

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC p.10

Wolfgang STANGASSINGER



p.14

La piscine monocoque



p.26

Taches sur lignes d'eau



p.64

Stockage
des combustifs

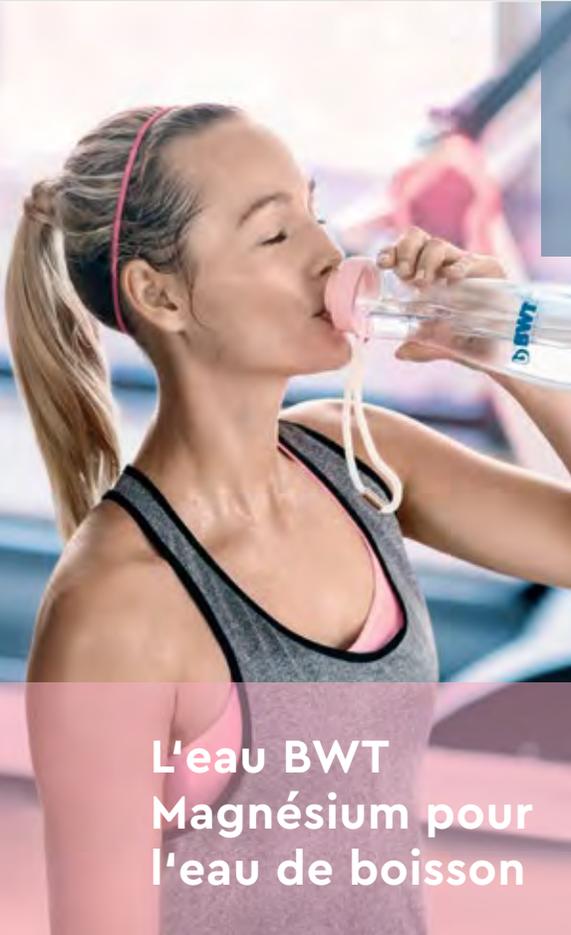
L'eau BWT, chaque jour à vos côtés

L'eau

EST NOTRE MISSION

Sans eau, il n'y a ni vie, ni croissance, ni progrès. C'est notre élément vital, et c'est pourquoi BWT lui consacre, depuis plus de vingt-cinq ans, son savoir-faire et ses talents.

Le groupe Best Water Technology est l'un des leaders européens de la technologie de l'eau, comptant 4500 collaborateurs, qui œuvrent sur des technologies de purification de l'eau innovantes, économiques et respectueuses de l'environnement, afin de fournir l'eau la plus sûre, la plus saine et la plus hygiénique possible mais aussi les produits et services répondant aux besoins des particuliers, de l'industrie, du commerce, des hôtels, des collectivités.



L'eau BWT Perla
pour la Maison

L'eau BWT
Magnésium pour
l'eau de boisson



L'eau BWT pour
les bâtiments
et les industries

L'eau BWT Perla pour la piscine

BWT, VOTRE PARTENAIRE EXPERT POUR TOUS VOS PROJETS DE PISCINE.



BWT FILTRE RTM HF



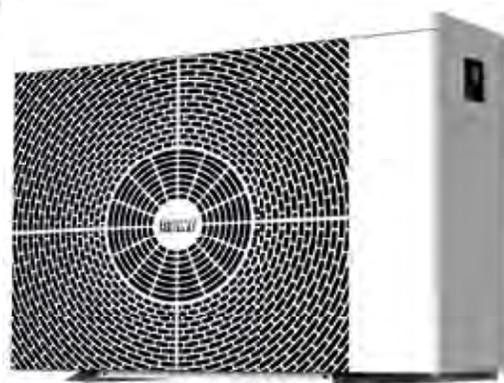
BWT TRAITEMENT DE L'EAU



BWT POMPE EUROSTAR HF



BWT ROBOT ELECTRIQUE LIGNE P



BWT POMPE À CHALEUR INVERTER

Les études hydrauliques

Contactez notre bureau d'études au 02 99 61 24 64 ou par mail : betech@procopi.com, afin de réaliser des «études hydrauliques» personnalisées, véritables leviers de vente auprès des consommateurs.

POSITIVONS UN MAX !



Nous avons connu encore une très belle saison piscine. Tous les constructeurs que je rencontre annoncent déjà un carnet de commandes bien rempli pour cet hiver.

Devant la petite dimension de nombreux terrains urbains et le budget financier réduit du particulier, aujourd'hui, la grande tendance conduit à réaliser des piscines de taille moyenne (souvent 8 x 4 m, voire plus petites). Alors qu'auparavant les piscines de 10 x 5 m ou 12 x 6 m étaient courantes.

Ainsi, le volume d'eau à filtrer et à traiter est plus faible. Grâce au moindre coût de la construction, les piscines peuvent être de plus en plus souvent « super équipées » : couverture automatique, chauffage (souvent avec une pompe à chaleur), traitement de l'eau par électrolyse du sel, UV, brominateur, éclairage du bassin à LED (plus économique et durable...), nage à contre-courant pour compenser la faible longueur, etc.

Le salon biennal de la piscine à Barcelone en octobre a bien révélé l'important développement du marché de la piscine en Europe.

Comme chaque année, se déroulera au Parc des Expositions de la Porte de Versailles, le salon grand public Piscine & Spa, associé au Salon nautique, du samedi 7 au dimanche 15 décembre. Quel dommage que certains constructeurs de piscines et distributeurs de spas n'aient pas compris l'intérêt d'y être présents ! En effet, à cette période de l'année, beaucoup de clients pourraient envisager de s'équiper chez eux dans l'avenir !

Enfin, rappelons que cette période d'hiver est le moment idéal pour suivre des formations pratiques organisées par les fabricants. Nous disposons de plus en plus d'équipements très performants si l'on sait les vendre et surtout assurer leur maintenance. Vos clients doivent être rassurés par vos connaissances.

Je connais un constructeur de piscines disposant d'une surface importante de vente pour équipements et produits qui a créé un point d'accueil spécial : « atelier minute » pour assurer la réception et l'intervention rapide sur un matériel en panne acheté chez lui. On peut le récupérer quelques heures après. C'est formidable, car très rassurant pour le client qui apprécie un tel service, alors qu'il ne se servira de cet équipement que quelques mois par an.

Profitez également de cette période plus calme sur vos points de vente pour corriger tout ce que nous avons pu constater de négatif ou non fructueux sur le plan commercial durant la pleine saison : meilleure mise en valeur de certains articles, ambiance musicale (discrète), banque d'accueil plus efficace, plus dynamique, séparation de la zone vente de celle des renseignements pour un projet de chantier d'un client, etc.

Je vous souhaite une bonne saison hivernale.

Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

Magique...

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



Crédit photos : Getty images, G. Débaux • 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 !



ELECTROLYSEUR AU SEL
— BOÎTIER CONNECTÉ —



FILTRATION



CHAUFFAGE



ÉCLAIRAGE



ÉQUIPEMENTS



TRAITEMENT DE L'EAU



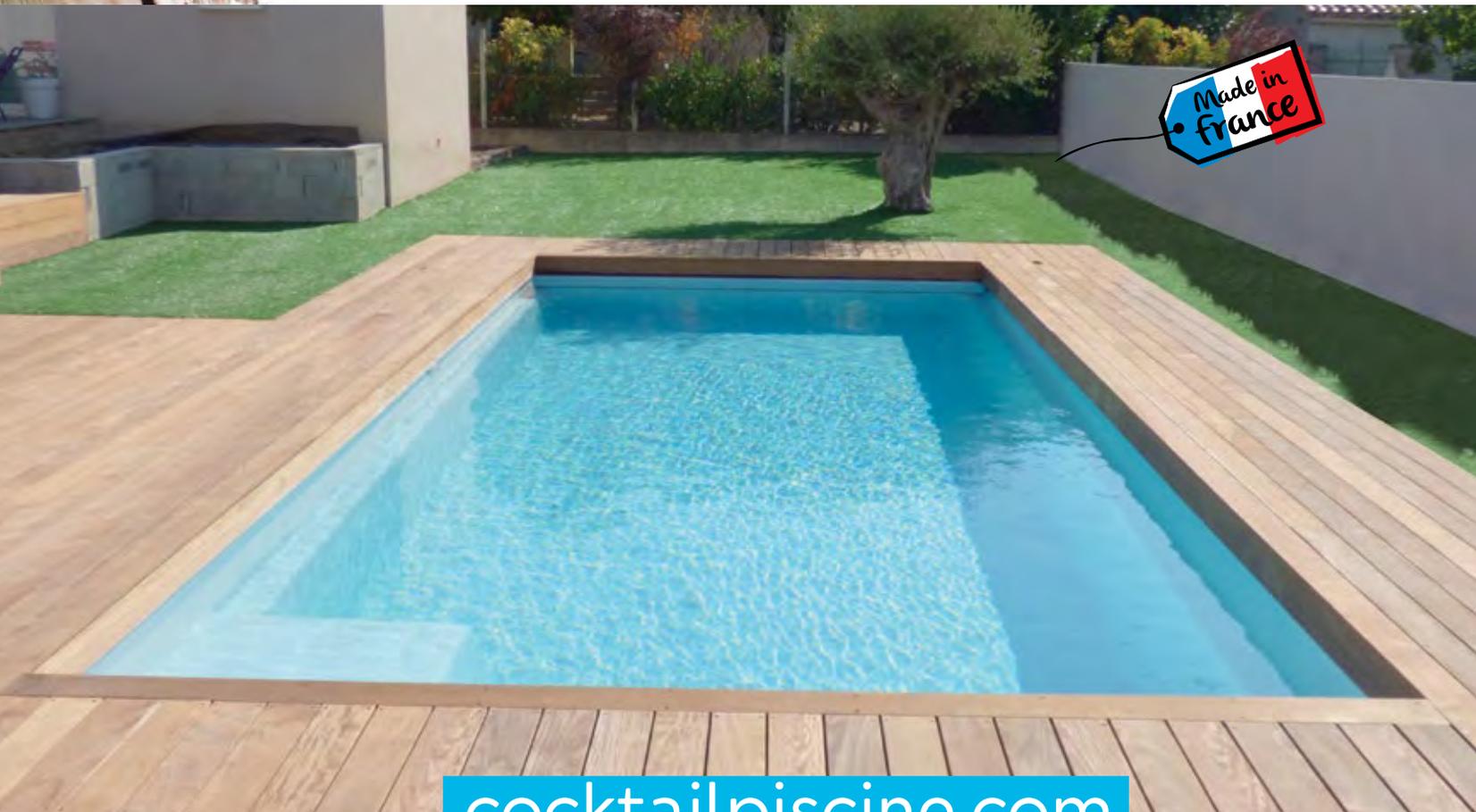
PH / REDOX

 **HAYWARD®**

Piscines Prestige Polyester
marque sa différence en devenant




Cocktail
Piscine
Ma piscine plaisir !



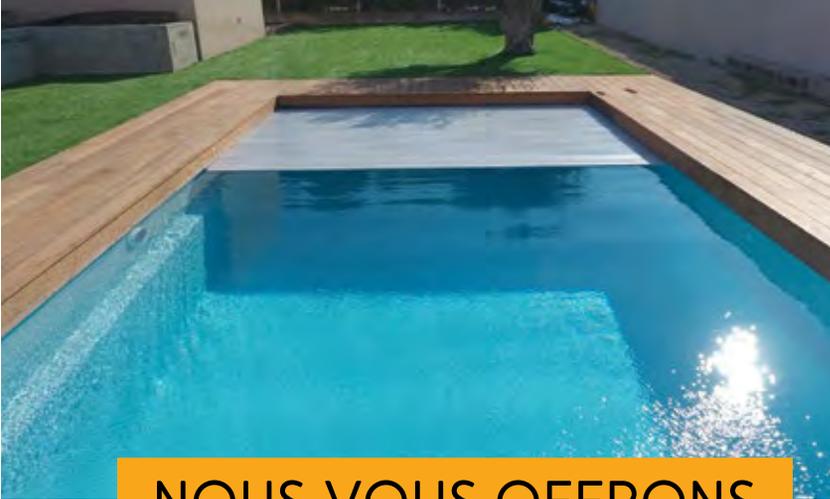
cocktailpiscine.com

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

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

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





NOUS VOUS OFFRONS

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



Contact :

Antoine Pinto
au **06 75 67 86 93**

SOMMAIRE

- ÉDITO
Positivons un max..... p.4
- CHRONIQUE
Encore trop de noyades en piscines p.8
- RENCONTRE / DIALOGUE
Un moment avec... Wolfgang STANGASSINGER..... p.10
- TENDANCES
Jusqu'ou ira la piscine monocoque ? p.14
- DOSSIER TECHNIQUE
Tâches sur revêtements d'étanchéité
et lignes d'eau jaunes p.26
Questions / Réponses..... p.56
- PRODUITS, EQUIPEMENTS, INNOVATIONS ... p.32
- ENTREPRISES
L'actualité des entreprises p.58
La page syndicale p.77
La page juridique..... p.78
Les formations..... p.82
- RENDEZ-VOUS p.90
- DIGITAL
Les tutos : toujours plus beaux, toujours plus pros.. p.92
- VENTE
Vendez votre professionnalisme ! p.95
- LISTE DES ANNONCEURS p.98



Retrouvez l'ensemble des contenus
de Spécial PROS et de Spécial COLLECTIVITÉS sur
EuroSpaPoolNews.com

ENCORE TROP DE NOYADES EN PISCINES



Comme en 2018, la saison 2019 s'est malheureusement illustrée par un nombre important de noyades.

La raison principale est qu'en France, une personne sur sept ne sait pas nager !

Les noyades recensées ont augmenté de 130 % en 3 ans ! Il y va de notre responsabilité morale, à nous, professionnels de la piscine, de nous préoccuper de cette calamité récurrente.

La grande majorité des noyades a lieu en piscine privée avec de jeunes enfants.

Si la vigilance des adultes reste la première et la plus importante des parades, (rappelons qu'il suffit parfois de quelques secondes d'inattention pour que le drame se produise) il faudrait aussi que TOUS nos chers bambins sachent nager !

Sur ce point, le Ministère des Sports a publié un plan :

« *J'apprends à nager, l'apprentissage de la natation accessible à tous* ». Une bonne initiative... Notre Ministre Roxana MARACINEANU est en effet une grande championne de natation.

Pour rappel, selon le Code de la Construction et de l'Habitation (CCH), toute piscine enterrée privée à usage individuel ou collective, doit être pourvue d'au moins un des quatre dispositifs de sécurité normalisés visant à prévenir le risque de noyade : abri, alarme, barrière ou couverture.

Les propriétaires qui ne satisfont pas à cette obligation encourent des sanctions pénales, notamment une amende de 45 000 €.

Vous, PROS de la piscine, qui proposez et installez des barrières

autour des piscines, des abris, des volets, des alarmes : il en va de votre responsabilité morale de proposer ces protections.

