-joint s'utilise sans solvant, ni primaire d'accrochage. La cartouche, contenant 310 ml / 505 g de produit, est réutilisable après ouverture. Le produit, lorsqu'il est frais, peut s'enlever des mains et du support avec un simple chiffon sec.

afg2europe@gmail.com

AZENCO : un succès qui ne se dément pas

Toujours portée par une innovation constante, un développement à l'international et le lancement de nombreux produits, le groupe toulousain affiche cette année encore une forte croissance. En effet, un lourd investissement l'an passé dans une nouvelle stratégie d'expansion et dans le lancement sur le marché de plusieurs produits innovants et parfois uniques en termes d'abris piscine, de pergolas et de vérandas, n'y est pas étranger. Le résultat s'est traduit par de fortes progressions des ventes, de l'ordre de 20 %. A cela s'est ajouté un grand renfort dans ses équipes, faisant de 2018 une excellente année en tout point pour AZENCO Groupe.



Profitant de cette belle dynamique, Azenco prévoit en 2019 l'ouverture de nouvelles agences à l'étranger, qui commercialiseront les produits du groupe. Une nouvelle unité de production verra également le jour en lieu et place de l'actuelle usine, où les équipes de R&D pourront continuer d'imaginer les produits de demain.



Charles CHAPUS

Charles Chapus, Directeur du groupe : « L'évolution de notre organisation et de nos infrastructures va nous permettre de devenir une référence sur notre marché à l'échelle nationale et bientôt en Europe. Le groupe Azenco bénéficie d'un savoir-faire unique et d'une équipe pluridisciplinaire qui lui permettent de piloter de bout en bout les projets de ses clients (ndlr : de la conception à la pose). Au final le CA consolidé du groupe, toutes activités confondues, se porte à 37 millions d'euros (24 millions d'euros pour Azenco). »

Le fabricant français, s'est imposé depuis quelques années comme spécialiste de l'abri sur-mesure, précurseur dans les terrasses mobiles sur piscine. Des créations reconnues pour leur qualité, leur esthétisme et leur caractère innovant, issues de sa propre usine, située à Cazères (31). Face au succès de ses abris bas, mi-hauts et hauts, l'entreprise a choisi de compléter son offre avec une gamme de couvertures de piscine, d'abris extérieurs, de pergolas bioclimatiques et de spas.

contact@azenco.fr / www.azenco.fr

Hydro Sud Direct

L'INDÉPENDANCE
AU CŒUR DU
RÉSEAU

PRÈS DE 150 MAGASINS

HYDRO SUD DIRECT
RECRUTE !

grouperement@hydrosud-direct.com - www.hydrosud-direct.com

WOOD-LINE et OCEA'POOL, deux marques pour créer un univers de piscine bois

La société Wood-Pool fabrique et commercialise, à travers son réseau de revendeurs (pisciniers, paysagistes, artisans) des piscines bois et des constructions de loisirs en bois sous les marques Wood-Line et Ocea'Pool. Piscines, terrasses, pool-house, cabanon en bois, standard ou sur-mesure, sont autant de possibilités proposées pour créer un univers bien-être tendance et écologique.

Nous avons rencontré Fabrice LANDELOOS, administrateur délégué de la société.



Fabrice LANDELOOS

Pouvez-vous nous présenter votre entreprise ?

Nous sommes 2 associés. L'intérêt du binôme est qu'il est complémentaire. Mon associé, Manu Heine, était à la production dans une entreprise spécialisée dans les fabrications en bois pour l'extérieur, et pour ma part, j'ai toujours exercé dans les métiers de la vente à divers postes. En 2015, Manu m'a proposé de nous associer pour reprendre l'affaire de son patron.

La piscine bois était déjà au catalogue mais elle ne représentait qu'une petite part de l'activité. Nous avons rapidement dessiné de nouveaux modèles de chalets et fait un catalogue plus valorisant, avec plus d'explications sur les points forts, sur ce qui faisait la différence avec la concurrence. En janvier 2017, nous avons créé la filiale Wood-Pool suite à l'opportunité du rachat des marques Wood-Line et Ocea'Pool qui avaient été créées par Jean-Luc Desmet. Nous avons alors redéfini le positionnement de chaque marque pour mieux les distinguer.

Comment est structurée votre entreprise ?

Je m'occupe de la sélection du matériel, du développement des nouveautés, des aspects commerciaux et marketing (PLV, catalogues) et de la sélection des revendeurs/installateurs. Mon épouse gère les demandes de devis, les commandes clients et fournisseurs, ainsi que le transport. Manu gère la partie bois, l'atelier de production et au besoin, l'assistance technique. Nous avons un collaborateur administratif pour répondre aux mails et transmettre les demandes aux revendeurs. L'équipe se compose encore d'un dessinateur et d'ouvriers de production. Les livraisons se font généralement chez le client final via camion avec chariot élévateur embarqué.

Quels sont les intérêts et les atouts de vos piscines et constructions en bois ?

Il y a beaucoup de paramètres qui font la qualité d'une piscine ou d'un pool-house. Nous sommes des spécialistes

du bois et maîtrisons toutes les techniques d'assemblage et étapes de fabrications. Concernant les piscines, nous offrons des alternatives d'équipement (filtre à cartouches, pompe à vitesse variable). Nous proposons, en plus du Pin Rouge du Nord (traité en autoclave sur notre propre site), des piscines en bois exotique. Nous travaillons avec des composants de qualité pour la tranquillité des professionnels. C'est ce qui distingue Wood-Line.

Quelles sont les spécificités de vos marques ?

Nous proposons deux marques. Elles se positionnent sur deux créneaux de prix. Nous pouvons les comparer entre elles pour justifier au client ce qui fait le prix. Ensuite, chacun choisit selon ses moyens, sa sensibilité ou ses envies. Nous tenons à ce que les clients achètent en connaissance de cause. Pour la partie bois, et pour ne citer qu'un exemple, plus une margelle est épaisse, et moins elle risque de voiler. Mais qui pense à regarder si les margelles ont une épaisseur de 28 mm ou de 33 mm ? Pourtant, ces



Fabrice Landeloos et son épouse, Nathalie, sur le chaleureux stand de Wood-Line à Piscine Global Europe 2018, où étaient notamment exposés une piscine en bois exotique et un pool house avec terrasse



La marque propose des constructions bois alliant qualité et esthétique

5 mm peuvent faire la différence. Pour aider le client final à s'y retrouver, nous lui expliquons ces différences et nous lui offrons toujours une alternative qui a du sens.

Le slogan de la marque Wood-Line est « créateur de piscines-univers » car nous proposons des pool-house en bois, de la terrasse, du mobilier... et permettons ainsi de créer un univers, une ambiance bois.

Pour la marque Ocea'Pool, le slogan est « La piscine...& vous » car même si elle est également commercialisée via les professionnels, elle s'adresse au client final qui souhaite économiser sur la pose et installer son bassin lui-même. Le professionnel lui a sa marge et gagne un client pour les consommables.

Quelles sont vos produits phare ou qui rencontrent le plus de succès ?

Au catalogue des deux marques, nous proposons notamment 3 modèles de piscine hors-sol bois de moins de 10 m², ne nécessitant pas de permis de construire. Notre piscine octogonale ronde de 3, 20m de diamètre intérieur ne requiert pas de poutrelles de renfort métallique, et présente donc l'avantage de pouvoir être installée directement sur une dalle existante. Nos modèles carré (3 m x 3m) et rectangulaires (2,35 m x 4 m) peuvent tous deux recevoir un volet hors-sol, qui est également à notre catalogue et répond à la norme de sécurité NF-P90-308.



Site de production et d'exposition de la société Wood-Pool

Nous proposons des modèles allant jusqu'à 3 m x 6,60 m dans la gamme Ocea'Pool, et jusqu'à 4 m x 10 m dans la gamme Wood-Line.

Nous avons également différents modèles de pool-house, abris bois, cuisines d'été et autres mobiliers bois qui peuvent également convenir aux clients déjà équipés d'une piscine et souhaitant créer un environnement extérieur chaleureux.

Comment sont distribués vos produits ?

Nous pourrions vendre sur internet, mais nous avons choisi une distribution qui passe par les professionnels car leur expérience qualifiée est gage d'une bonne mise en œuvre et contribue à la durabilité du bassin. Certains particuliers l'ont compris, mais si le professionnel ne propose pas de piscines à ossature bois, il ne faut pas s'étonner que les clients achètent sur internet. C'est un marché qui devrait être d'avantage celui des pisciniers.

Nous apportons à notre réseau de distributeurs du support commercial.

Nous ne nous contentons pas de proposer de la publicité point de vente (PLV), nous aidons nos clients à maîtriser le produit. Nous avons présenté sur notre stand, au dernier salon Piscine Global Europe, une armoire didactique. Les vendeurs showroom disposent ainsi de toutes les informations pour présenter nos piscines à leurs clients. Pas besoin d'avoir étudié la gamme pendant des heures, toutes les informations sont là, sous la main. Tout ce qu'il faut pour démontrer son professionnalisme.

Nous développons ces outils avec un leitmotiv : l'empathie. Nous nous mettons à la place de nos clients professionnels : quels sont leurs besoins, comment leur faciliter la vente ?

Les pisciniers ont tout intérêt à ne pas laisser filer ce marché, car il représente un volume considérable de ventes de piscines, aujourd'hui trop souvent laissé aux acteurs d'internet et aux réseaux GSB.

Nous cherchons encore des partenaires en France. Les professionnels intéressés peuvent nous contacter.

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



Le bois permet une belle harmonie et s'intègre à merveille dans les jardins



Exemple d'aménagement avec le pool house Rondo et la piscine semi-enterrée Fidji

PISCINES IBIZA : séminaire annuel à l'heure espagnole

Chaque année, le groupe PISCINES IBIZA réunit ses clients concessionnaires pour un week end dédié à sa convention annuelle. C'est au sein d'un très bel établissement de Barcelone, que l'évènement s'est posé en ce début d'année, réunissant plus de cent convives à l'invitation du PDG Mathieu Combes. En effet, ce rendez-vous annuel est apprécié et incontournable pour l'ensemble des participants, car il leur offre un temps de parole libre autour de problématiques et sujets divers propres à leur métier.



Photo de groupe PISCINES IBIZA



Convention annuelle PISCINES IBIZA

Le week-end a d'abord démarré le vendredi matin par une présentation détaillée des résultats 2018 du groupe, soulignant une progression du chiffre d'affaires encore une fois remarquable (à 2 chiffres). Un bilan plus large faisait état d'un chiffre d'affaires et du nombre de piscines coques commercialisées ayant doublé en 4 ans, portant la production 2018 à plus de 1600 bassins. Des chiffres auxquels ont largement contribué le renfort des équipes et l'amélioration de la structure organisationnelle.

Ainsi, le groupe compte désormais 3 animateurs de réseaux au quotidien sur le terrain pour les 80 concessionnaires actuels, mais ne cache pas son ambition de porter ce nombre à 120 à moyen terme.

« La demande est là, et nous sommes plébiscités pour la qualité de nos bassins et la relation concessionnaire-client final. Par ailleurs, l'accompagnement terrain et la protection de secteur que nous garantissons à nos concessionnaires est un vrai point différenciant qui génère beaucoup de demandes de nouveaux entrants » précise Mathieu Combes.

L'après-midi, place aux ateliers four-

services et informations techniques produits. « On ne vend pas la piscine aujourd'hui comme on la vendait y a 10 ans. Et ce sera bien différent encore dans 10 ans. Donc il est important de toujours être innovant et d'apporter un service supplémentaire à nos clients » ajoute Mathieu Combes. « La grande nouveauté 2019, c'est l'arrivée de la domotique intégrée à nos bassins. Nous offrons la possibilité à nos clients de piloter leurs piscines simplement depuis leur smartphone sans passer par le local technique... C'est une évolution logique et nécessaire pour rester dans l'une de nos valeurs, bien définie dans notre slogan : Prenez une longueur d'avance ».

Point de convention annuelle sans la traditionnelle soirée festive... Et cette année, dans un décor magnifique perché sur les hauteurs de Barcelone, à Montjuïc, les trophées étaient remis devant une assemblée vêtue de rouge et de noir, comme le spécifiait le dress code, pour coller parfaitement à l'ambiance espagnole. C'est en effet un dîner spectacle de flamenco qui attendait les invités, durant lequel les gagnants recevaient leur trophée : Catégories Leaders (plus grand nombre de bassins vendus), Dauphins (meilleure

progression par rapport à N-1), Espoirs (Meilleurs vendeurs parmi les nouveaux arrivants) et Centrale d'achats. Cette année, un trophée d'honneur était également décerné à Sylvie Torres, de Manoa Piscine, concessionnaire de la marque Piscines Ibiza depuis 16 ans et meilleure vendeuse France sur la durée.

La soirée dansante qui a suivi jusqu'à l'aube n'avait rien à envier aux « fiestas » catalanes...