Et, non seulement il le faut par devoir « moral », mais vous en avez l'OBLIGATION, suivant les textes de lois en vigueur ! Si vous ne le faites pas (par écrit), en cas d'accident, vous risquez d'être inquiétés. En cas d'enquête, une proposition refusée et signée par le propriétaire témoignera en votre faveur.

Mais encore une fois, et nous ne cesserons de le répéter (et vous devez le répéter à vos clients), toutes ces protections ne remplacent pas la vigilance et la surveillance d'un adulte !

C'est pour cette raison qu'il faut vanter auprès de vos clients l'intérêt de l'apprentissage de la natation et de l'aisance aquatique pour les jeunes enfants.

Je vous conseille donc de leur proposer les cours d'un professionnel (Maitre-Nageur Sauveteur) pour leurs enfants. Celui-ci pourrait d'ailleurs, à la fois donner des leçons de natation aux plus jeunes et d'aquagym à toute la famille, dans la piscine familiale...

Votre image de PRO n'en sera que plus valorisée.

Le recours à un MNS Diplômé d'Etat permet non seulement d'apprendre à nager, mais aussi de bénéficier de cours adaptés à chaque type de bassins (aussi petits soient-ils), à chaque âge, et d'améliorer les conditions physiques de vos clients.

Rester en pleine et bonne forme, en toute décontraction, voilà ce que souhaitent vos clients, avec l'assurance de la sécurité que représente le SAVOIR NAGER.

Il existe, entre autres, un Syndicat National Professionnel des Maitres-Nageurs Sauveteurs avec qui je collabore et qui propose une plateforme de mise en relation gratuite entre les particuliers (vos clients) et les MNS proposant leurs services. Je vous recommande de consulter son site web snpmns.org pour en savoir plus.

N'hésitez surtout pas à les contacter ! Il y aura certainement un Maitre-Nageur Sauveteur diplômé à proximité de chez votre client.

Même si vous n'êtes pénalement pas engagés en cas de noyade, si vous avez dûment proposé et informé vos clients sur la loi de sécurité des piscines, il est de votre responsabilité morale de délivrer, en tant que PROS de la PISCINE, la bonne information.

Le monde est dangereux à vivre
non pas tant à cause de ceux qui font
le mal mais à cause de ceux qui regardent
et laissent faire

Albert EINSTEIN

Richard CHOURAQUI

Consultant Piscine / MABIS Consulting
rc.mabis@gmail.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

UN MOMENT AVEC... **Wolfgang STANGASSINGER**

Head of BWT Pool Division

Spécial PROS est allé à la rencontre de Wolfgang Stangassinger, Responsable de la Division Piscine de BWT. Le groupe Best Water Technology figure parmi les leaders européens de la technologie de l'eau dans divers domaines d'application, dont celui de la piscine. Avec l'acquisition de Procopi il y a un an, puis celle d'Aquatron au début de l'année, le groupe BWT (Best Water Technology) franchit une étape supplémentaire pour avancer sur l'échiquier du marché de la piscine.

Portrait d'un homme féru d'innovations, aussi bien tourné vers l'avenir, qu'attaché à des racines salzbourgeoises bien ancrées.

Parlez-nous de vos racines ?

Je viens d'un petit village autrichien, situé près de Salzbourg. J'ai toujours travaillé dans des entreprises innovantes, comme le groupe Hilti (outillage et services du BTP), où j'étais Responsable logistique pour la zone Autriche et Europe de l'Est. Puis en tant que Directeur général chez EDT Eurodima et chez Alpen.

Durant plusieurs années, j'ai acquis une expérience à différents postes, depuis le marketing, jusqu'à la chaîne logistique, en passant par la gestion de produits, ou encore la responsabilité de la production.

A ces différents postes, j'ai eu à déménager plusieurs fois pour vivre en Angleterre, puis en Suisse, en Slovénie, pour enfin revenir m'installer en Autriche, où je compte bien rester à présent.

Depuis janvier 2018, j'ai intégré le groupe BWT, non loin de mon lieu de vie, un groupe qui innove dans le domaine de la piscine.

Je suis ravi d'avoir trouvé cette opportunité passionnante ici, dans un endroit où la nature est splendide et préservée. Le cadre est en parfait adéquation avec les valeurs de BWT.



Justement, en 2020 et pour les années à venir, l'objectif est notamment de réduire l'impact de l'industrie sur l'environnement. Quelle est la stratégie de BWT à ce propos ?

Pour le groupe BWT, tout cela repose sur notre engagement « For you and Planet Blue » (Pour vous et pour notre Planète Bleue). La technologie spécifique pour le traitement de l'eau exprime l'essence même de notre mission : agir de façon responsable, pour satisfaire les attentes de chacun d'entre nous, tout en protégeant notre planète.

Nous mettons en œuvre en ce sens des techniques respectueuses pour purifier, mobiliser et préserver notre patrimoine commun qu'est l'eau. Nous apportons nos connaissances et nos ressources issues d'autres domaines, comme l'agriculture par exemple, pour l'appliquer à la piscine.

Qu'est-ce que la « Bottle Free Zone » (zone sans bouteilles plastique) ?

Nous souhaitons privilégier l'utilisation d'eaux locales, afin de limiter l'empreinte carbone due aux déplacements des bouteilles du Nord au Sud et d'Est en Ouest.

Nous pouvons appliquer notre technologie de purification n'importe où, afin d'améliorer la qualité de l'eau potable.

Nous avons donc mis en place des zones « zéro bouteille plastique », où celles-ci sont inutiles, puisque l'eau est traitée sur place. Nous évitons ainsi la prolifération des bouteilles en plastique, bannies chez nous, ainsi qu'un transport et une logistique non nécessaires.

“ La technologie spécifique pour le traitement de l'eau Planet Blue exprime l'essence même de notre mission : agir de façon responsable, pour satisfaire les attentes de chacun d'entre nous, tout en protégeant notre planète. ”



© Shutterstock/chaiyapruetk youprasert



L'adoucisseur d'eau AQA Perla permet d'obtenir une eau plus douce et dénuée de calcaire, pour préserver les équipements de la piscine et améliorer le confort de baignade.

Pour le marché de la piscine, quelles actions peut-on entreprendre ?

Nous proposons de l'eau pure pour la piscine, avec le procédé Perla, qui procure une eau plus douce, sans calcaire et qui protège les équipements. Nous réduisons ainsi le besoin en chlore et en produits complémentaires de traitement. Il s'agit d'un grand pas vers la réduction des produits chimiques dans l'eau de piscine.

En matière d'environnement et de réglementation, les pays tardent à uniformiser leurs normes.

Quels sont les impacts sur votre appareil industriel ?

D'un point de vue technologique, BWT aime toujours avoir une longueur d'avance. Les normes et réglementations sont un minimum, compte tenu des objectifs que nous nous fixons et que nous devons atteindre.

Quoi qu'il en soit, nous préférons anticiper et dépasser les standards avec des solutions encore plus exigeantes que ce que requièrent ces normes.

L'autre enjeu de taille pour vos réseaux de distribution : la digitalisation. Quelles actions mettez-vous en place pour accompagner vos collaborateurs dans cette évolution ?

Nous avons déjà trouvé des solutions efficaces. Par exemple, en France, avec AQA Pro, nous avons mis en place un réseau de plus de 500 installateurs professionnels agréés, pour l'installation et la mise en service des adoucisseurs d'eau potable des utilisateurs de nos solutions.

Ce regroupement de pros s'applique également aux professionnels de la piscine. Ce système de canal ajoute de la valeur ajoutée pour l'utilisateur final, qui bénéficie d'un service de qualité.

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

J'allume en premier lieu mon ordinateur et je consulte tous les courriels que je reçois, relatifs au monde de la piscine.

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

Collaborer avec mes collègues internationaux. C'est très amusant de travailler avec des cultures différentes, de façon internationale.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Je n'aime pas trop effectuer des choses répétitives.

4 - Votre qualité première ?

L'esprit d'équipe.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

La capacité à structurer.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Le changement climatique qui irait jusqu'à provoquer une pénurie d'eau !

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Les moments que je passe avec mes collègues. Vous savez, lorsque

vous apportez quelque chose de nouveau et que vous voyez leurs yeux s'illuminer.

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

C'était il y a longtemps... J'avais 14 ans, je l'ai mis en banque, puis j'ai acheté une bicyclette.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je passe du temps avec ma famille, avec ma femme et ma fille - je me détends très vite de cette façon.

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

Lorsque j'étais jeune, j'aurais aimé être Skieur ou Joueur de football, mais rien n'a marché. (Rires) J'ai essayé les deux !

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

Je mettrais des gens qui luttent réellement contre tous les problèmes climatiques et qui se battent pour l'avenir de nos enfants. Donc pas seulement une personne, mais un groupe de personnes qui prennent cela très au sérieux.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

J'ai commencé en tant qu'Ingénieur en mécanique et je suis toujours très intéressé par les moteurs.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Une technique qui ne m'apporte aucune valeur.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Nous devons respecter tous les acteurs du marché. Si quelqu'un fait du bon travail pour le client final, je le respecte. S'il travaille sur le développement durable et ne se contente pas de se présenter et de baisser les prix... je le respecte.

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

Que je les ai aidés à se développer en tant que personnes.

16 - Votre devise ?

Ma devise est de constamment viser l'excellence et d'essayer de progresser chaque jour un petit peu.



Les 8, 9, 10 octobre 2019, le groupe BWT a organisé la 2^e édition des BWT Pool Days dans les locaux de Procopi, en région parisienne. (Voir notre article page 70)

D'autre part, lorsque nous proposons un produit pour la piscine, nous proposons les solutions IoT connexes. Ainsi, nos partenaires pisciniers peuvent proposer un service additionnel à leurs clients. En interne, nous développons cette nouvelle activité : faire le lien entre tous nos produits connectés, en rassemblant les clients et les solutions. Il se crée une interaction entre les différents services d'ingénierie pour une véritable synergie des compétences et des connaissances, toujours au bénéfice du client final.

Au-delà du secteur de la piscine, BWT c'est le traitement de l'eau de manière générale.

Quels sont les principaux enjeux auxquels le groupe se prépare pour la prochaine décennie ?

L'objectif principal du groupe est de mettre en avant l'initiative Best Water at Home. L'idée est que nous garantissons une solution pour chaque propriétaire de maison ou résident d'appartement,

depuis l'eau potable, avec des solutions d'adoucisseurs d'eau, jusqu'à la piscine, avec le procédé Perla. Le tout sera piloté et contrôlé par une application.

Quelle est votre stratégie en matière de ressources humaines ?

Nous recherchons en permanence de jeunes talents ou des personnes expérimentées souhaitant rejoindre notre groupe.

Le contact avec la clientèle est donc primordial, ainsi que le travail en équipe.

Beaucoup d'employés évoluent d'un service vers un autre, ou au sein d'une même division, car il y a beaucoup d'opportunités de carrières au sein du groupe.

Un mot sur vos activités de sponsoring. La formule 1, le football. Que vous apportent ces partenariats ?

L'idée principale est que la marque

BWT se fasse connaître partout auprès du public et que le consommateur final se rende compte de ce que nous proposons. Donc, nous sommes très actifs dans cette communication.

D'un côté, nous investissons dans les médias pour nous faire connaître, et de l'autre, ces événements motivent nos partenaires pour se rencontrer, collaborer, échanger, dans des contextes très conviviaux.

En France, nous proposons par exemple un programme autour du Stade Rennais. Nous invitons des clients à venir visiter nos trois usines en Bretagne durant tout un week-end, où ils sont en étroite relation avec les équipes de vente, ainsi que les techniciens qui les forment.

Le lendemain des visites, ils se rendent à Saint-Malo, pour la partie détente, afin de déguster des huîtres. Puis, le week end se termine autour d'un match de foot dans la loge Prestige BWT/Procopi en tribune principale, où ils vivent l'événement sportif de haut



BWT / PROCOPI partenaire Officiel du Stade Rennais

niveau au plus près du terrain.

Rappelons que le Stade Rennais a gagné la Coupe de France contre le Paris Saint-Germain, et cela, dès notre première année de sponsoring. Nous en sommes très fiers !

Nous espérons que l'équipe accèdera à la Ligue des Champions.

Quels sont les 3 rendez-vous forts pour cette année 2020 à venir ?

Nous allons travailler en étroite collaboration avec nos clients en leur proposant des sessions spéciales de formation et des programmes incitatifs.

Le principal évènement à venir au niveau international est bien sûr le salon Piscine Global Europe de Lyon, en novembre 2020, où nous serons présents. Nous apporterons beaucoup de nouvelles idées innovantes sur le marché de la piscine...

Parlez-nous de ce qui a motivé l'acquisition de Procopi, puis celle d'Aquatron ?

Il est indéniable que Procopi a un impact sur le marché français de la piscine, marché de loin le plus important en Europe et en deuxième position sur le plan mondial. Avec Procopi, nous avons gagné en connaissances sur ce marché. Les activités piscine se sont parfaitement intégrées à celles de notre groupe.

Nous disposons de plus de ressources en interne et de centres de R&D à travers le monde. Je crois que tous les nouveaux collègues ayant rejoint le groupe apprécient cette grande famille que nous sommes devenus.



Nouveau spot à la télévision française, incluant pour la première fois l'univers de la piscine

Quant à Aquatron, elle vise à devenir l'une des premières marques mondiales dans le secteur de la robotique, tout en conservant son indépendance. Nous avons beaucoup investi en Recherche & Développement, en vente et marketing en ce sens. Nous pensons qu'Aquatron deviendra un acteur international majeur.

Quels ont été les apports de la synergie engendrée par ce rattachement ? Pour la conception des équipements (R&D) ? Pour la distribution ?

Nous avons gagné en compétences et savouré aussi de belles réussites ensemble. Nous bénéficions tous dans le groupe de la synergie des ressources mises en commun en R&D, production, modèles commerciaux et toutes ces activités complémentaires et convergentes autour de l'eau.

Notre point commun restant à tous le client final : le particulier.

Nous souhaitons conserver les relations locales de Procopi avec les pisciniers et partenaires, tout en lui faisant bénéficier du rayonnement d'un grand groupe international.

D'autre part, les familles de produits piscine (regroupées désormais sous la marque BWT) vont profiter de la notoriété internationale de la marque dans leur communication.



Nouveau site web BWT

Les professionnels bénéficieront de la visibilité de la marque BWT, facilement identifiée sur les points de vente par le client final, en tant que marque forte, gage de confiance dans l'achat.

Nous avons lancé durant cet automne un nouveau spot à la télévision française, incluant pour la première fois l'univers de la piscine.

C'est le résultat du travail mis en commun des équipes marketing et commerciales, qui œuvrent de concert.

Lorsque les pisciniers nouent un partenariat avec BWT, ils se retrouvent dans une situation de gagnant-gagnant. Ils tirent profit de la renommée de la marque BWT, dans laquelle nous investissons beaucoup et qui a une bonne image auprès de l'utilisateur final.