Le lendemain, tout le monde était toutefois sur le pont pour assister au séminaire, qui s'est clôturé sur les thématiques de la communication, autour des résultats de la dernière enquête de satisfaction lancée par la marque via un cabinet externe. En ressortaient des indices plus que gratifiants, avec 91 % des personnes sondées satisfaites ou très satisfaites de leur installation, et des commentaires sur lesquels le groupe entend s'appuyer pour s'améliorer encore.

Avant de se séparer jusqu'à l'année prochaine, revigorés par un partage de belles énergies, les participants ont profité d'un dernier déjeuner tapas convivial, pris sur les célèbres ramblas de Barcelone.

Les formations traitement de l'eau de CF GROUP

Le fabricant CF Group, composé des sociétés Chemoform, Aqualux et Fija, a proposé à ses clients professionnels de la piscine une formation sur le traitement de l'eau.

Ces journées de formation étaient animées par Xavier DAROK, Docteur en chimie et Responsable du Pôle de compétence traitement de l'eau au sein du groupe.

Celles-ci se sont déroulées sur l'ensemble du territoire : le 18 janvier février à Saint-Rémy-de-Provence au siège d'Aqualux, le 23 janvier à La Roche-sur-Yon, le 24 janvier à Bordeaux, le 29 janvier à Lyon, le 30 janvier à Marne-la-Vallée. A la demande de clients, une 2^e session a été organisée le 1^{er} février à Saint-Rémy-de-Provence.



Les participants étaient ainsi formés à une approche complète du traitement de l'eau, à une compréhension des mécanismes liés aux produits utilisés et à une meilleure anticipation des différents problèmes observés durant la saison. Ils ont également pu étudier les solutions de traitements soit pour prévenir, soit pour traiter rapidement les désagréments fréquemment rencontrés par les utilisateurs de piscine.



Au total, ce sont 145 clients de CF group qui ont pu bénéficier de ce programme.

info@cf.group

Les produits malins
pour tous les bassins !

Net'Skim®

Le préfiltre universel pour skimmer



SOLIDPOOL : des projets plein la tête !

Philippe Perrot, fondateur de « Tout pour l'eau » et créateur du concept constructif SolidPool® est un homme heureux ! Tous les indicateurs sont au vert et cette année promet d'être riche en événements. Il nous confie quelques-uns de ses projets...

Vous avez une nouveauté à nous présenter ?

Oui, il s'agit de nos tout nouveaux modules qui vont permettre de réaliser des escaliers extra-larges, des plages immergées et tous les aménagements d'accès à l'intérieur du bassin, y compris de balnéo, pour répondre aux tendances les plus contemporaines, comme aux réalisations traditionnelles, avec un apport esthétique indéniable pour la clientèle, quelle que soit la forme du bassin choisi.



Philippe PERROT

Alors qu'auparavant les blocs permettant de réaliser nos escaliers étaient en polystyrène (fabriqué par Knauff), ces nouveaux modules sont désormais en polypropylène noir, à l'identique de nos modules constructifs de bassin. Les avantages sont nombreux : tout d'abord nous garantissons ainsi la fabrication de l'ensemble de la structure, escalier compris, pour une homogénéité parfaite du bassin. Leur réalisation est assurée chez nous, à Maillat dans l'Ain (01), ce qui nous permet de maîtriser 100 % de la chaîne de fabrication. Ces modules en polypropylène ont l'intérêt d'être moins volumineux. Sur le chantier, une seule palette suffit alors qu'auparavant il en fallait 2 ou 3 ! Ils sont aussi plus rigides et beaucoup moins fragiles que le polystyrène qui pouvait s'endommager lors de la mise en œuvre. Leur montage est également plus facile et très rapide, par simple clipsage des éléments.

Enfin, ils autorisent le choix du revêtement final. Sélectionnés lisses, les modules peuvent recevoir un liner ou du PVC. Sélectionnés perforés, ils permettent, lors du coulage du béton, de créer une adhérence idéale pour la pose de carrelage.

Dernier atout : ils sont moins chers que les éléments en polystyrène !

Ces nouveaux modules - brevetés - seront proposés dès le mois de juin à l'en-

semble de notre réseau de constructeurs SolidPool.

Ils ne présentent donc que des avantages ?

Pour nos revendeurs, comme pour les clients finaux, sans aucun doute. Il faut aussi signaler que ces modules répondent à des applications anti-sismiques, ce qui nous a ouvert les portes de certains marchés hors de France. C'est le cas en Angleterre, où une épaisseur de béton de 25 cm minimum est

obligatoire, ou en Colombie où 30 cm sont requis. Avec nos modules de 30 cm d'épaisseur, la réponse à ces exigences est donc acquise !

Mais pour nous, cela a représenté un investissement de près de 200 000 €, en raison du coût important nécessaire à la réalisation des moules pour ces modules en polypropylène.

Vous avez d'autres projets ?

La création d'une école de formation ! Nous y réfléchissons sérieusement depuis 3 ans et elle devrait voir le jour à la rentrée de cette année.

Jusqu'à aujourd'hui, les nouveaux revendeurs qui entraient dans notre réseau étaient systématiquement suivis pas à pas sur leurs deux premières constructions. Cette méthode d'accompagnement fonctionne parfaitement, car rien ne remplace l'apprentissage sur le terrain ! Elle va donc perdurer, mais avec cette école il sera également possible de venir chez nous pour découvrir notre procédé constructif, ou pour se perfectionner. En parallèle, nous proposerons de suivre, durant 1/2 journée, l'un de nos chantiers piscine, puisque sur nos 5 magasins détenus en propre, en région lyonnaise, nous réali-

sons plus de 70 bassins par an.

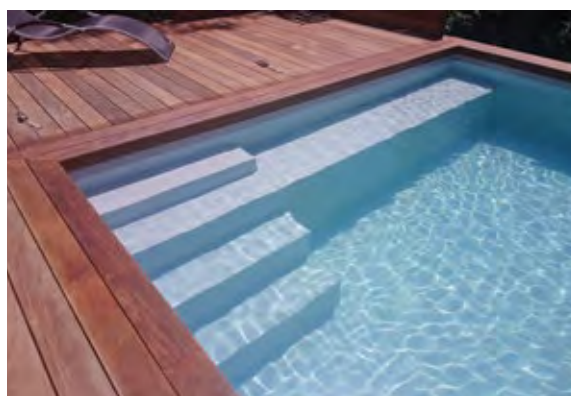
Pour cette école, nous allons nous donner les moyens de réaliser une structure efficace. Depuis la réorganisation de notre logistique, nous avons en effet libéré des locaux qui pourront largement accueillir cette école. Des moyens humains viendront également étayer cette nouvelle aventure !

Un mot de vos dernières participations sur des salons professionnels ?

Le salon de Lyon a été, comme pour toute la profession je crois, fantastique. Il nous a permis de recruter 8 nouveaux revendeurs et d'ouvrir 2 nouveaux magasins. La fréquentation internationale a été optimale et nous avons pu lier des contacts avec le Mexique par exemple, tout en confortant les relations avec les pays dans lesquels nous étions déjà implantés.

Le seul bémol a été la réorganisation annoncée par l'organisateur pour la prochaine édition... A voir...

Nous avons également participé en tant qu'exposant au salon de Madrid, qui s'est révélé une vraie bonne surprise. C'était un salon remarquablement



bien organisé, avec une excellente participation, variée, représentative et très « nationale », avec aussi un peu d'export... contrairement à Barcelone qui tend à se « régionaliser ». Ce constat, à mon avis, fera que dans l'avenir, il y aura très certainement un choix à faire entre ces 2 salons espagnols...

Du renouveau à la CNEPS

Le 01 et 02 février dernier, les membres de la CNEPS (Compagnie Nationale des Experts en Piscines et Spas) se sont réunis au Domaine des Oliviers à Pierrelatte. C'était un rassemblement marqué par d'importants changements.



L'ancien Président
Bernard AGEORGES



Le nouveau Président
Éric DUJARDIN

Ces deux jours de rencontre ont commencé par une assemblée générale extraordinaire qui avait comme objectif de modifier en profondeur le fonctionnement de la compagnie.

Après avoir rappelé l'histoire de la CNEPS, le président Bernard AGEORGES a annoncé qu'il souhaitait renouveler le bureau pour donner d'autres directions à la compagnie.

Un nouveau président a été élu : Éric DUJARDIN

Voici la nouvelle équipe en charge de la compagnie (le bureau)

Vice-Présidents : Jean-Yves MATTEI et Christelle AGEORGES

Secrétaire Général : Manu MARTINEZ

Secrétaire Général Adjoint : Yannick COURBIN

Trésorier : Didier MICHELIN

Trésorier adjoint : Philippe AUDIGIER

Administrateurs : Marc IDOINE et Luc NADAUD

Cette journée s'est poursuivie par des formations techniques très spécifiques.

Différents experts sont intervenus, mais également des référents techniques sur des spécialités.

Selon le nouveau Président Éric DUJARDIN : « *Les formations techniques sont la base de tout. Dans la compagnie nous retrouvons des experts judiciaires près les cours d'appel mais également des experts qui interviennent à titre privé dans le cadre d'expertises amiables ou de constats. L'important étant que nous parlions le même langage, il est donc primordial de nous former et d'échanger sur les nouvelles technologies, de partager les désordres que nous sommes amenés à rencontrer. La piscine est un vaste domaine qui fait appel à beaucoup de compétences différentes. Chacun dans sa spécialité doit pouvoir aider les autres.*

L'expert doit faire partie du métier depuis de nombreuses années, doit être formé à l'expertise et continuer à se former régulièrement aux pathologies liées aux piscines. Il se doit également de respecter la déontologie et le contradictoire en présence des parties. C'est pour cette raison que l'une de nos priorités est d'augmenter les critères d'admissions des membres.»

ABORAL

VIVEZ PISCINE !

LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE
DE LA PISCINE COQUE POLYESTER



OFFREZ

UN VRAI SERVICE DE PERSONNALISATION
À VOS CLIENTS

AVEC OU SANS VOLET IMMERGÉ,
FOND PLAT OU INCLINÉ,
DE LA POMPE À CHALEUR
AU RÉGULATEUR PH
EN PASSANT PAR LES MARGELLES

UNE OFFRE GLOBALE ET SANS CONTRAINTE
AU SERVICE DE VOS VENTES



FABRICATION
FRANÇAISE

QUALITÉ & MAÎTRISE
DEPUIS PLUS DE 30 ANS

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

Pose de membranes armées 150/100 ELBE Pool Surface

Après un développement confirmé en 2018 sur le marché français des membranes ELBE Pool Surface, l'entreprise Elbtal Plastics, basée à Dresde en Allemagne, entend tout naturellement accompagner ses partenaires de l'hexagone dans la formation. En effet, la pose de ces membranes nécessite une formation contribuant à en garantir la qualité.

Au sein de l'entreprise, Elbtal dispose de son propre centre de formation et propose aux professionnels de la piscine des stages de poses de membranes armées ELBE Pool Surface 1,5 mm.

En France, le seul organisme de formation agréé par l'entreprise allemande pour la pose de ses membranes est ST FORMATION (n° agrément 82 38 05954 38). Les frais de cette formation peuvent être pris en charge de façon totale ou partielle pour les stagiaires. Basé à Voiron (38), ce centre délivre plusieurs formations allant de l'initiation au perfectionnement. Leur objectif : former aussi bien des débutants que des chefs d'entreprise, des techniciens ou des ouvriers spécialisés en piscine, artisans ou salariés.



Pour les professionnels ne pouvant se déplacer dans l'un des centres de formation, Elbtal propose un accompagnement par le biais de son équipe de formateurs et poseurs certifiés joignables à tout moment (depuis la France ou l'étranger).

christophe.lambley@elbtal-plastics.de / www.elbepools.com / www.st-formationpiscine.fr

La première formation « pose de coque polyester »

Vendredi 15 février, Léa Composites effectuait la toute première formation « pose de coque polyester » en partenariat avec l'UFA de Pierrelatte. 17 personnes ont assisté à la journée de formation animée par Christophe MATHY, directeur technique de Léa Composites.

La journée s'est déroulée en deux temps :

- Le matin, **la partie théorique** :
Les normes en vigueur, les méthodes de pose de coques.
- L'après-midi, **mise en pratique** :
Préparation du fond et le calage de la piscine à niveau, étapes principales pour avoir une piscine bien installée.

Christophe MATHY nous a expliqué la naissance de ce projet : « Manu Martinez, directeur de l'UFA de Pierre-

latte, m'avait contacté il y a quelques temps car il désirait créer une formation coques polyester. En effet, c'est un matériau qui prend de plus en plus d'ampleur sur le marché (elle représente 30% du marché actuellement).

Le centre de formation recevait régulièrement des demandes de formation auxquelles aucune suite ne pouvait être donnée. C'est donc tout naturellement que nous avons organisé cette 1^{re} formation.