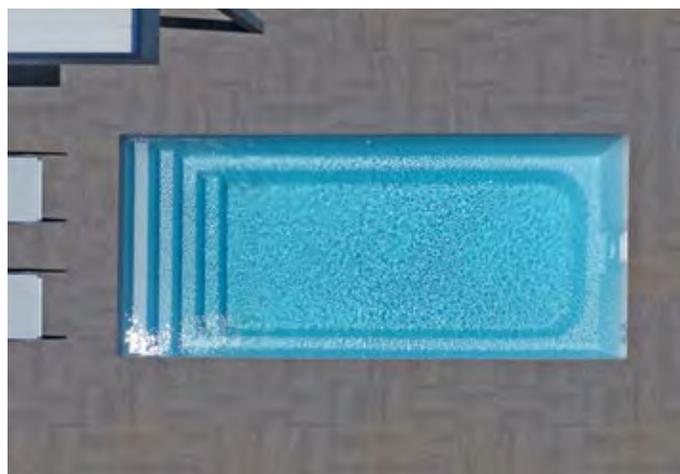
Grand Prix de France de F1 au Castellet

JUSQU'OUÙ IRA LA PISCINE MONOCOQUE ?

Le marché de la piscine se porte bien, mais celui de la coque affiche des chiffres de progression encore plus impressionnants et plus rapides. Quelles sont les raisons objectives de cette fulgurante réussite ?



©Aboral



©Alliance Piscines

ON SAIT CE QU'ON ACHÈTE

Le client est rassuré de savoir exactement ce qu'il va avoir. Forme, couleur, finition... tout est connu dès le départ, sans surprise. On pourrait comparer l'achat d'une coque à celui d'une maison déjà construite, qui a séduit par son charme... ce qui n'arrive jamais avec un achat sur plan. La meilleure preuve de cette nécessité de « voir pour acheter » est sans doute la multiplication d'applications permettant de matérialiser le projet piscine en 3D, dans son environnement réel. Certains pisciniers, bien conscients aujourd'hui que la clientèle n'achète plus les yeux fermés, se sont donnés une longueur d'avance avec ce type d'aide à la vente.

DURABILITÉ ? QUI DIT MIEUX QUE LA COQUE ?

Outre le « problème osmose », on peut dire que la coque bénéficie d'une excellente durabilité. Pas de risque de fissures, pas de liner à changer ni de joints carrelage à refaire. C'est un côté rassurant pour une clientèle toujours mieux informée sur la technique, l'usage et l'entretien. Ici encore, savoir ce que l'on achète et pour combien de temps a toute son importance. Loin d'être un bien de consommation, la piscine, surtout en Europe et plus particulièrement en France, doit représenter un investissement à long terme.

NO LIMIT

Débordement, forme libre, volet intégré, nage à contre-courant, buses de massage, couloir de nage, tout est possible... ou presque. En effet, à partir du moment où la piscine prend forme sur un moule, il faut quand même prévoir le démoulage. Toutes les formes ne sont donc pas envisageables afin de prendre en compte cette contrainte.

De la même façon, les parois sont systématiquement inclinées (minimum 3°) pour faciliter ce démoulage.

Il ne faut pas oublier qu'un moule coûte très cher (entre 20 000 et 50 000 €) et qu'il est donc indispensable que celui-ci soit rentabilisé. Le « produit de vitrine » faisant plaisir à la marque et attirant la clientèle (qui de toute façon se rabat presque systématiquement sur un produit standard) n'existe donc pas en matière de coques !

Mais à part ces quelques impératifs à respecter qui ne sont en rien préjudiciables à l'agrément et à l'esthétique du bassin, il reste qu'il est difficile de trouver des coques de plus de 10,5 m de longueur et de 4,3 m de largeur. Pourquoi ? Tout simplement car au-delà il devient difficile (et fort coûteux) de les transporter sur le réseau routier.

Chez **Génération Piscine** par exemple, on propose cependant des modèles sur-mesure, sans limite de taille. La solution a été trouvée en préfabriquant des tronçons de bassins qui seront assemblés sur place, à l'aide de brides et de joints. Une réponse qui met à bas la limite dimensionnelle de la coque !

SUIVI DES TENDANCES ASSURÉ

La coque colle aux tendances. On se souvient du temps (pas si éloigné d'ailleurs) où l'accès au bassin ne se faisait qu'avec des échelles... Puis les escaliers les ont progressivement remplacées, pour désormais offrir des espaces de différentes longueurs et largeurs, pouvant s'assimiler à des plages immergées. Techniquement, la coque a pu suivre sans problème cette évolution qui facilite et sécurise l'accès, tout en favorisant une utilisation familiale des plus petits (pour le barbotage) aux séniors (pour le farniente).

COÛT ACCESSIBLE

La coque, c'est aussi le moyen d'avoir une piscine très bien équipée... à un moindre coût.

Même s'il s'agit d'un modèle haut de gamme, de grande qualité de fabrication, elle reste souvent moins chère pour le client final qu'une piscine béton traditionnelle en raison d'un plus faible besoin de main d'oeuvre.

Résultat : les acquéreurs se font plaisir en ne faisant pas l'impasse sur les équipements. Volet intégré, chauffage, traitement automatique... sont devenus des standards pour ces piscines.

Pierre-Antoine Gascioli d'Aboral le précise très bien : « Même avec nos bassins de qualité haut de gamme, nous parvenons à proposer une piscine très bien équipée à un coût abordable, d'un excellent rapport qualité prix. L'évolution allant vers l'automatisation et la connectivité, la coque représente la solution idéale pour s'offrir le meilleur, au meilleur prix. Ce type de piscine est un choix premium pour une catégorie de clientèle trentenaire souhaitant profiter au maximum de son investissement (pouvant aller jusqu'à 35 000 €) avec les toutes dernières innovations. Pour l'ensemble de ces raisons nous proposons par exemple l'intégration systématisée d'un coffre volet immergé ».



LE CONCEPT MONOCOQUE... EN MÉTAL !

Vu sur le salon de Marseille, Métal'eau du Bassin français est une piscine monobloc auto-portante entièrement réalisée en usine. Intégralement conçue en acier ou en inox, elle offre une largeur de 3 mètres (jusqu'à 4m sur devis) et une longueur de 6 à 12 m, avec une hauteur d'eau à partir de 1m20. Elle a l'avantage d'intégrer un système de filtration, sa pompe, son éclairage et son coffret électrique.

A noter que sa structure étanche ne nécessite aucun revêtement supplémentaire et qu'un choix parmi 100 coloris est proposé pour sa personnalisation. Comme une coque, elle est livrée par un camion grue en une seule pièce, prête à poser.



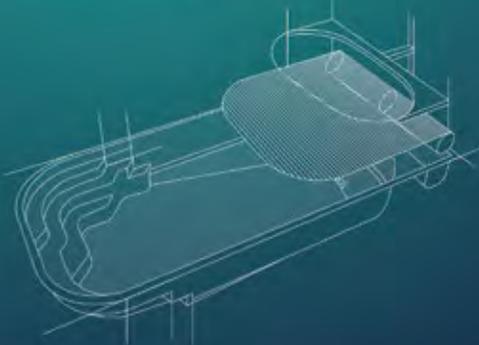
ABORAL
VIVEZ PISCINE !

LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE
DE LA PISCINE COQUE POLYESTER

LE DESIGN



3 RAISONS DE CHOISIR
ABORAL





LE SAVOIR-FAIRE



LA QUALITÉ

POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR

05 56 68 87 70 devenirdistributeur.aboral.fr



QUALITÉ & MAÎTRISE
DEPUIS PLUS DE 30 ANS

QUALITÉ ? OÙ EN EST ON ?

Pas de grande différence entre les acteurs de ce côté-là.

On peut dire que le principal reproche fait aux coques – l'osmose – a presque totalement disparu. La raison de cette amélioration ?

Sans aucun doute la qualité des composants utilisés pour la fabrication et notamment les résines polyester appliquées.

Auparavant, celles-ci étaient de type « orthophtaliques » (le standard du polyester que l'on retrouve dans la carrosserie principalement).

Désormais, celles utilisées sont soit de type « isophtalique » soit de type « vinylester ».

La différence tient à la fois dans leur facilité d'application et dans leurs caractéristiques.

La résine isophtalique est d'une qualité supérieure à la résine orthophtalique. Elle offre une résistance accrue aux UV, à l'eau (y compris en milieux marins) et une excellente tenue à l'hydrolyse.

La résine vinylester quant à elle est d'une qualité supérieure avec une très bonne résistance aux agents chimiques... mais à condition d'être appliquée en épaisseur suffisante. Elle est aussi un peu plus chère.

Pour le gel coat de finition (qui s'applique donc en premier lieu sur le moule), il est prudent de rester dans des coloris standard éprouvés (blanc, beige, bleu, gris). S'aventurer dans des teintes soutenues peut être risqué.

Mais comme le dit très justement Aboral : « La bataille sur le marché des coques n'a pas vraiment lieu en ce qui concerne les résines et sur la qualité de celles-ci. La vraie différence se fait sur le procédé et la qualité d'application ».

QUELLES PISTES POUR L'ÉVOLUTION ?

Si la coque peut déjà tout se permettre, quelles sont les possibilités d'innovations qui lui restent ?

Sans aucun doute sa rénovation. Elle est certes durable et remplit toujours sa fonction d'étanchéité au bout de nombreuses décennies mais après une vingtaine d'années, le gel coat aura subi les affres du temps et affichera une esthétique de moins en moins avenant. Perte de brillance,



©Aboral

porosité, farinage... Tout comme un liner se change même s'il est toujours efficace, il devient nécessaire de refaire le gel coat... et pourquoi pas d'en profiter pour modifier sa couleur.

Tous les fabricants sont bien conscients qu'il faut proposer des solutions à la fois efficaces et séduisantes face à un parc vieillissant. C'est en train de bouger de ce côté...

Pour Jean-Marc Badord, PDG de Polyester Innovation Développement (PID), « La rénovation d'un gel coat reste une affaire de prix. Si aujourd'hui, on propose une rénovation totale du gel coat à environ 3 500 € pour une 4 x 9 m, il faut bien reconnaître que celui-ci sera effectivement moins glacé et brillant que celui d'origine. C'est malheureusement normal. En effet, le gel coat d'origine s'applique sur un moule à la surface parfaitement plane et lisse. Lors de la rénovation, il faut poncer l'ancien gel coat, puis venir appliquer le nouveau sur cette surface forcément moins lisse que celle du moule. Intervient ensuite la méthode d'application du nouveau gel - au pistolet (de préférence) ou au rouleau - qui influence sans conteste la qualité du rendu. Bref, avec un ponçage optimisé et une application rigoureuse, il serait possible d'obtenir un gel coat aussi brillant que l'original... mais à quel prix ! Cependant, si on calcule bien, même au double du prix, qu'est-ce que cela représente sur 25 ans ? Pas grand-chose par rapport à un liner qu'il aurait déjà fallu changer 3 fois... ».



©Piscines Ibiza



©Alliance Piscines

1994 - 2019



25 ans

ALLIANCE PISCINES

Ma piscine pour la vie !

1^{ère} marque européenne
de piscines coques polyester
alliancepiscines.com



Développons un **PARTENARIAT DE CONFIANCE** ...
... et bénéficiez d'une **NOTORIÉTÉ NATIONALE**

- **GARANTIE DÉCENNALE**
- **7 Usines** de fabrication
- Service **livraison** intégré
- Plus de **45 modèles**
- Fabrication **100% Française**
- Label qualité **MATIP**
- Zone de **chalandises** par magasin
- Contacts qualifiés
- Réseau **NATIONAL**
- **Formations** commerciales et techniques

Et bénéficiez des avantages



La centrale de **référencement**
nouvelle génération !

Contact :

Mail : recrutement@leacomposites.com
Antoine PINTO : 06 75 67 86 93



TÉMOIGNAGES

ABORAL maintient le cap sur la qualité

Pour Pierre-Antoine Gascioli, aucun doute, le marché bouge depuis 3 ans. La mentalité a changé, les moyens de production ont évolué, les volumes se sont accrus et un effort a incontestablement été constaté sur la qualité des coques par certains opérateurs. Avec plus de moyens, le marché se développe naturellement et aujourd'hui, on peut dire que tous les propriétaires potentiels de piscines ont entendu parler des coques.

Cependant, il reconnaît qu'il existe encore quelques problèmes d'osmose dans le métier. La raison est généralement due à un défaut de qualité lors de la production. Le procédé de fabrication est en effet une affaire de spécialistes qu'il n'est pas question de négliger à aucune phase de la réalisation. Même chose pour les tests et les contrôles à effectuer avant la sortie d'usine. Le moindre manquement peut générer des failles et à la clef des problèmes d'osmose...



« Nous devrions afficher une progression de nos ventes de 50 % par rapport à 2018, ce qui prouve le dynamisme de ce marché qui a incontestablement encore de belles années devant lui ». Pierre Antoine GASCIOILLI

Prise de conscience du problème et volonté d'éviter impérativement la moindre contre référence ont conduit Aboral à tout miser sur la qualité et ce depuis le début. Comment ? En employant presque exclusivement des intervenants issus du monde nautique, rompus à l'utilisation des résines et aux conditions extrêmes en milieu marins et agressifs.

Pierre-Antoine Gascioli l'affirme sans détour : « *Le savoir-faire de l'humain est irremplaçable. Nous mettons donc à profit toute l'expérience de ces hommes et ces femmes qui travaillent aujourd'hui à l'amélioration constante et au maintien d'une fabrication rigoureuse de nos coques. Pour citer simplement 2 exemples : notre coordinatrice de production vient de chez Zodiac Nautic et notre responsable du moulage de Guy Couach (fabricant de Yachts français). Il faut avouer que notre proximité du littoral nous facilite un recrutement hors-pair en ce sens !*



En avril dernier, Aboral Piscines inaugurerait son nouveau site de production de 4 000 m² sur son site historique de Saint-Jean-d'Illac, tout près de Bordeaux.

Avec ces spécialistes, ce sont 10, parfois 20 années d'expérience qui bénéficient à nos productions et qui garantissent la satisfaction de nos clients... ainsi que la tranquillité d'esprit de notre réseau !

Ensuite, en robotisant certaines interventions pour atteindre perfection et régularité constantes. Avec notre dernier robot destiné à la projection du gel coat par exemple tout est sous contrôle. Sa particularité, décrite comme « unique en France », est de disposer d'une salle sous contrôle hygrométrique parfait et entièrement chauffée, afin de garantir un standard de qualité toute l'année.

Les opérateurs déjà au travail sur leurs nouveaux postes high tech ont pu faire la démonstration de quelques étapes de fabrication d'une piscine coque polyester. Notamment, celle de la stratification des coques, grâce à des machines dernier cri, pilotée sur une interface informatique. Quantité de matière, taux de catalyse, températures de résine et d'ambiance, tout est contrôlable désormais sur ces postes informatisés. C'est de cette manière qu'Aboral entend gérer la matière première de façon optimisée ».

Pierre-Antoine Gascioli nous avoue enfin une petite révolution à venir avec un nouveau système de couverture d'une discrétion encore jamais atteinte. Cette innovation, en phase de brevet, a été mise au point pour répondre à une demande majeure de la clientèle. Il annonce également la poursuite de l'engagement d'Aboral pour livrer au mieux ses bassins grâce à un équipement unique de camions dotés d'une grue à portée de plus de 23 mètres. La flotte actuelle de 7 véhicules va donc être augmentée cette année.

Aboral c'est 950 bassins livrés cette année (progression de + 50 %) et un outil industriel totalement maîtrisé capable de produire 2 500 coques. Objectif 2020 : environ 1 300 bassins, puis trouver son rythme de croisière à 1 500 bassins pour le site de Saint Jean d'Illac.



Modèle Carry Plage de Génération Piscine



Modèle Mont Ventoux de Génération Piscine

Pour GÉNÉRATION PISCINE : le marché s'est assaini

Michel Houel nous confie qu'il a enregistré une progression de 30 % cette année et annonce plus de 50 % en 4 ans. Le marché est donc très porteur. Et pour lui, il s'est aussi assaini. Les acteurs sont aujourd'hui un peu moins nombreux, avec une éthique commune, ce qui permet d'exploiter un marché qualitatif et de profiter d'une bonne image vis à vis des clients finaux. Désormais, les défis à relever restent essentiellement axés sur la protection environnementale avec l'utilisation de nouvelles résines, fortement encadrées par les normes.

Génération Piscine c'est également deux sites de production (basés en Occitanie et en Nouvelle-Aquitaine) et 2 marques. La première éponyme avec des bassins indémodables aux lignes épurées et modernes.

La seconde - Odalia - avec les gammes Plage, Secure, Plug & Swim, Easy et Sport & bien-être ou encore le couloir de nage.

Avec 1150 bassins fabriqués cette année, Génération Piscine voit encore une belle progression pour l'année à venir et surtout, pour cet autonome, nous annonçons d'un tout nouveau procédé qui permettra la réalisation de formes inédites ! A suivre...

ABORAL
VIVEZ PISCINE !

LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE
DE LA PISCINE COQUE POLYESTER

**VISER JUSTE
N'A JAMAIS ÉTÉ
AUSSI SIMPLE !**

26 MODÈLES
624 COMBINAISONS POSSIBLES

- UNE OFFRE GLOBALE À FORTE RENTABILITÉ
- UNE RÉPONSE AUX EXIGENCES DE VOS CLIENTS
- UN RÉSEAU DYNAMIQUE
- UNE QUALITÉ ET UNE FINITION IRRÉPROCHABLE

QUALITÉ & MAÎTRISE
DEPUIS PLUS DE 30 ANS

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

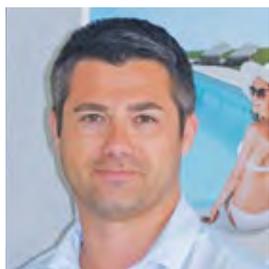
PISCINES IBIZA s'engage vers une commercialisation toujours plus efficace

Après de gros investissements pour la robotisation de ses deux sites de production, cet acteur historique de la piscine coque a fait le choix de s'orienter vers un marketing particulièrement poussé... et déjà bien rodé.

Mathieu Combes, le PDG de la marque, précise que sadémarche va bien au-delà des traditionnels kits marketing mis à disposition des adhérents de son réseau. De nouvelles méthodes, essentiellement digitales viennent peaufiner la stratégie de ce fabricant de quelques 1 600 coques par an (chiffre 2018). Et ça marche ! puisque le site web a enregistré en 2018, 428 000 visites dont 304 000 visiteurs uniques.

Pour les concessionnaires, un bon nombre d'affaires est aussi apporté, via internet, puisqu'en 2018, ce sont près de 10 000 contacts qui leur ont été distribués. De plus, depuis janvier 2019, un système capable d'optimiser les contacts générés a été mis en place. Il s'agit de faire un tri préalable et de ne

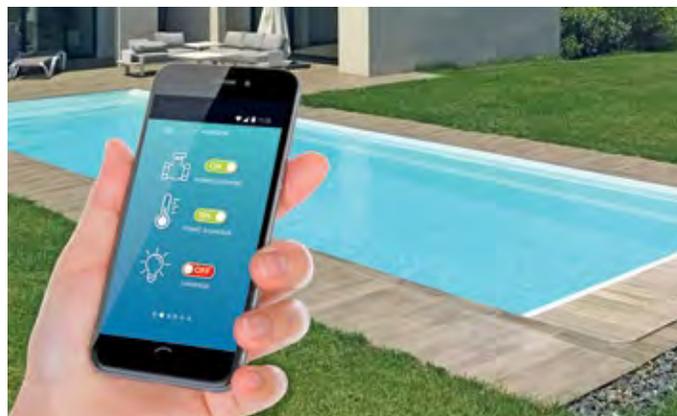
transmettre aux concessionnaires que des contacts vérifiés, qualifiés et déjà renseignés. Le process hyper-rapide, permettra de booster le nombre d'affaires conclues et d'en suivre la trace jusqu'à la signature pour révéler le nombre d'affaires signés par ce canal.



« Je suis en train de réfléchir avec notre service Recherche & Développement sur de nouvelles matières pour la conception des coques. ». Mathieu COMBES

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

Autre nouveauté, en octobre 2019, un nouveau Directeur Réseau et Développement a pris les rênes de l'équipe commerciale déjà en place.



Pour Piscines Ibiza, la grande nouveauté 2019, c'est l'arrivée de la domotique intégrée pour pouvoir piloter la piscine simplement depuis un smartphone sans passer par le local technique.;



Chez Piscines Ibiza, les coques sont réalisées selon la technique de projection simultanée de la résine, du catalyseur et de la fibre de verre. Contrairement à la fabrication « au contact », cette technique permet une imprégnation maximale des différentes matières premières. Ce procédé exclusif a l'avantage d'assurer une parfaite régularité d'application et par conséquent, une qualité constante.

Issu du secteur très technique de la cuisine équipée, Florian Melotto compte bien adapter les méthodes de développement déjà éprouvées et parfaitement adaptables à la piscine coque.

Côté technique, Piscines Ibiza élabore la mise en point avec son service Recherche & Développement de nouvelles matières pour la conception des coques.



HYBRIDE

Mi-piscine, mi-spa, le concept M Water d'Aquilus est celui d'un bassin acrylique thermoformé qui ne nécessite aucune déclaration administrative grâce à sa dimension inférieure à 10 m². Associée à un plancher coulissant, cette piscine est une championne « gain de place » et vient créer en plus une terrasse contemporaine capable de sécuriser le bassin.

Avec LPW POOLS, on mise sur le vinylester

Cette société familiale belge créée en 1964 qui compte 65 collaborateurs est passée depuis 2017 au « full vinylester », se déclarant ainsi le premier fabricant européen à avoir fait ce choix. Chaque piscine est composée de 6 couches successives en vinylester consolidées par une structure isolante en nid d'abeille de 15 mm, pour une épaisseur totale de +/- 22 mm. Une option de fabrication qui lui permet de garantir ses coques à vie contre l'osmose.



©LPW

Mais le fabricant belge ne s'est pas arrêté là avoir d'autre innovation, notamment une technique à double skimmer intégré, mise au point en 94 qui permet d'avoir un niveau d'eau très haut, à très peu de distance de la margelle, pour un effet ultra-tendance.

En 2004, il intègre à ses coques un volet Covrex isolant à lames pleines.

Aujourd'hui, LPW Pools c'est une gamme de 11 modèles, 200 bassins en stock pour une distribution sur l'Europe de l'Ouest et une satisfaction de 98 % de sa clientèle, enquête à l'appui !



©LPW

REJOIGNEZ UN RÉSEAU PERFORMANT

- NOTORIÉTÉ**
Une marque française reconnue depuis 30 ans
- PROTECTION**
Exclusivité contractuelle sur votre secteur
- EFFICACITÉ**
Des fiches de contacts qualifiés garanties par la marque
- RAPIDITÉ**
Livraison 4 semaines maximum
SAV chantier sous 48h
- 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/adherer

**Vous chercher un fournisseur ?
Vous avez trouvé
Votre Partenaire...**

IBIZA COMMERCIAL SAS, au capital de 100 000 € - 442 104 512 RCS Pau (Pyrénées Atlantiques) - 40 ASTRA Commercial 1700114 - Visitez nos contacts

Pour PID il faut s'axer sur le design

Avec l'arrivée de Jean-Marc Badord, Polyester Innovation Développement, créé il y a une trentaine d'années, retrouve une nouvelle dynamique. Résultat, comme pour les principaux acteurs du marché de la coque, il enregistre également une progression supérieure à celui de la piscine en général. Les raisons essentielles, pour lui, en sont la large démocratisation de la coque avec un budget qui reste raisonnable et une qualité désormais assurée par la plupart des fabricants. Le marché s'étant effectivement bien écrémé pour laisser place aux meilleurs.

« Une coque, aujourd'hui, c'est 75 ans de tranquillité assurée. Chez PID, avec un parc installé d'une trentaine d'années, nous n'avons eu à constater aucune problématique. Nous fabriquons depuis 1995 avec la qualité vinylester ce qui est sans conteste un gage de durabilité. Mais c'est surtout notre technique de fabrication qui fait la différence. En ce qui nous concerne, nous préférons la méthode manuelle qui permet un parfait débublage et une application zéro défaut. Nous travaillons actuellement sur un nouveau procédé de mise en œuvre du gel coat, nous permettant sans risque d'intégrer des couleurs et des paillettes comme on peut déjà le voir sur des modèles aux USA ou en Australie.

Par ailleurs, évolution oblige, nous proposons systématiquement l'équipement de nos bassins avec en ce moment, pour 1€ de plus, un traitement automatique, un robot ou une couverture à barre.

Notre objectif prioritaire en matière d'innovation se concentre sur le design avec des modèles répondant parfaitement aux critères actuels. Des lignes s'intégrant avec l'architecture et correspondant aux envies de la clientèle. ».



Modèle Myconos plage

MEDIESTER : toujours la tradition

Pour ce fabricant qui compte presque un demi-siècle d'existence, l'expérience et le savoir-faire sont sans conteste des constantes. Aujourd'hui, l'objectif de la famille Dabazach est de maintenir ce cap. Rappelons qu'en 2017, l'usine de fabrication située à Rivesaltes - qui venait d'être entièrement reconstruite et agrandie de 900 m² en 2003 - avait presque entièrement brûlée. Un drame qui s'est transformé en nouveau départ. Tout d'abord avec la

disponibilité immédiate de locaux de proximité qui ont permis de poursuivre l'exploitation en urgence seulement 3 semaines après l'accident. Ensuite grâce à un important investissement dans de nouveaux bâtiments de 4 000 m², à deux pas de l'aéroport de Perpignan, quelques mois seulement après l'incendie, ouvrant ainsi d'extraordinaires perspectives. Enfin, c'est le soutien du réseau et la fidélité des clients qui ont permis de rebondir de façon étonnante.

Résultat : une nouvelle dynamique avec les toutes dernières technologies en matière d'outils, de machines et d'aménagements des postes de travail. Mais aussi avec la création de nouveaux moules, correspondant aux dernières tendances, en parfaite conformité avec les attentes des clients. Plus contemporains, plus épurés, plus esthétiques et avec des espaces détente encore mieux étudiés.

Aujourd'hui la production est de 800 bassins. Même si la capacité de la nouvelle usine permettrait d'aller au-delà de ce chiffre, ce n'est pas l'objectif de cette entreprise familiale qui souhaite continuer à s'ancre, avant tout, dans sa politique de qualité et de contrôle mise en place depuis toujours, tout en poursuivant une évolution des ventes de l'ordre de 15 %. Leur credo : trouver un équilibre entre volume et qualité, continuer à s'appuyer sur la force et la mentalité de la structure familiale qui ont fait leur réputation. La coque équipée de volet reste toujours leur spécialité puisqu'elle représente la majorité des ventes. Les axes de développement annoncés quant à eux, concernent le design des bassins, avec des marches extra-larges et des plages immergées. Une aventure qui se poursuit donc en toute sérénité...



Modèle Comores



Modèle Mayotte

ENTRETIEN

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

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

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

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

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

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

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

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



Philippe PASQUIER

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

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

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

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

De son côté, en toute indépendance, avec son réseau d'une soixantaine d'agences, Cocktail Piscine va miser sur une communication orientée sur les « plaisirs » de la piscine. Sachant

aussi que dans le vocable « cocktail » se retrouve toute la richesse des multiples ingrédients dont va bénéficier cette nouvelle marque, avec 35 modèles de piscines uniques et exclusives. Le cahier des charges restera tout aussi structuré sur la qualité, tandis que les deux marques vont se développer en parallèle, avec leurs propres modèles, leur propre signature marketing, leurs propres agences et leurs propres commerciaux.

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

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

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



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

chaleur, éclairages...) depuis un boîtier unique, pilotable via une application en local ou en wifi.

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

Cet anniversaire sera, en parallèle, l'occasion de réunir l'ensemble de notre réseau durant 2 jours festifs en novembre (ndlr : l'interview a été réalisée au mois d'octobre) au Palais des Congrès de Juan-les Pins, puis à Marineland pour une soirée de gala. Cette grande rencontre sera un excellent moyen de remercier tous nos partenaires, y compris nos trente fournisseurs référencés, également invités.

Et si on parlait « fournisseurs » justement ?

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

et profitables à tous les acteurs de la chaîne. On peut citer l'exemple de notre collaboration avec Maytronics et NextPool sur nos modèles type C intégrant un volet immergé.

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

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

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

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

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

Le nombre total des bassins vendus en France s'élève cette année à 5 500 coques, sachant qu'Alliance Piscines en compte à elle seule 70 % et PPP (Cocktail Piscine) 20 %, le reste étant

atomisé vers des GSB ou divers spécialistes piscines, amenés à rejoindre nos marques.

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

Vous avez des projets pour 2020 ?

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

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

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

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

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



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

ÉLECTROLYSE DE SEL, RÉGULATION & DOSAGE :
Le plaisir de l'eau à l'état pur



Stérilor

SOLUTIONS DE TRAITEMENT DE L'EAU

Garantir une eau saine et claire respectueuse de la peau, des yeux et de l'environnement.

Bénéficier de fonctionnalités innovantes exclusives.

Se simplifier la vie et faire des économies.

S'appuyer sur une **marque de confiance** de fabrication française.

STÉRILOR, le plaisir de l'eau à l'état pur.

Nextpage®

TACHES SUR REVÊTEMENTS D'ÉTANCHÉITÉ ET LIGNES D'EAU JAUNES

C'est le cauchemar des pisciniers, et pour cause : leur origine est tellement variée que chaque type de tache doit être traitée de manière spécifique.

Dans cet article nous analyserons en particulier les taches dues aux métaux et aux crèmes / huiles solaires et nous expliquerons comment y remédier, et comment éviter que les taches ne reviennent.