Après cette 1^{re} journée dédiée à des professionnels, nous avons immédiatement programmé une intervention auprès des 16 apprentis de 2^e année du BP « Métiers de la piscine ». Il était inconcevable pour nous de ne pas sensibiliser les apprentis (dont nous sommes parrains) aux problématiques liées à la pose des coques polyester ».

Les deux journées ayant été une réussite, Léa Composites va reproduire l'expérience au CFA de la Roche-sur-Yon très prochainement.



Pose de la coque



Christophe MATHY, Manu MARTINEZ et Christelle MARSOT entourés des participants

formation.piscine@orange.fr

Formations Traitement des eaux de piscine et Entretien

Le cabinet de formations Bignoneau, spécialisé dans l'hygiène des structures sportives et le traitement des eaux de piscines collectives et familiales, organise chaque année des formations personnalisées destinées aux professionnels de la piscine. Animées par Monique BIGNONEAU, ces sessions ont lieu régulièrement en métropole, mais aussi à La Réunion et aux Antilles.

Ce mois-ci à La Réunion, des sessions sont en cours en inter-entreprises et inter-collectivités sur les différentes problématiques liées au traitement de l'eau et à l'hygiène des piscines collectives.

Prochainement, des formations en inter-entreprises démarreront en métropole, dans plusieurs villes et régions, sur « Les eaux de piscine », « La propreté des espaces aquatiques », « Connaître les produits chimiques » et « Le risque chimique », programmées jusqu'en février 2020.

En mai prochain, c'est à Berlin que vous pourrez retrouver Monique Bignoneau, pour un séminaire de 3 jours abordant l'architecture, la programmation et le fonctionnement des installations aquatiques, ainsi que l'offre et les modalités des animations proposées, avec visites d'installations à l'appui.

En juin, c'est Mayotte qui recevra les journées de formation du cabinet. Tandis que les Antilles accueilleront durant plusieurs jours ces formations sur le traitement de l'eau et l'entretien des piscines. Des actions sur site complémentaires seront également programmées.

Le cabinet de formation est référencé Datadock, donc éligible aux conditions de prise en charge par les OPCO des coûts liés à la formation des personnels, concernant l'amélioration continue des connaissances.



Monique BIGNONEAU

Pour toute information, demande d'inscription ou réalisation de formation sur-mesure, contactez



Monique BIGNONEAU à formation@bignoneau.com ou par téléphone au 06.07.95.64.67.

www.bignoneau.com

ELBE Pool Surface®

FORMATIONS CERTIFIÉES

STF FORMATION

FORMATEUR ET MEMBRANES ELBE® POOL SURFACE | MADE IN GERMANY ARMEÉS POSEUR CERTIFIÉ

www.st-formationpiscine.fr | www.ELBEpools.com

ELBE®
POOL SURFACE | MADE IN GERMANY

Retour sur le Salon Piscines & Bateaux de Lyon

À l'aube de ses 10 ans, le salon annuel « Loisirs d'Eau » qui se déroulait à Eurexpo-Lyon, est devenu le salon « Piscines & Bateaux » en investissant le splendide bâtiment réhabilité de la Halle Tony Garnier, datant de 1924 et inscrit à l'inventaire des Monuments historiques.

Outre la Fédération des Professionnels de la piscine et du spa, citons parmi les 35 exposants du secteur piscine, la présence de : Alliance Piscines, Piscines Azteck, Dejoyaux, Diffazur, Freedom Piscines, Groupe GA, Misterpiscines, Oceaviva, PID Piscine, Piscine Plage et pour les abris, Abrisud et Azenco. Pour l'offre de spasles exposants suivants participaient au salon : Be Well Canada Spa, CB Line Spas, Sundance Spas, Jacuzzi France, Peips Spas, Vendom Spas. VY & CO exposait pour l'aménagement extérieur avec ses sols en résine.

Nous avons recueilli les propos de Christophe Vieux, Commissaire général du salon et Directeur de Grand Pavois Organisation, organisateur du salon lyonnais.

Parlez-nous de Grand Pavois Organisation ?

La structure de Grand Pavois Organisation (GPO) est composée de professionnels, avant tout spécialisés dans l'événementiel, pas nécessairement issus du monde du nautisme. Moi-même, je viens de Paris, où je participais à l'organisation de salons dédiés au livre, à la papeterie, à l'art... et au nautisme (Porte de Versailles). Ce dernier, en l'occurrence, m'a conduit à La Rochelle, où « Grand Pavois » est notre salon nautique principal et historique, où figure déjà un axe d'exposition sur les piscines. Nous sommes avant tout organisateurs d'événements. La piscine, relevant du secteur du loisir, vise une cible de clientèle assez proche de celle des bateaux.

L'an dernier, nous avons donc racheté à Didier Maraud le fonds de commerce de sa société Soleidad, organisatrice depuis 2011 du salon « Loisirs d'Eau » à Lyon.

Pourquoi avoir changé le titre du salon ?

Le titre de salon « Loisirs d'Eau » restait très vague et pas assez explicite à nos yeux, et auprès de nos visiteurs potentiels. Nous l'avons transformé en « Piscines & Bateaux », pour annoncer d'entrée de jeu ce que l'on trouvera dans ce salon. Il est entendu que le mot « piscines » est à prendre

au sens large, puisque sont également exposés spas, abris, couvertures automatiques, etc.

Vous avez choisi également d'exposer dans un autre lieu et à une autre période, pour quelles raisons ?

Par ailleurs, nous avons changé de lieu d'exposition. En effet, auparavant organisé dans le parc gigantesque d'Eurexpo, le salon paraissait un peu perdu, de par sa dimension, surtout lorsque, comme l'an passé, il était installé dans un bâtiment éloigné de l'entrée principale. La Halle Tony Garnier nous paraissait plus en adéquation avec l'événement. C'est un lieu connu de tous, avec une implantation en centre-ville plus favorable d'accès, par de nombreux transports en commun, et offrant plus de proximité aux Lyonnais.

Concernant les dates, le calendrier Eurexpo étant toujours bien chargé, nous n'avions guère de choix. Ainsi, l'an dernier, le salon s'est tenu en période de vacances scolaires lyonnaises, de sorte que de nombreux visiteurs intéressés par notre salon étaient absents. Nous avons donc changé de dates en conséquence, en optant pour une période plein hiver, parce que c'est le bon moment pour projeter sa future piscine (ou son futur bateau), pour en profiter l'été qui suit.

Qui expose sur Piscines & Bateaux ?

Les exposants sont principalement des acteurs locaux ou régionaux qui, pour la plupart, représentent de grandes enseignes nationales du fait de leur appartenance à



Fronton de la Halle Tony Garnier Lyon



Vue d'ensemble du hall

un réseau ou un groupement de pisciniers. Sur certains stands, nous comptons également sur la présence de dirigeants nationaux. Idem pour ce qui est du bateau, où nous comptons des revendeurs locaux de grandes marques nationales.

L'objectif de ce salon est de coller à la demande de la population locale, consommatrice de piscine et/ou de bateau. Car, si la région Auvergne Rhône-Alpes est très bien équipée en la matière, elle représente encore un potentiel de développement important, tant pour la piscine que pour le nautisme, puisque les lyonnais naviguent en méditerranée, mais aussi sur les cours d'eau et les lacs environnants.

Quels sont vos objectifs pour ce salon ?

Au fil des années, nous allons développer ce salon. Notre structure organise plusieurs événements par an. Celui de Lyon est un axe de développement. Pour l'instant, comme ce n'est pas encore un rendez-vous très ancré pour le grand public, il représente pour nous un investissement. Nous visons d'abord un équilibre, puis à l'échéance de 2 ou 3 ans, nous espérons des résultats sur cette manifestation. Nous souhaitons nous inscrire dans la durée.



stand VY&CO



Stand Be Well

nmignonneau@grand-pavois.com
www.salon-piscines-bateaux.com

Paysalia et Rocalia en décembre à Lyon

La 6^e édition du salon professionnel Paysalia, organisée par GL Events, aura lieu du 3 au 5 décembre 2019 à Lyon-Eurexpo. Salon de la filière paysage, jardin & sport, cet événement prendra ses quartiers en parallèle du salon Rocalia, salon de la pierre naturelle, qui vivra sa 2^e édition cette année. Pour les professionnels de la piscine, ce rassemblement des professionnels de l'aménagement paysager représente une belle opportunité d'échanger et de découvrir les nouveautés, dans un domaine souvent connecté à celui de la construction de piscines sur le terrain. Avec 664 exposants de la filière en 2017 et pas moins de 24 000 visiteurs (+45 % par rapport à 2015 !), pas de doute : ce secteur a le vent en poupe ! Le salon s'organise autour de thématiques techniques, conférences, présentations d'innovations, autour de l'aménagement et de l'entretien des espaces verts privés et publics.



Quant au salon Rocalia, dédié aux professionnels de la filière pierre naturelle française, il ne se tient pas simultanément par hasard. Il est parfaitement complémentaire avec le salon Paysalia. La pierre naturelle comme élément de l'aménagement paysager a toute sa place, y compris dans l'environnement de la piscine où elle sait apporter volumes et caractère.

Plus de 150 exposants de la filière sont attendus : fournisseurs de matériaux et de produits, constructeurs de machines, fabricants d'outils et entreprises de services, viendront répondre aux besoins des paysagistes, architectes, collectivités locales, collectivités privées, pisciniers... Demandez votre badge dès le mois de juillet 2019. L'entrée est gratuite et réservée aux professionnels.



paysalia@gl-events.com / www.paysalia.com

La boîte à outils du top vendeur

Au cours de cette nouvelle année, nous allons passer en revue les outils à disposition des TOP vendeurs !

Un TOP vendeur, comme tout bon professionnel, possède une boîte à outils remplie de stratagèmes, de méthodes, d'expériences et de leviers, qui lui permettront de réussir des plans de vente gagnants. Quand je parle de « plans de vente gagnants », vous en connaissez mes définitions : conclusion par un closing gagnant / gagnant, c'est-à-dire, obtenir un bon de commande signé avec un acompte... et pour lequel le vendeur et le client ont fait tous deux une bonne affaire. Il ne s'agit pas de repartir, après des heures d'entretien, en laissant un devis illisible, truffé d'options, qui relanceront de plus belle objections et questionnements et ranimeront les incertitudes du prospect. Lequel perdra de ce fait très vite l'envie, remplacée par une foule de « pourquoi », puis « on verra »...

N'oubliez jamais :

“L'envie est inversement proportionnelle à la raison !”

L'envie est le mobile d'action de l'achat. Quand celle-ci s'effrite, la raison la remplace et les hésitations arrivent par vagues, reportant l'acte d'achat.

DANS LA BOÎTE À OUTILS DES VENDEURS D'ÉLITE D'AUJOURD'HUI : le guide du plan de vente !

Mener un entretien de vente n'est pas chose facile, car on est vite débordé par les questions en désordre des prospects. Le vendeur fait donc des allers-retours incessants entre les phases de son plan de vente et perd très vite le fil conducteur qui devait le mener à une conclusion heureuse. La plupart du temps, il en oublie même d'exposer certains arguments clés du plan de vente et même, de négliger certaines objections. Tous les vendeurs connaissent et redoutent ces entretiens de vente décousus.

Il existe une solution pour **maîtriser votre plan de vente** : avoir à disposition un guide vous permettant d'avancer pas à pas et de canaliser les questions

décalées des prospects en proposant d'y répondre plus loin, dans un cadre à propos.

Cet outil existe : **Le StepWay®**



Le StepWay® permet au TOP vendeur de positionner au bon moment ses leviers et ses stratagèmes, destinés à **transformer un prospect en acheteur !**

Depuis des dizaines d'années, j'utilisais et je faisais utiliser par mes vendeurs en formation cet outil qui a une histoire, le **StepWay®**. Nous verrons ensemble l'utilité de posséder un tel guide en images, afin d'articuler tout entretien de vente professionnel.

A - La minute historique

Cet outil d'aide à la vente est plus que jamais devenu indispensable pour convaincre, persuader et conquérir de nouveaux consommateurs. Des consommateurs qui sont de plus en plus informés et soucieux d'avoir affaire à des professionnels aguerris et surtout, reconnus. Voyons d'abord son histoire...

Le StepWay® a déjà 18 ans...