LES TACHES PROVOQUÉES PAR DES MÉTAUX

Avant tout il faut savoir que la présence de métaux dans l'eau ne signifie pas forcément que des taches vont apparaître. Les taches apparaissent quand les métaux présents dans l'eau réagissent avec des oxydants (chlore, brome, peroxyde...).

Ils prennent alors la forme d'oxydes, qui précipitent, se déposent sur les revêtements et forment des taches.

A savoir : Le pH joue un rôle important dans cette réaction chimique. Il est donc important de rappeler que le pH d'équilibre joue un rôle capital dans la prévention de taches liées à la présence de métaux dans l'eau.

Les ions métalliques en suspension peuvent aussi s'agglomérer aux composés organiques (vivants) et colorer l'eau dans sa masse, sans précipiter.

Chaque métal a sa propre solubilité et couleur caractéristique. La couleur de la tache dépendra donc du ou des métaux oxydés. Voici les métaux à l'origine des taches les plus courantes :

- Le fer : marron, orange couleur « rouille »
- Le manganèse : noir
- Le cuivre : vert turquoise, violet

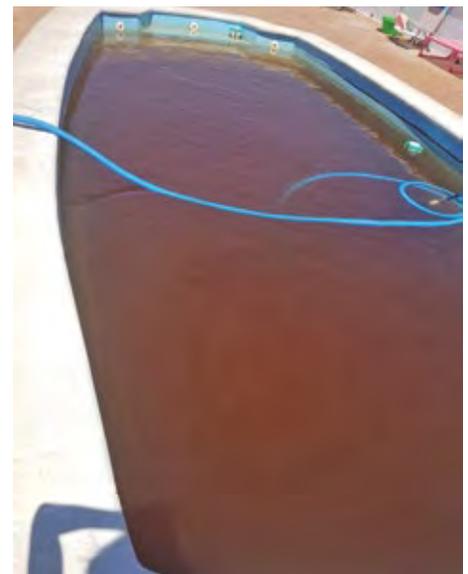


Photo spectaculaire de présence de fer importante

LE FER



Nous voyons bien ici la différence entre la couleur d'origine et les parties tachées de fer

Coque polyester ayant perdu sa couleur d'origine à cause du fer

Comment les métaux se retrouvent-ils dans l'eau ?

Il y a plusieurs causes :

- **L'eau de remplissage, qui peut contenir des métaux.**

Le plus souvent du fer et du manganèse. Une simple analyse de l'eau de remplissage permet de vérifier si elle est à la source des taches. Il est déconseillé de remplir une piscine avec de l'eau de forage, qui peut apporter des nitrates et des sulfates en quantité importante.

- **L'eau peut dissoudre des éléments métalliques de la piscine.**

Les phénomènes de corrosion électrolytique peuvent dissoudre des parties métalliques de la piscine et du réseau hydraulique (accessoires en inox, échangeurs, axes de volets...). Une eau chimiquement agressive amplifie le phénomène. Il est donc important de contrôler l'équilibre de l'eau, en particulier le TAC et le pH, pour se rap-

procher le plus possible du pH d'équilibre et obtenir ainsi une eau qui ne sera ni agressive ni entartrante.

- **Les phénomènes de corrosion galvanique dans l'eau de la piscine elle-même.**

Notamment dans les piscines équipées d'électrolyseurs, le sel agit comme un électrolyte qui favorise les échanges d'ions entre les métaux de potentiels électriques naturels différents.

Le titane, présent dans les cellules d'électrolyseurs ou les échangeurs de pompes à chaleur ont tendance à "arracher des électrons" aux particules métalliques présentes dans l'eau.

Il restera alors des ions métalliques chargés dissous dans l'eau, qui peuvent former des taches.

LE MANGANÈSE



Taches noires de manganèse de type «coulures»

LE CUIVRE

- Le surdosage d'algicide contenant du cuivre et l'utilisation de cuivre non stabilisé (présent dans les galets de chlore multifonction) peut provoquer des colorations vives vertes ou violettes.

Rappelons que le cuivre doit être utilisé à très faibles doses. Il est impératif de respecter les dosages préconisés et de faire des analyses régulières pour vérifier que sa concentration ne dépasse pas les 0,8 ppm.

0,2, à 0,4 ppm suffisent pour agir efficacement comme algicide. Un surdosage entraînera uniquement des problèmes de taches (vert fluo ou violet) sans augmenter l'efficacité.



Eau verte « fluo », caractéristique de la présence de cuivre

Il faut aussi éviter des concentrations élevées simultanément d'acide cyanurique et de cuivre car en période d'hivernage, lorsque l'eau est froide, il se formera des cyanurates de cuivre qui provoquent une coloration violette.



BAYROL Solution

LOGICIEL DE DIAGNOSTIC PROFESSIONNEL DE L'EAU DES PISCINES ET DES SPAS



NOUVEAU

Version Cloud

Logiciel pour ordinateur
Appli pour mobile et tablette



De partout et tout le temps

Accédez au logiciel et à votre base de données via une simple connexion internet.



Toujours à jour

Bénéficiez toujours de la dernière version.



Sécurisé

Vos données sont sauvegardées dans un espace protégé par mot de passe.



Générateur de ventes additionnelles

Des diagnostics rapides et précis, des ordonnances personnalisables.



Disponible en appli

Sur App Store et Google Play



Compatible avec SpinTouch™ et SpinLab de Lamotte.

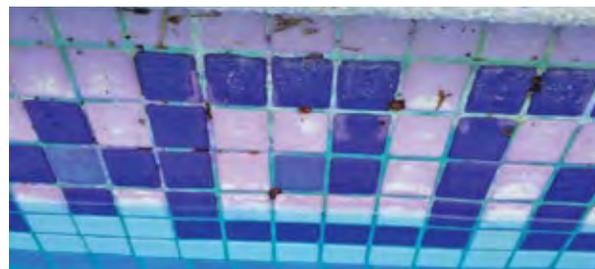


BAYROL France SAS
Chemin des Hirandelles
BP 52 - 69572 Dardilly Cedex
Tel. : 04 72 53 23 60
RCS de Lyon 301 979 428

BAYROL
your pool & spa water expert



Dépôt violet et eau violette à des températures basses = présence de cuivre



Les carreaux et les filtres de robots n'échappent pas à la règle

Comment traiter le problème ?

Dans les 3 cas cités, le traitement est le même :

- 1 - Remettre le métal sous forme soluble à l'aide d'un **désincrustant métal**. Le métal déposé sur les parois retournera dans l'eau de la piscine.
- 2 - Utiliser un séquestrant métal. Le métal sera toujours présent, mais ne se déposera plus sur les parois. Il faudra ajouter du séquestrant régulièrement pour éviter la réapparition du phénomène.
- 3 - Éviter des traitements choc trop violents pour éviter que le désinfectant ne "reprenne le dessus" sur le séquestrant et provoque une nouvelle oxydation du métal.



Piscine avant traitement



Piscine après une heure de fonctionnement avec du désincrustant métal



Piscine après rajout du séquestrant

L'anode sacrificielle : pensez-y !

Peu utilisées, les anodes sacrificielles en zinc ou en magnésium peuvent agir comme moyen de prévention contre l'apparition de taches. Le zinc et le magnésium sont deux métaux utilisés pour la confection d'anodes sacrificielles. Ils s'oxydent plus

facilement que les autres métaux. Ils vont donc se dégrader en « priorité » mais leurs oxydes sont invisibles.

Vous éviterez ainsi l'apparition de taches dues aux métaux dont les oxydes sont visibles. Bien entendu, une fois l'anode dégradée, il n'y a plus de protection.



*Anode sacrificielle en zinc de chez Behq
A mettre en place sur le circuit hydraulique*

LES TACHES DE NATURE ORGANIQUE

Même si ce type de taches ne sont pas l'objet de cet article, il est important de ne pas confondre une tache due aux métaux avec une tache due à des résidus organiques (vivants ou morts). Celles-ci apparaissent généralement sur le fond de la piscine en raison de la putréfaction de feuilles, insectes...

Les algues aussi sont des organismes vivants. Bien que certaines algues peuvent s'avérer résistantes aux oxydants, il existe des produits efficaces pour traiter le problème.

Ce type de taches est facile à identifier : un simple test avec un désinfectant permet de savoir si l'on est en présence de matière organique.

Rappel : Les taches et colorations organiques ne sont pas qu'une question de traitement de l'eau. Le nettoyage régulier du bassin et la qualité de la filtration ont une importance capitale.

A noter aussi que la mise en place d'une couverture limite considérablement la pollution du bassin et l'apparition d'algues du fait qu'elles protègent le plan d'eau et qu'elles occultent les UV, véritables « boosters » pour la prolifération d'algues.

LES TACHES DE LA LIGNE DE FLOTTAISON

Nous avons gardé le "meilleur" pour la fin : Les taches de la ligne de flottaison, généralement jaunes ou verdâtres. Elles sont dues aux saletés présentes sur la couche superficielle de l'eau, qui se déposent sur le haut des parois. Particulièrement les crèmes et huiles solaires réagissent avec les oxydants et les algicides, et prennent une couleur jaune ou orange. Lorsque le niveau d'eau baisse avec l'évaporation, ces dépôts sèchent et forment des taches qu'il peut être difficile d'enlever si un nettoyage régulier n'a pas été fait.



Taches sur la ligne d'eau



GROUPE Ocedis
AU SERVICE DE L'EAU

Le sur-mesure du professionnel piscinier

PROTEGER **ENTRETIEN** **ACCESSOIRES**

1 Habillage du magasin
2 Outils personnalisés de conseils pour vos clients
3 Accompagnement technique et commercial

Valorisation de votre identité

Une gamme de produits avec le nom de votre société, vos coordonnées, votre logo.

Un ensemble de services

Habillage du magasin
Outils **personnalisés** de conseils pour vos clients
Accompagnement technique et commercial

...

Votre conseiller commercial à votre écoute

Guide du traitement de l'eau PERSONNALISABLE

Bientôt... Une toute nouvelle version de l'OCEDICIEL...

GROUPE Ocedis
AU SERVICE DE L'EAU

Ocedis MelFrance
info@ocedis.com
www.ocedis.com
04 74 08 50 50

LE PLAISIR & LA MAITRISE DE L'EAU

La prévention : un nettoyage régulier de la piscine

Une méthode de prévention très efficace est aussi l'utilisation de coagulants ou d'enzymes biodégradables. Ils "emprisonnent" les crèmes solaires, les huiles, les pollens, la sueur des baigneurs etc. avant qu'ils se déposent sur la ligne d'eau. Ils seront récupérés par la filtration.

Si la tache est déjà formée.

Bien sûr il faut utiliser un nettoyant ligne d'eau. Mais la difficulté est de sélectionner "le" bon nettoyant ligne d'eau car en cas de présence de calcaire, il faut à la fois dissoudre le calcaire déposé et qui a emprisonné les dépôts visibles, dissoudre les oxydes métalliques, et dégraisser les crèmes solaires et les huiles. Il est très important d'identifier la nature de la tache pour adapter le traitement à effectuer.



Après traitement de la tache avec la méthode donnée

Un traitement de la tache en 2 étapes :

Avant tout, il faut dissoudre le calcaire qui emprisonne les différents résidus. Cela peut se faire avec un nettoyant ligne d'eau ACIDE, ou simplement en faisant un test avec une éponge imbibée d'acide chlorhydrique (rincer après le test).

Une fois la pellicule solide dissoute, s'il reste des taches de produits gras, il faudra utiliser un nettoyant ligne d'eau BASIQUE, à fort pouvoir dégraissant. Un test avec un produit dégraissant ménager biodégradable peut aussi suffire à révéler la nature grasse de la tache.

ATTENTION : n'utilisez pas d'éponge abrasive pour nettoyer une ligne d'eau. Vous risquez de faire des micro-rayures qui vont ternir le revêtement et qui faciliteront l'accroche de nouveaux résidus.



Si l'on veut enlever complètement la tache, il faudra faire descendre le niveau d'eau

FOCUS SUR LES CLARIFIANTS

La parole à Sébastien POBLETE de Piscimar

« Beaucoup de pisciniers confondent encore les différents clarifiants, et les utilisent peu. Ils donnent pourtant d'excellents résultats sur la qualité visuelle de l'eau en la rendant plus cristalline.

Il faut distinguer 3 types de clarifiants :

1 - **Le floculant**, celui que l'on connaît depuis la nuit des temps. Présenté sous forme liquide ou sous forme de chaussettes. Celui-ci permet d'agglomérer les fines particules entre elles sous forme gélatineuse (flocons), qui viennent se déposer au fond du bassin par gravité.

Il suffira d'aspirer le fond directement à l'égout. L'efficacité de floculation reste dépendante du pH. Compatible uniquement avec les filtre à sable (il sature les médias filtrants plus fins).

2 - **Le coagulant** permet d'agglomérer les fines particules entre elles mais elles ne se déposent pas au fond du bassin, elles finiront dans le filtre. Il a la particularité « d'attraper »

les crèmes solaires, pollens, poussières et tout ce que l'on a dans et sur l'eau. Contrairement à un floculant, il est compatible avec tous types de filtrations, et ne dépend pas du pH.

3 - **Le coagulant enzymatique** est une protéine qui permet de biodégrader toutes les matières organiques (algues mortes). Il augmente la clarté de l'eau en moins de 7 heures. Le coagulant enzymatique a les mêmes caractéristiques que les coagulants non-enzymatiques, mais il est plus actif.

Voilà des années que nous proposons systématiquement les coagulants à nos clients. Les résultats sont très appréciés. Ceux qui les essayent ne s'en passent plus... »



Sébastien POBLETE

D'après une interview de Marian FELICES, responsable R&D Behq et Sébastien POBLETE, conseiller Piscimar.



Pompe à chaleur Z400 iQ, Élégante et discrète



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 Z400iQ 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...

PRODUITS EQUIPEMENTS INNOVATIONS



Sorodist

Nouveau tube PVC souple renforcé contre les eaux chlorées

SORODIST spécialiste des tubes, raccords et vannes pour la circulation des fluides, présente sa toute dernière nouveauté de la gamme SOROPOOL : le NOVOFLEX AC.

En constante recherche d'amélioration et de développement de ses produits SORODIST a conçu spécialement pour les professionnels de la piscine ce nouveau tuyau souple qui est identique au NOVOFLEX (gros succès de la gamme de tuyau souple présente dans le catalogue), avec une résistance chimique en plus.



Le NOVOFLEX et le NOVOFLEX AC ont le rayon de courbure le plus petit de la gamme, avec en plus un stabilisateur de température qui maintient la souplesse du tuyau même à basse température ($\geq 5^{\circ}\text{C}$) - ils sont donc idéals pour les constructions en hiver. Les deux tuyaux sont renforcés par une spirale en PVC rigide qui permet une haute résistance à l'écrasement - ils restent souple mais robuste !

NOVOFLEX et NOVOFLEX AC sont élaborés à partir de 100% de matière première vierge pour garantir une qualité irréprochable. Ils sont testés et contrôlés tout au long du processus de fabrication et sont conformes à la norme ISO 3994.