J'ai créé ce nom générique en 2001, pour nommer un outil que j'utilise depuis plus de 40 ans, sans toutefois en avoir inventé le principe. Comme vendeur d'abord, puis directeur commercial ensuite, il m'a servi à maîtriser mes plans de vente depuis 1973, recyclé et adapté au fil du temps. En effet, à l'époque, entre deux foires et après la saison, je pratiquais le porte-à-porte en hiver. Ecole de vente extraordinaire pour moi qui voulais faire de la vente mon métier... Appelé alors « tape-tape », au cours duquel je proposais entre autres, radiateurs, encyclopédies et adoucisseurs d'eau, ce métier était

accompagné d'une seule journée de formation, articulée autour du « Roller Book » de l'époque. Un livre ainsi bien nommé, à dérouler page par page, pour articuler son plan de vente, depuis le premier mot d'accueil jusqu'à la proposition de conclusion d'entretien. Chaque page était illustrée de photos en noir et blanc de qualité basique (pas de Photoshop alors...) et de textes slogans. Ces derniers, des formules écrites, venaient appuyer en positif ou en négatif chaque thème de la démonstration. Le tout, dans une chronologie parfaitement rodée, suivant le déroulement du plan de vente phase après phase. Provoquer les questions et objections recensées, apporter les réponses adéquates... Mis à part le côté rudimentaire de la présentation, l'impact de l'utilisation de cet outil était simplement magique !

Voilà pourquoi j'ai utilisé ce guide de vente durant toute ma carrière, pour tous les produits que j'ai pris tant de plaisir à vendre ! Et il y en a eu : canapés, machines à laver, téléviseurs, vérandas, cuisines intégrées, chaudières, pompes à chaleur, j'en oublie..., pour terminer par ce qui nous passionne tous ici depuis des années : abris de piscine, terrasses, piscines, spas, hammams et saunas.

Le fameux Roller Book de mes débuts est donc devenu en 2001, sous mon impulsion, le StepWay®, une marque que j'ai créée. J'avoue que je n'en suis pas peu fier, sachant que des centaines et certainement quelques milliers de vendeurs l'utilisent régulièrement en le nommant.

Par contre, il n'a pas été simple de le faire admettre par la profession à l'époque. En effet, durant cette période dorée, la demande étant largement supérieure à l'offre, les commandes affluant, le plan de vente gagnant était le dernier des soucis des professionnels. Puis, l'équation s'est peu à peu inversée : l'offre a largement dépassé la demande, vidant inévitablement les carnets de commandes et laissant tant d'entreprises sur le carreau.

La concurrence générée par cette

nouvelle équation a donc conduit à une nécessaire professionnalisation des entreprises. Et c'est là que s'applique à merveille cet adage :

“Une chaîne à la force de son maillon le plus faible”

Je vous parle ici du maillon « vente », mon domaine de compétence.

En effet, on a beau être un formidable professionnel de la construction de piscines, et même « le plus fort de son village », si l'on ne sait pas prendre une commande et si l'on se contente d'attendre le retour des devis, on casse cette fameuse chaîne.

C'est pourquoi, il est indispensable de structurer son Plan de Vente.

Le **StepWay®** sera l'outil idéal permettant de le structurer en fonction des produits ou services proposés. Il sera réalisé, suivant les habitudes et les goûts de chacun, soit en version papier, soit en modèle numérique. Il sera également modulable en permanence, afin de s'adapter à son marché concurrentiel.

B - Composer et articuler son StepWay® en 5 chapitres

a) Valider le savoir et l'expertise* : instaurer la Confiance

Il s'agit de présenter l'entreprise et le vendeur !

**Le StepWay mettra en évidence, en images et en slogans courts et percutants, le Story Telling des acteurs de l'entreprise.*

b) Découvrir - Expliquer - Choisir*

■ **Découvrir** : Les besoins - Les envies - Le budget - Le financement - Les objections / réponses - Les questions / réponses - Les délais.

■ **Expliquer** : Comment ça marche. Etape du « tutoriel », pour expliquer le fonctionnement du produit ou service, déchiffrer les noms et appellations spécifiques, trop souvent incompréhensibles des non professionnels.

■ **Choisir** : Définir les produits et les options à retenir qui apparaîtront sur le futur devis.

**Le StepWay mettra en évidence en images et en slogans courts et percutants le fonctionnement et les détails techniques du produit.*

c) Démontrer et convaincre : Les « avantages plus* » de mon produit !

Appliquer la méthode du CAB :

C = Caractéristiques :

A = Avantages

B = Bénéfices

Attention, énoncer trop souvent une Caractéristique technique de son produit n'induit pas un Avantage dans l'esprit du futur consommateur. Il faudra le préciser.

Ensuite, certains avantages engendrent aussi des Bénéfices d'usage ou financiers. Il faudra les mettre en évidence.

Il faut donc toujours démontrer qu'une caractéristique technique entraîne un avantage d'usage, qui, parfois, provoquera des bénéfices !



**Le StepWay mettra en évidence en images et en slogans courts et percutants les « avantages plus » du produit, tout en illustrant aussi les « avantages moins » des concurrents.*

d) Process de pose : la réalisation du projet*

Les étapes de l'installation, depuis le premier jour jusqu'à la réception.

Cette étape du StepWay® est très intéressante, car elle met en scène les demandes du prospect et lui permet de projeter la réalisation après une commande qui n'est pas encore passée. Ses réactions sont très souvent révélatrices de l'intensité de ses intentions d'achat.

Cette étape permettra également de lever les dernières objections, notamment celles qui n'auraient pas été émises en amont.

**Le StepWay mettra en évidence en images et en slogans courts et percutants les étapes du chantier.*

e) Confortation*

Avant d'établir un devis, le vendeur revient sur l'expertise et le sérieux de son entreprise.

Il rassure le futur client par des garanties et preuves de satisfaction des clients.

**Le StepWay mettra en évidence en images et en slogans courts et percutants les garanties et les références de chantiers caractéristiques.*

A la fin de chaque phase du plan de vente, le vendeur demande au prospect s'il a des questions sur ce qu'ils viennent d'évoquer ensemble. Il y répond si besoin, puis, passe à la phase suivante, en utilisant une phrase de transition pour l'introduire.

Conclusion

Nous avons vu que tout entretien de vente doit être structuré et organisé, et qu'aucune improvisation n'est permise pour arriver à une **conclusion gagnante**. Pour ce faire, nous pouvons

disposer d'un premier outil, le StepWay®, que l'on composera minutieusement pour chaque produit ou service. En version papier ou numérique, il doit être soigneusement réalisé, aux couleurs de la charte de l'entreprise et avec des clichés choisis, de bonne

facture. Il faut éviter d'y apposer des textes trop longs, mais plutôt des formules courtes et percutantes.

Dans mes prochaines chroniques, nous passerons en revue les nombreux outils et leviers permettant aux TOP vendeurs d'exécuter des plans de vente gagnants !

Nous débuterons par le premier chapitre du StepWay®, celui de la **validation de votre savoir-faire et de votre expertise**. Ce chapitre est fondamental, car vous ne pourrez pas convaincre avec des arguments, aussi puissants soient-ils, si vous n'avez pas assuré votre expertise.

Avant toute affirmation ou déclaration, il faut prouver votre crédibilité ! La même phrase ou démonstration est, soit admise et acceptée, soit même pas entendue sans crédibilité !

Vous devrez donc, avant tous propos, tenter de prouver votre crédibilité et votre compétence. Nous verrons alors quels leviers sont ultra performants pour réussir cette étape.

Salutations à tous et à très vite...

Patrick Sanchez
www.actionvente.com | 06 80 26 22 76

p. 6, 7 et 91	ABORAL
p. 54	AFG EUROPE
p. 35	APF
p. 67	AQUA COVER
p. 64	AQUAVIA SPA
p. 17	ASCOMAT DISTRIBUTION
p. 21	AZENCO
p. 43	BAYROL FRANCE
p. 19	BP DISTRIBUTION / ALGARINE
p. 42	BSV ELECTRONIC
4° de couverture	BWT / PROCOPI
p. 59	CALOREX / DANTHERM GROUP
p. 2 et 3	CCEI
p. 49	CF GROUP FRANCE
p. 93	ELBTAL PLASTICS / ELBE BLUE LINE
p. 73	EUROPISCINE
p. 62	FILTRINOV
p. 41	FLUIDRA / ASTRALPOOL
p. 53	GENERATION PISCINE
p. 45	HAYWARD
p. 85	HYDRO SUD DIRECT
p. 79	ISI-MIROIR
p. 39	KLEREO
p. 57	KRIPSOL
p. 75	LA COOPERATIVE DES PISCINIERS
p. 56	LOGYLINE
p. 66	MARLIG INDUSTRIES
p. 9	OCEDIS
p. 47	ONDILO
p. 31	OZONEX
p. 29	PENTAIR
p. 38	PERAQUA
p. 83	PISCINES DE FRANCE
p. 25	PISCINES IBIZA
p. 15	PLEATCO
p. 27	POLYTROPIC
p. 5	POOL TECHNOLOGIE
p. 37	POOLCOP / PCFR
p. 61, 63 et 65	POOLSTAR
p. 23	PORTCRIL
p. 33	REGUL'ELECTRONIQUE
p. 69	SCP FRANCE
p. 77	SORODIST
p. 89	TOUCAN
p. 81	UNIBEO PISCINES
p. 55	WARMPAC
3° de couverture	WOOD-POOL
p. 51	ZODIAC

Spécial PROS N°32

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

Photographe : Violaine Sabina

Infographiste : Laura Perinetta

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

© 2019 IMC Tous droits réservés. Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de la rédaction.

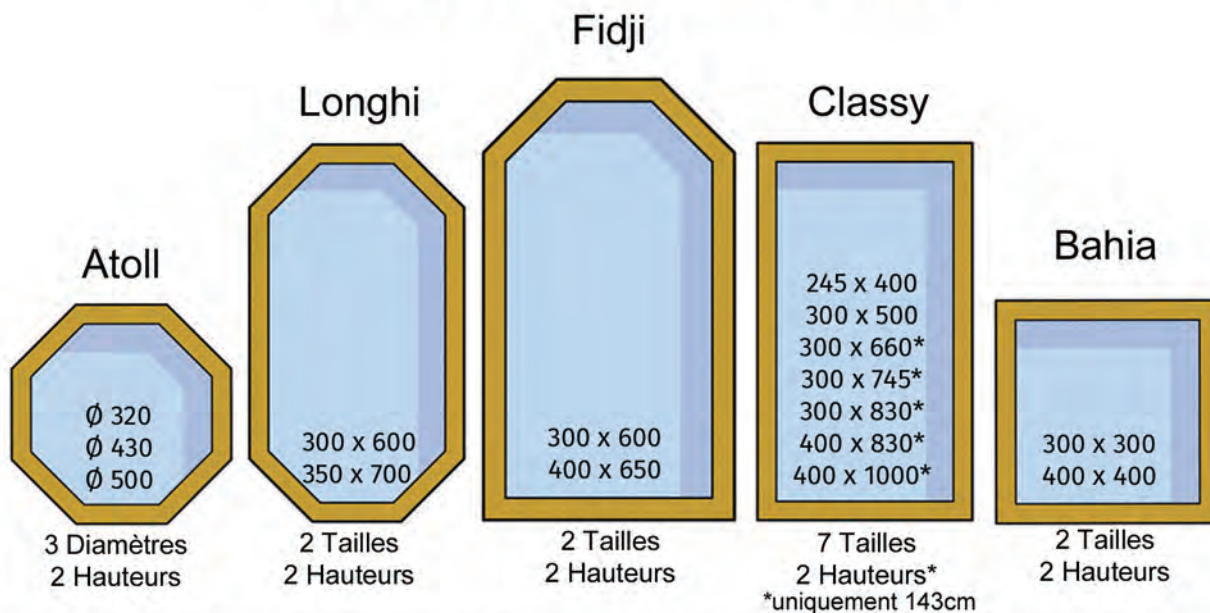


Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
JUIN 2019**

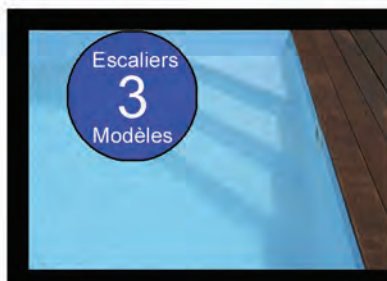
wood-line

créateur de piscines-univers



Les atouts qualitatifs de Wood-Line !

<p>Liner verni - 75/100^e - verni 1 face - Résistant 33° - Anti-tache</p>	<p>Coffret électrique - Composants Schneider - Horloge - Disjoncteur - Prise latérale - Transfo. spot - I.P.66</p>	<p>Pompe - Moteur résiné - Axe inox 316L - 0,75cv 10m³/h ou 1cv 14m³/h</p>	<p>Feutre Sol et parois - PP 250gr</p>	<p>Cuve Polyester + Vanne latérale</p>	<p>Média Filtrant Verre</p>	<p>Echelle à platines inversées - Inox 304</p>
		<p>Alternative disponible</p>		<p>Alternative disponible</p>		
		<p>Pompe à vitesse variable également disponible en option.</p>			<p>Filtre à cartouche également disponible en option</p>	



LIGNE P

Pour des piscines tout simplement impeccables !

PUISSANCE, EFFICACITÉ,
ERGONOMIE, SIMPLICITÉ
D'UTILISATION ET D'ENTRETIEN



Excellence
inside !



Pour tous renseignements,
contactez votre agence

PROCOPI
BWT GROUP