Le plus du NOVOFLEX AC : sa couche intérieure bleue qui offre une protection contre les eaux chlorées ou les agents chimiques agressifs. Sa fiche technique est téléchargeable sur le site de Sorodist.

sorodist@sorodist.fr / www.sorodist.com

APF

Une membrane garantie anti décoloration pendant 5 ans

Le pvc 150/100^e Xtreme est une membrane dotée d'un vernis de protection exclusif qui prévient de la décoloration, repousse les saletés et empêche les bactéries de provoquer des taches irrémédiables en surface.

Son exceptionnelle résistance au chlore en fait le revêtement idéal pour les piscines publiques avec

une forte affluence de baigneurs et qui subissent un traitement de l'eau beaucoup plus drastique.

Fort de ces atouts, Xtreme est déclinée en 7 coloris dont 3 foncés. Cette membrane est beaucoup plus saine et écologique car conçue sans fongicide ni bactéricide.

Sa conception a été pensée pour une pose aisée de la matière, une durabilité accrue, un entretien de la ligne d'eau facilité tout en offrant un panel de coloris tendances, tous déclinés en antidérapant.

APF est fier de distribuer le pvc armé 150/100^e Xtreme et d'avoir fait le choix de s'associer avec Renolit Alkorplan pour une exclusivité de distribution de 10 ans.

Présentée sur le stand d'APF au salon Piscine Global 2018, cette membrane a déjà su convaincre de nombreux professionnels pisciniers aussi bien pour l'usage collectif que résidentiel grâce à sa garantie anti décoloration de 5 ans sur les teintes les plus foncées comme le Silver, le Volcano et l'Onyx.

Des arguments qui ont su convaincre Création Piscines pour la réalisation d'un chantier atypique, dont la pose du pvc armé sur les rampes relevant de prouesses sportives (voir notre numéro 4 du Spécial COLLECTIVITÉS).

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



Polytropic

Nouvelle pompe à chaleur haute performance, durable et discrète

La nouvelle pompe à chaleur MASTER-INVERTER Full-Inverter R32 réunit toutes les avancées technologiques en matière de chauffage de piscine développées par POLYTROPIC. Performances énergétiques, durabilité et confort acoustique.

La technologie du Full-Inverter permet à la PAC d'autoréguler intelligemment la machine selon la température de l'eau, mais aussi selon la température ambiante. Une efficacité énergétique renforcée par l'emploi du fluide réfrigérant R32, offrant plus de performances et sans impact sur l'environnement. Le COP certifié de la MASTER-INVERTER offre à l'utilisateur de réaliser des économies d'énergie à hauteur de 30 à 40 % supérieures à celles d'une PAC classique.

Parmi ses 3 modes de fonctionnement, le mode ECO-Silence lui apportera en plus le confort d'un chauffage silencieux.

Pour assurer une plus grande durabilité à l'appareil en termes de longévité, le fabricant a intégré des composants de qualité. A cela s'ajoute un démarrage progressif de la machine, sollicitant moins les composants, pour une usure retardée.



Toutes les pompes à chaleur de la gamme sont contrôlables à distance sur l'application gratuite POLYCONNECT (iOS et Android). Parallèlement, l'accès aux modes intuitifs BOOST, ECO-Silence et SMART peut se faire d'un seul geste sur la machine sur son nouvel écran tactile.

Après la MASTER -INVERTER modèle XXS, Polytropic lance la gamme avec 8 modèles selon la taille de la piscine : du modèle XXS, pour les piscines de 15 à 30 m³, au modèle L+, pour des volumes de 130 à 160 m³ à chauffer.

polytropic@polytropic.fr / www.polytropic.fr



INNOVER ET IMAGINER LA PISCINE DE DEMAIN



3 USINES HIGH-TECH
DE FABRICATION



8% DU CA INVESTI
DANS L'INNOVATION



PLUSIEURS BREVETS
DÉPOSÉS

45 ANS D'INNOVATION EN PARTENARIAT AVEC LES PROFESSIONNELS

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

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

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

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



ECLAIRAGES À LED ET
CONTRÔLE À DISTANCE



ELECTROLYSEURS DE SEL
ET RÉGULATION AUTOMATIQUE



COFFRETS D'AUTOMATISME
COMPLETS ET MULTIFONCTIONS

 /ccejpool

 eu.ccej-pool.com

APF

Autofix 2.0 et Cover Control à découvrir en vidéo

Alliant performance et efficacité le système breveté Autofix 2.0 d'APF répond aux exigences de sécurité pour le (dé)verrouillage automatique des couvertures de piscine, aussi bien au regard de la norme NF P 90-308 que des besoins des utilisateurs pour sécuriser leur bassin.

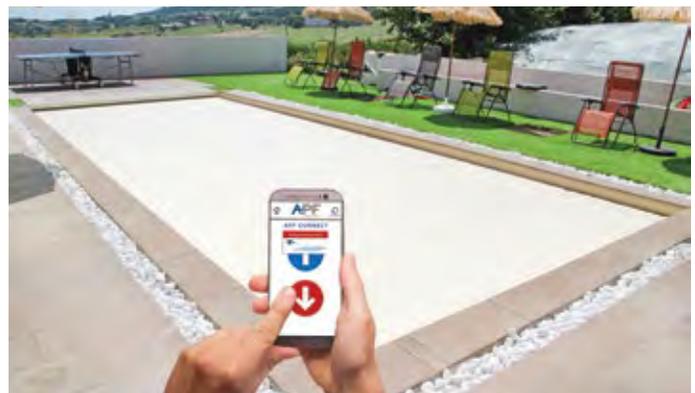
Le fabricant a lancé une vidéo promotionnelle auprès du grand public, vantant son dispositif. On y découvre le concept de (dé)verrouillage de couvertures par récepteurs magnétiques, pilotable à distance sur tablette ou smartphone, via l'application APF Connect. L'application, enrichie de l'option Cover Control permet en effet de contrôler parfaitement et facilement sa couverture automatique pour une ouverture et une fermeture sans intervention manuelle.

Gratuite, l'application téléchargeable sur Play Store ou Apple Store, s'installe aisément sur l'appareil mobile. Il suffit ensuite d'appairer le module au smartphone ou à la tablette, de saisir le code de sécurité fourni (demandé à chaque utilisation pour une plus grande sécurité) du dispositif. L'utilisateur appuie ensuite sur son écran sur les flèches destinées à actionner l'ouverture ou la fermeture de la couverture. La piscine ainsi connectée est sécurisée en un clic !

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



Accéder à la vidéo en ligne



Qualité supérieure | réservée aux professionnels

MASTIC-COLLE PROFLEX

1^{re} marque Française depuis 1995

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

- ✓ 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, 505 g

Pour les Pros, qui savent faire la différence

- 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

Pentair Aquatic Systems

Éclairage led MicroBrite™ compact et brillant

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



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

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

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

marketing.poolmea@pentair.com / www.pentair.com

PCFR

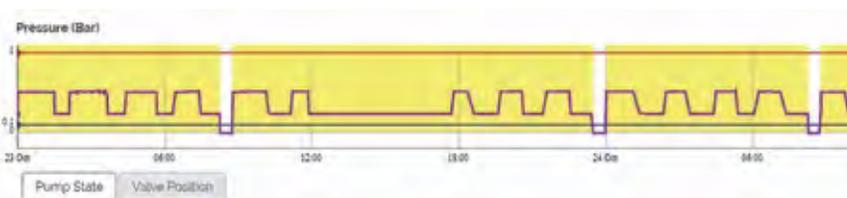
PoolCOP compatible avec les pompes à vitesse variable

PoolCOP Evolution suit les tendances du marché, et notamment en matière de pompes de filtration pour piscines. La solution complète qui surveille et permet le contrôle de la piscine en temps réel est d'ores et déjà compatible avec toutes les pompes à vitesse variable du marché. Ces dernières se multiplient en effet, procurant économies d'énergie et réduction des émissions sonores. Dans la logique d'adoption d'une attitude éco responsable, les fabricants d'équipements piscine se mettent au diapason et PCFR a choisi d'anticiper ces changements.

Le système PoolCOP Evolution peut ainsi piloter de façon autonome et intelligente les différentes vitesses proposées par la pompe de filtration, afin d'optimiser le rapport filtration / consommation d'énergie. Il contrôle aussi les débordements des piscines avec bac tampon, optimisant également la consommation d'eau.

En mode ECO+, le temps de filtration se calquera même sur la température de l'eau, la taille du bassin et le débit de la pompe, et ce, en toute saison.

Le mode « hors-gel » veillera à protéger la pompe en cas de baisse de la température extérieure, ou encore du risque de manque d'eau, grâce à un capteur de pression intégré.



Restant à l'écoute des évolutions du marché, PCFR étudie chaque nouveau modèle de pompes, afin de faire en sorte que son système de gestion à distance des piscines reste compatible.

contact@poolcop.com / www.poolcop.com

Piscines Dugain

Une filtration compacte économique



Avec la filtration compacte Skim'Bloc® préassemblée en usine, il n'est pas nécessaire d'avoir un local technique. Tous les éléments de filtration sont réunis dans un espace restreint : pompe de filtration, cartouche filtrante, skimmer, coffret électrique, aspiration basse, éclairage, buse de massage, régulation pH et chlore... Le bloc « tout-en-un » est prémonté en usine et livré prêt-à-poser directement à adosser à la piscine. Économique, ce système facilite la construction de la piscine et laisse un accès aux différents éléments pour la maintenance.

Il peut être complété par des options complémentaires, telles que le traitement automatisé (chlore, brome, électrolyse au sel...). La finesse de filtration du Skim'Bloc est de 15 µm sur une surface de 7 m².

reseau@piscinesdugain.com / www.piscinesdugain.com



CROCODILE ROCK

L'ÉLÉGANCE
ET LA TECHNOLOGIE
À LA FRANÇAISE

MADE IN FRANCE



SON BRAS LED
ILLUMINERA
VOTRE PISCINE



100% PISCINISTES HAUT DE GAMME,
INTERDIT AUX SITES INTERNET

BY
HEXAGONE
MANUFACTURE

www.myhexagone.com

Technics & Applications

Le volet conforme NF P 90-308 sur bassins miroirs et débordants

T&A, spécialisée depuis 25 ans dans la fabrication de couvertures automatiques pour piscines, a œuvré pour proposer des solutions de volets pour les piscines à débordement conformes aux normes de sécurité.



Offrant un design incomparable et une baignade encore plus agréable, les piscines à débordement ou miroir sont généralement considérées comme les plus belles et les plus attrayantes. Toutefois, la loi de 2003 sur la sécurité des piscines a fortement limité l'essor de ce type de bassin, faute de sécurité adaptée ou disgracieuse.

Orienté vers une clientèle professionnelle technique, le fabricant a souhaité répondre à la demande de ses clients : leur permettre de continuer à vendre ces bassins l'esprit tranquille.

Depuis un an, T&A dispose ainsi d'une gamme de couvertures automatiques compatible avec les piscines à débordement et miroir. Cette gamme conforme à la norme NF P 90-308 assure une totale sécurité sans contraintes esthétiques. Pour répondre à ces exigences, la couverture a dû être adaptée tant sur le plan des lames que sur le plan électronique. Différents types de montages intégrés sont proposés, avec une couverture immergée la rendant particulièrement discrète et respectueuse du design épuré d'une piscine à débordement. Associé à un cahier des charges spécifiques pour la construction du bassin, T&A assure une piscine totalement conforme avec à l'appui, un certificat de conformité délivré par un laboratoire indépendant.

Par un accompagnement étroit et un sens du service unanimement reconnu par ses clients, T&A démontre une fois de plus être un partenaire technique des professionnels de la piscine.

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

Zodiac

Z400 iQ : élégance, discrétion, wifi embarqué

Fruit de la technologie Zodiac®, la pompe à chaleur Z400 iQ se démarque par un design unique et élégant, associé à une sortie d'air verticale permettant un encombrement réduit. L'espace de dégagement nécessaire à son installation est ainsi diminué de 70 % comparé aux PAC traditionnelles, sans aucun ventilateur ni évaporateur apparent en façade. Discrétion assurée pour satisfaire les utilisateurs équipés d'un espace restreint, souhaitant chauffer ou refroidir leur piscine (réversibilité).



Autre source de satisfaction quant au confort d'utilisation : son niveau sonore. En mode SILENCE, la PAC délivre une pression acoustique à 10 m inférieure à 40 dB(A), pour profiter uniquement d'un moment de détente dans l'eau. Pour peaufiner la finition esthétique de cette pompe à chaleur haut de gamme, deux coloris d'habillage en métal prélaqué sont proposés pour une intégration facile dans tous les environnements : gris beige ou gris aluminium.

Design, mais non moins moderne, la Z400 iQ est une pompe à chaleur connectée de série. Grâce à l'application iAquaLink™, l'utilisateur peut piloter sa PAC depuis son smartphone ou sa tablette. Il peut tout d'abord la mettre en marche (ou l'arrêter), configurer et consulter à distance les différents modes de fonctionnement (Silence/Boost/Priorité chauffage), ou ajuster la température de l'eau à son aise. Depuis la PAC, ses fonctions sont également accessibles facilement sous le clapet de protection, sur un écran tactile. De l'extérieur, un bandeau LED permet de visualiser l'état de fonctionnement de l'appareil.

La Z400 iQ est pourvue d'un compresseur rotatif à palette, un détendeur électronique, le dégivrage automatique (inversion de cycle ou ventilation forcée), un thermostat antigel (fonctionnement jusqu'à -12 °C), un échangeur condenseur à eau en titane, un contrôleur de débit d'eau et des pieds anti vibratiles.

La Z400 iQ est garantie de 3 ans, le condenseur 5 ans et les pièces de rechange sont garanties par la norme NF (disponibilité 10 ans).

marketing@fluidra.fr / www.zodiac.com

Hayward

L'AquaVac® 650 : puissant, connecté et facile

La nouvelle gamme de robots exclusive d'Hayward réunit 3 innovations technologiques pour un nettoyage pratique et connecté. Robot tout terrain, l'AquaVac® 650, 4x4 des piscines, intègre la technologie HexaDrive™ lui permettant une adhérence optimale aux parois du bassin. Son système de traction est basé sur 6 brosses à vitesse variable et 3 moteurs, pour un maintien du contact à l'horizontale comme le long des murs de la piscine. Ce robot est aussi très puissant, avec une force d'aspiration maximale et constante. La technologie d'aspiration cyclonique sans filtre SpinTech™ dote en effet le robot de 18 hydrocyclones. Son collecteur de débris innovant, à l'ouverture ingénieuse, permet de se passer de sac et même de filtre. Equipé d'un signal lumineux, il indique lorsque le collecteur est plein et se vide d'un simple appui sur un bouton avant

d'être passé sous l'eau.

Toujours plus facile, léger et maniable, l'AquaVac® 650 est pourvu de la fonction TUG & CATCH. Il suffit de tirer 2 fois sur le câble pour que le robot remonte en arrière, prêt à être sorti de l'eau par sa poignée ergonomique.

Le robot peut être programmé selon plusieurs cycles grâce à son boîtier d'alimentation intuitif installé sur le chariot.

Le robot se connecte par le wifi pour être piloté à distance depuis un smartphone ou une tablette. L'application associée permet d'accéder à d'autres fonctionnalités pratiques.

Les robots de cette gamme sont garantis jusqu'à 3 ans si achetés chez un partenaire Totally Hayward.

marketing@hayward.fr
www.hayward.fr



Autofix 2.0, la sécurité sans effort !

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

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

AFG

Colle-joint PROFLEX : au service des pisciniers depuis 25 ans

Indispensable sur les chantiers des pisciniers, la colle-joint PROFLEX 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 ce produit, il est également possible d'étancher un presse-étoupe de projecteur défectueux, de coller des frises de carrelages ou encore de fixer des ornements. La colle-joint peut se peindre avant ou après application, ou bien être appliquée directement dans un choix de coloris : blanc, bleu, gris, noir, sable ou version transparente. Autre avantage : elle s'utilise sans solvant, ni primaire d'accrochage. La cartouche de 310 ml / 505 g est réutilisable après ouverture. Le produit, lorsqu'il est frais, peut s'enlever des



maines et du support avec un simple chiffon sec.

En 2019, les professionnels peuvent toujours compter sur PROFLEX, distri-

buée depuis 1995 exclusivement par la filière professionnelle des pisciniers. 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.

afg2europe@gmail.com

T&A
MADE IN BELGIUM

AquaGuard
Automatic safety cover

- Qualité
- Sécurité
- Propreté
- Fiabilité
- Confort
- Economie d'énergie

Klaus-Michael Kuehnelaan 9 B-2440 Geel
T +32 14 23 74 95 info@aquatop.be
www.t-and-a.be

We've got you covered !

Klereo

Kalypso, la nouvelle gamme pour un traitement de l'eau automatisé accessible

Klereo permet de choisir le système d'automatisation de la piscine en fonction de la configuration du projet (en construction ou adaptation à une piscine existante) et en fonction du mode de désinfection.

Raccordé au local technique, la nouvelle gamme Kalypso permet d'automatiser 2 fonctions : la régulation pH

et le désinfectant. Elle est adaptée pour les piscines fonctionnant avec le chlore liquide ou le brome ou avec l'électrolyse au sel.

KALYPSO analyse et régule le pH et le taux de désinfection de l'eau grâce à des sondes de qualité et une électronique fiable et performante. Elle permet ainsi de maintenir l'équilibre idéal pour garantir une eau de qualité et réaliser des économies de produits d'entretien, à un prix accessible. Le système peut être connecté sur internet grâce à l'option Klereo Connect.

Pour les piscines existantes, Klereo propose également M5 et M9 de la gamme Kompact. M5 permet d'automatiser jusqu'à 5 fonctions des piscines compatibles avec les désinfectants chlore liquide, brome ou oxygène actif, et M9 offre un pilotage intégral de la piscine avec 9 fonctions automatisées, quelque soit son système de traitement de l'eau.

contact@klereo.com / www.klereo.com



Toucan

Spécialiste du nettoyage et de l'entretien des piscines et des spas

Alors que ce spécialiste de l'entretien de piscine et du spa communiquait auparavant au travers ses différents produits, il s'impose désormais en tant que marque fédératrice.

Toucan passe donc en première ligne, avec une identité visuelle forte, symbolisée par le célèbre oiseau.

Cette nouvelle communication, sans conteste plus dynamique et plus facilement repérable, se chargera d'apporter encore plus de notoriété à Toucan sur son marché.



Rappelons que Toucan, c'est :

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

- La Pool'GomXL®, grande gomme magique multi-surfaces pour ôter les taches et salissures incrustées sur les parois, le fond de piscine et la ligne d'eau.

- L'Easy Pool'Gom®, toujours magique mais encore plus pratique avec sa poignée ergonomique !

Enfin, le Kit d'ouverture, indispensable pour le début de saison qui comprend 2 Water Lily, 2 Net'skim et 1 Pool'Gom.

Dans l'espace téléchargement du site, avec le code « toucanprod », vous pourrez récupérer tous les visuels

en haute définition de ces nouveaux packagings qui sauront faire mouche après de vos clients !

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





POLYTROPIC

Le chauffage de piscine



REFRIGERANT R32



INNOVATIONS 2020

POMPES À CHALEUR DE PISCINE

-  **+ DE MODÈLES**
De 2 à 100 kW pour tous les projets, nouvel écran tactile, fluide réfrigérant zéro impact, technologie Full-Inverter
-  **+ DE CONNECTIVITÉ**
Maintenance préventive à distance, app gratuite, logiciel d'aide au choix
-  **+ DE SERVICES**
Assistance téléphonique clients dédiée, garanties 3 et 5 ans avec déplacement sur site*
*soumis à conditions

www.polytropic.fr

Logyline

Une fin d'année très active !

Comme à chaque année, pour Logyline l'automne est synonyme de mise à jour de son logiciel logyconcept3D. A l'intention des pisciniers qui l'utilisent, l'éditeur a intégré de nouvelles fonctionnalités au logiciel professionnel, augmentant le rendu réaliste du projet de piscine. Au mode nuit, apparu en septembre, viennent s'ajouter bouées et éléments de décor dans le catalogue des objets, ou encore de nouvelles textures de liners, terrasses et de margelles.



L'année 2019 se termine sur les chapeaux de roues pour l'équipe de Logyline, après un déménagement, une équipe



désormais formée de 10 professionnels, plusieurs mises à jour de ses logiciels et dernièrement, sa participation au Roadshow des Spécialistes 2019.

En cette fin d'année, Logyline a aussi formé des élèves de 3 écoles. Action qui se poursuivra en 2020 avec 2 nouveaux établissements.

Les professionnels peuvent demander des démonstrations gratuites des logiciels de l'éditeur toute l'année.

contact@logyline.com / www.logyline.com

EZPool.app

Gérer la piscine devient si facile

EZ Pool.app, prononcez « izi pool », allusion au « easy » anglais (facile, simple), a été conçue pour simplifier la gestion de la piscine. Aussi bien pour l'utilisateur que pour le professionnel en charge d'un parc de piscines. Le premier est au cœur du dispositif et se voit faciliter l'utilisation de ses équipements piscine par ce dispositif de domotique.

Le système ouvert se compose de 2 coffrets, EZ1 et EZ2, d'une application mobile compatible iOS et Android, à destination de l'utilisateur final, et d'un outil de gestion pour le piscinier. EZPool est universel et s'adapte à tous types de locaux techniques et d'équipements déjà en place, quelle que soit la marque utilisée.

« EZ » comme facile

Il suffit de connecter l'appareil EZ1 aux équipements de la piscine (pompe de filtration et projecteurs immergés), par le biais du réseau wifi domestique. A partir de cette connexion, le coffret interagit avec la pompe et l'éclairage de la piscine. Sur l'appli, l'utilisateur (final) peut décider de piloter sa pompe de filtration en mode manuel, selon 2 plages de programmation, ou 24h/24. D'autres informations sont accessibles, telles que température de l'air, de l'eau et niveau du débit d'eau de la pompe (sondes fournies).

Un système évolutif

La connexion du coffret EZ2 au premier coffret permet d'accéder à d'autres fonctionnalités : contrôle du niveau de



chlore, pH, pression de l'eau, état du volet (ouvert/fermé), dispositifs de traitement de l'eau, et 3 équipements auxiliaires (contacts secs) tels que pompe à chaleur (on/off, Timer, et température minimum), une fontaine, un robot nettoyeur, l'éclairage du jardin, une nage à contre-courant... En y ajoutant un coffret spécifique, les piscines à débordement peuvent aussi contrôler leur niveau d'eau.

Optimisation totale

Pour le consommateur final, EZPool permet d'optimiser l'utilisation de ses équipements. Il réalise ainsi des économies en énergie, en eau et en produits de traitement.

Quant au professionnel, il optimise ses interventions en clientèle grâce à son outil de gestion. De plus, en exploitant les données d'utilisation de la piscine de ses clients, il peut devenir prescripteur de services ou de produits complémentaires, pour fidéliser sa clientèle et augmenter ses ventes.

Une valorisation de ses compétences qui lui sera bénéfique.

iinfo@ezpool.fr / www.ezpool.app

Nextpool

Stérilor EVO: des appareils de traitement simples au quotidien

La gamme de solutions de traitement de l'eau Stérilor EVO propose des appareils adaptés à différentes tailles de piscine et répondant aux besoins des propriétaires de piscine. Qu'il s'agisse des électrolyseurs de sel, des systèmes de régulation, mesure et dosage autonomes ou complémentaires, ces dispositifs visent tous les mêmes qualités d'utilisation, à savoir la simplicité d'usage, grâce à des menus simples et intuitifs, l'efficacité, la fiabilité et les économies pour l'utilisateur, aussi bien en énergie qu'en produits de traitement.

Les appareils sont conçus pour une efficacité durable, limitant par exemple pour les électrolyseurs les dépôts de calcaire grâce au paramétrage personnalisé du temps

d'inversion de polarité selon la dureté de l'eau. Ils sont aussi préservés plus longtemps du fait de l'optimisation de la production de chlore permise par la configuration de l'électrode.

Pour faciliter les diagnostics en cas d'erreur, l'affichage codifié est simple à identifier selon le problème rencontré. Le piscinier peut ainsi intervenir facilement à distance sans besoin de se déplacer.

L'écran LCD couleurs permet de visualiser également tous les paramètres rapidement et d'accéder à toutes les fonctionnalités directement, pour un usage pratique (sécurisation du clavier pour les paramètres sensibles).

Quant au design, il n'a pas été négligé, notamment en ce qui concerne les boîtiers, facilitant l'installation des appareils sur site. Le piscinier en retire un gain de temps appréciable sur le chantier.

Les produits de la gamme Stérilor bénéficient d'une hotline dédiée aux professionnels pour une assistance plus réactive.



commande@nextpool.com / www.sterilor.com

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



CLEVER WATER SOLUTIONS

Poolstar

La gamme Poolex élargit son offre au traitement de l'eau



Poolstar poursuit son développement autour de l'univers de la piscine en étoffant sa gamme Poolex, avec deux nouveautés produits : un électrolyseur et une pompe de filtration à vitesse variable.

L'électrolyseur « Chloé » est un procédé naturel permettant de traiter l'eau de la piscine en produisant du chlore sur la base d'une électrolyse au sel. Disponible en 4 versions, il fonctionne dès 3 g de sel par litre avec un taux de production de 10 à 30 g/h selon

les modèles, et avec une cellule autonettoyante par inversion de polarité. (Durée de vie de la cellule 7000h).

Economique, il est moins coûteux que l'achat régulier de chlore additionnel. Sans additifs chimiques stabilisants, il est également plus écologique et dermo respectueux.

La gamme Poolex se dote également d'une pompe de filtration à vitesse variable, Variline. Déclinée en 5 modèles différents (1cv, 2x 1.5cv, 2cv et 3cv), les débits de la pompe varient, selon les modèles, entre 17,5 m³/h et 33 m³/h



avec une vitesse modulable des pompes, allant de 450 à 3450 tours/minute. La pompe Variline permet d'adapter le débit d'eau filtrée heure par heure, en fonction des besoins, optimisant ainsi le rendement de la PAC (jusqu'à 80% d'économie d'énergie). Ultra silencieuse (inférieure à 45 db) et sur mesure, elle permet une meilleure filtration en limitant l'encrassement du filtre.

Ces nouveautés sont exclusivement commercialisées en magasins et bénéficient de la garantie 3 ans Poolstar. Elles sont également proposées dans le cadre du nouveau programme de pré-saison de Poolstar, avec des tarifs particulièrement compétitifs.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

EuroPiscine

Nouveau spa Ultimate Platinum de Sunrise Spas

Les pisciniers du groupement EURO-PISCINE distribuent le tout nouveau spa de la série Ultimate de Sunrise SPAS. U1, le nouveau spa haut de gamme de la série, offre toutes les performances et le design d'un spa de conception canadienne.

Il peut accueillir jusqu'à 5 utilisateurs, dont un allongé, pour profiter d'un poste de massage zéro gravité ultra-confortable (20 jets de massage à 2 niveaux de pression), un poste avec 22 points thérapeutiques de massage à double contrôle de pression, une zone de relaxation pour 2 personnes (Dual Seat) et un siège de massage shiatsu (11 jets) jouxtant une cascade zen rétroéclairée.

Un total de 72 jets de massage avec finition Inox Sunlite LED sont répartis dans ce spa équipé de 3 pompes bi-vitesse de 3 cv et d'une pompe de

circulation à économie d'énergie «Power Saver». La cuve est en acrylique renforcé Lucite, sur châssis métallique double protection.

Le traitement de l'eau se fait par le système de désinfection par UV/Ozone Aquanova.

Un clavier de commande à écran tactile permet de contrôler les fonctions du spa, y compris le système audio MP3/Bluetooth et l'état du spa en temps réel. Les fonctions du spa peuvent se gérer à distance grâce au module wifi optionnel.

Côté esthétique, ce spa Ultimate offre plusieurs choix de lames d'habillage interchangeables «click-and-change» selon l'envie, pour profiter d'un spa noir, bleu, ou gris (option).

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





FORMATION GRATUITE

1 journée sur 1 chantier

Contact,

Olivier Lelong : 07 81 68 41 28

contact@solidpool.fr

SolidPool

Fabricant de piscines

Une VRAIE piscine en BÉTON ARMÉ
en Seulement 3 JOURS !

Montage & Coulage: structure en 1,5 jours.
Des escaliers complexes en quelques minutes.
Une compatibilité à 100% avec le matériel du marché

STRUCTURE
PISCINE
100%
BÉTON

COOL, c'est SolidPOOL!



UNE FINITION PARFAITE !

TOUTES TAILLES, TOUTES FORMES, TOUS REVÊTEMENTS, UNE PISCINE QUI S'ADAPTE À TOUTES LES ENVIES..



Montage de structure : 1 journée

Montage escalier : 1 heure



Générez
de nouveaux profits



Rentabilisez
vos chantiers



Maîtrisez
votre planning

Une structure écologique réalisée en polypropylène régénéré et régénérable indéfiniment !

Le bloc Standard, Flex, Carrelage

Les blocs pièces à sceller, pré-montés

Le bloc filtration SUPRÊME

& Le bloc Escalier



SolidPOOL © 99 rue de gerland, 69007 LYON Tél. : 04 72 76 59 40

contact@solidpool.fr Olivier Lelong : 07 81 68 41 28

CCEI

Pilotez l'éclairage de la piscine avec la voix grâce à BRiO WiL

Avec l'émergence des assistants vocaux pour la maison tels qu'Alexa ou Google Home, de nombreuses habitudes du quotidien sont modifiées. CCEI permet de ne plus se limiter à la maison avec sa dernière innovation : BRiO WiL. Ce contrôleur LED peut-être connecté à un assistant vocal et piloter l'éclairage de piscine avec la voix.

Le contrôleur BRiO WiL, installé à la sortie du local technique, se connecte au Wifi de la maison ou directement en Bluetooth. Une fois connecté, il est possible de choisir parmi les 12 couleurs fixes et les 7 séquences lumineuses sur l'application du BRiO WiL.

Pour un contrôle plus intuitif, connecter BRiO WiL à un assistant vocal tel qu'Alexa ou Google Home permet de contrôler, avec la voix, l'ambiance lumineuse de la piscine en demandant par exemple



d'allumer la piscine avec une couleur favorite, augmenter la luminosité, ou encore programmer l'extinction des projecteurs ...

CCEI, qui propose depuis plusieurs années des contrôleurs LED permettant de diffuser de la couleur blanche sur des projecteurs multicolores, va encore plus loin en proposant le blanc froid et le blanc chaud avec des projecteurs à technologie RGB+W ! Avec BRiO WiL et les projecteurs multicolores, fini l'hésitation entre la couleur ou le monochrome, puisqu'il est possible de combiner les deux ! Le BRiO WiL peut piloter et synchroniser tous les projecteurs multicolores fabriqués par CCEI tels que le Mini-projecteur ultra-puissant Mini-BRiO 2 qui,

avec une taille réduite, offre une intensité lumineuse égale à certains grands projecteurs (1200 Lm - 12W en blanc) et s'installe dans les traversées de paroi 1.5" !

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

calorex

CALOREX LANCE UNE NOUVELLE POMPE À CHALEUR INVERTER POUR 2020

Calorex présentera sa nouvelle gamme de pompes à chaleur inverter au salon SPATEX de RICOH Arena, Coventry du 28 au 30 janvier

Notre nouvelle pompe à chaleur comprendra :

- Deux fois plus efficace que le contrôle traditionnel d'un climatiseur par mode ON / OFF (marche / arrêt)
- Réfrigérant écologique
- Augmentation de la plage de puissances nominales de 8 à 25 kW
- 'Mode Silencieux' disponible
- Fonctionnement multifonction – peut être réglé sur chauffage, chauffage / refroidissement et refroidissement
- Démarrage en douceur
- Module Wi-Fi intégré

SPATEX 2020 THE POOL, SPA & WELLNESS SHOW **Rendez-nous visite sur le stand C14**

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

© 2019 Dantherm Group DANTHERM GROUP

Sorodist

Nouvelle colle PVC pour réparations en piscine



SORODIST, spécialiste en matériaux permettant la circulation des fluides, distribue plusieurs produits connus des professionnels de la piscine : Heatcover, réduisant l'évaporation de l'eau en préservant sa température, le tube PVC souple Noffex à haute résistance à l'écrasement, ou encore le mastic-colle hybride pour assembler et étanchéifier les joints de piscine. L'entreprise lance une nouvelle colle PVC, TETRAPRO, développée par son département R&D. Cette colle à haute teneur en solvants assure des collages rapides et efficaces, dans tous les environnements. Elle convient à tous les éléments en PVC rigide et sèche rapidement pour réaliser une soudure à froid lors de réparations.

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

sorodist@sorodist.fr / www.sorodist.com

Bayrol

Diagnostic rapide et précis de l'eau sur appli



Le nouveau logiciel exclusif BAYROL Solution propose un diagnostic de l'eau des piscines et des spas, simple à obtenir et se destine aux professionnels souhaitant accompagner leur clientèle dans le traitement de l'eau de leur piscine, à chaque époque de l'année. Le piscinier saisit les données d'analyse de l'eau la piscine (pH, TAC, traitement au brome, au chlore, dureté de l'eau...), ainsi que les différents paramètres de la piscine du client (superficie, équipements installés, type de filtration, de traitement...) et la température de l'eau.

Selon la problématique analysée par le logiciel, celui-ci délivre une recommandation de traitement correctif pour l'eau de la piscine du client. Le logiciel est accessible en ligne ou sur application téléchargeable, avec une interface intuitive et conviviale.

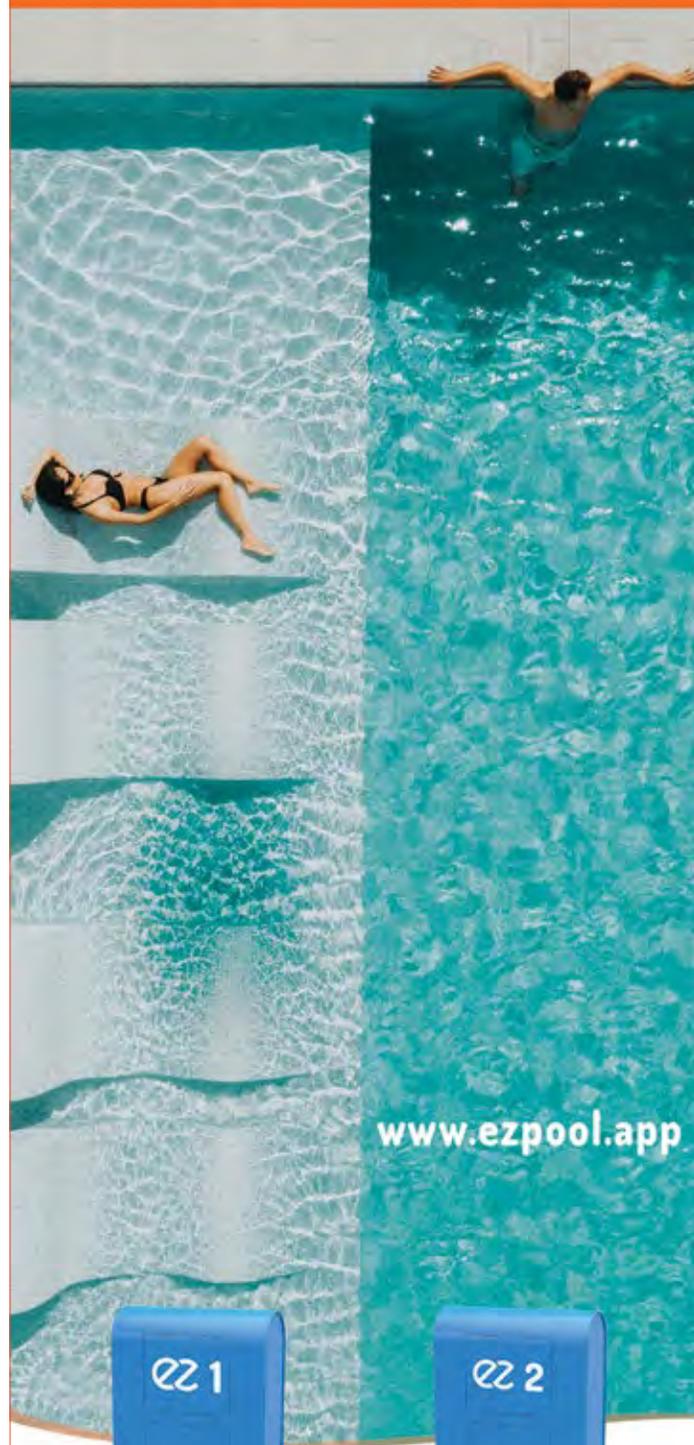


Le rapport d'analyse de l'eau complet peut ainsi être remis au client (sur papier ou envoyé par email au format pdf), lui indiquant quel produit utiliser et son dosage précis. De même, le piscinier pourra conserver ce rapport dans l'historique des analyses du client pour le consulter ultérieurement. Bayrol Solution lui permet

ainsi de fidéliser sa clientèle et de mettre en avant son savoir-faire professionnel.

bayrol@bayrol.fr / www.bayrol.com

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



www.ezpool.app



application téléchargeable sur



ez
POOL

Technics & Applications (T&A)

Le RollOver, une couverture automatique pour les spas !

Lors des salons internationaux de fin d'année, T&A a présenté une solution de couverture automatique pour spas, unique sur le marché : le RollOver.

Grâce à son entrainement breveté, cette couverture innovante haut de gamme pour spa, hors sol ou intégré, permet un déroulement automatique sans rail, rendant son installation très facile et une adaptation à quasiment tous les modèles de spas sur le marché.

Autre atout, le RollOver est commandé par un interrupteur à clé, très simple à utiliser et assurant une sécurité pour les enfants. La base de ses lattes en silicone, hydrofuge, garantit à la fois une bonne isolation d'un spa hermétiquement fermé et une propreté de la couverture car aucune algue ni aucune bactérie ne peuvent se développer dans le silicium.

T&A propose également une solution pour les spas de nage intégrés à la terrasse, et un banc, utilisant la même technologie, qui passe au-dessus du spa de nage pour le couvrir.

Ainsi, RollOver assure à la fois la sécurité, l'isolation et la propreté du spa.

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





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 serie
- 2 Traversées de paroi pour aspiration et refoulement
- Option : Regulateur 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

AB Pool

Un panier de skimmer universel !

AB Pool, société spécialisée dans le développement et la commercialisation de produits innovants, présente sa toute dernière nouveauté : ISI-SKIM.

Ce panier de skimmer innovant, breveté et universel offre une façon rapide et simple de remplacer un panier de skimmer d'un diamètre de 140 mm à 220 mm, lorsque le panier d'origine est détérioré ou cassé. ISI-SKIM s'adapte donc à la grande majorité des skimmers du marché.

Les magasins de piscine peuvent ainsi proposer à leurs clients un produit adaptable et disponible immédiatement tout en réduisant la variété et la quantité de paniers en stock.

Encore une fois, AB Pool propose un produit astucieux qui simplifie la vie des professionnels de la piscine et des utilisateurs.

contact@abpool.fr / www.abpool.fr



Calorex

Deux nouvelles gammes Inverter chez Calorex, à découvrir à SPATEX

Calorex exposera à SPATEX 2020 en janvier prochain sa première gamme de pompes à chaleur Inverter, la I-PAC et la V-PAC. Elles viendront compléter la gamme existante comprenant déjà la HPP. Ces nouvelles pompes à chaleur remplacent la PRO-PAC et sont conçues avec deux configurations possibles de sortie d'air : latérale ou verticale. Elles peuvent fonctionner selon deux plages de températures d'air : de -5°C à -43°C pour I-PAC et V-PAC, et jusqu'à -10°C pour le modèle I-PAC+.



La technologie Inverter des pompes à chaleur permet un contrôle efficace de la température de l'eau. La PAC utilisant uniquement la puissance nécessaire, selon les besoins réels du bassin. Le rendement élevé permis par la modulation sans palier de l'Inverter permet à ces PAC de délivrer un COP moyen de 10,3 (I-PAC+), 9,7 (I-PAC) et 10,7 (V-PAC), soit deux fois plus performant que les anciens modèles.

Se focalisant sur le respect de l'environnement et en conformité avec la nouvelle réglementation F-Gas en Europe, ces nouveaux modèles fonctionnent avec le fluide réfrigérant R32, à faible potentiel de réchauffement global (PRG). De plus, la quantité de R32 nécessaire par kW est moindre qu'avec le R410A, pour des performances plus élevées et un possible recyclage ultérieur.

Les appareils peuvent fonctionner en mode « boost » pour un démarrage rapide de chauffage, ou « whisper » pour un fonctionnement extrêmement silencieux (pas plus bruyant à 1 m que le son d'un lave-vaisselle).

Le wifi est également intégré aux nouvelles I-PAC et I-PAC+, connectées à une application* de contrôle à distance. Une fonction très pratique pour préparer la température de baignade idéale avant de rentrer chez soi.

Vous pourrez découvrir ces deux produits sur les stands Calorex et Certikin (C14) sur le salon de Coventry. Elles seront disponibles à la vente début 2020.

*Appli disponible en janvier 2020.

sales.uk@danttherm.com / www.dantthermgroup.co.uk

Made in **Poolstar**

POOLEX Nouveauté 2020

Pour une eau pure et cristalline tout en préservant l'environnement !

L'ÉLECTROLYSEUR AU SEL

GARANTIE 3 ANS

35 à 115 m³

3,5 g/L

POOLEX Chloe

- Traitement écologique sans produit chimique
- Nettoyage automatique par inversion de polarité

POMPE À VITESSE VARIABLE

GARANTIE 3 ANS

LARGE GAMME de 1 à 3 cv

POOLEX VARILINE

- Optimise le rendement de votre pompe à chaleur
- 3x plus silencieuse qu'une pompe classique
- Jusqu'à 80% d'économie d'énergie

www.poolstar.fr

Unibéo Piscines

Piscines 100 % béton armé avec coulage monobloc

Le concept breveté de piscines Unibéo permet de construire des piscines de toute forme en béton armé, par l'emploi de structures à coffrage perdu autoportantes, sans jambes de force. Les réalisations peuvent avoir une hauteur de 1,20 m ou 1,50 m en standard, ou bien des hauteurs sur mesure, que ce soit pour des modèles de piscine classiques, à débordement, miroir, intérieures, extérieures, mini-piscines, couloirs de nage...

Toutes les pièces à sceller sont préinstallées en usine pour un gain de temps sur le chantier. En outre, le chantier de construction de la piscine nécessite un faible terrassement du fait de l'absence d'espace dédié aux jambes de force. Le terrassement se limite donc aux dimensions de la piscine, plus 15 cm. Ainsi, plages et margelles reposent sur un sol affermi, sans risques d'affaissement.

A titre d'exemple, une piscine classique de 8 x 4 m peut être montée (structure) en 2 heures à 2 personnes.



Les panneaux de structure sont composés de plastiques recyclés, dans un souci écologique, et permettent l'utilisation d'une moindre quantité de béton (135 L/MI en 1,20 m ht et 175L/MI en 1,50m ht). L'arase requise est de 27cm. Les modules de coffrage sont pourvus de pieds de réglage, afin d'assurer la mise à niveau de l'ouvrage dans son ensemble.

Autre avantage du procédé : le coulage monobloc de l'ensemble du bassin (fond et escalier compris). On obtient après coulage du béton, une structure totalement monobloc et autoportante, très résistante aux poussées de la terre, ainsi qu'aux poussées intérieures de l'eau. L'étanchéité du bassin s'en trouve également renforcée, diminuant le risque de fissures. Le revêtement d'étanchéité qui recouvre le bassin est le liner (PVC 75/100e), réalisé sur-mesure en usine dans un coloris bleu clair, sable, blanc, gris clair ou vert caraïbes. L'étude du ferrailage (inclus avec la structure) a été faite selon les règles de calcul BAEL.

Le constructeur distributeur de la marque Unibéo bénéficie de la garantie décennale fabricant, ainsi que d'un ensemble de services d'accompagnement, dont une formation initiale, des kits d'outils marketing, l'ADV, les plans 3D et calculs du bureau d'études...

Le fabricant a mis à disposition des clients un outil de configuration de piscine en ligne, conduisant au final à l'envoi d'une demande de devis.

contact@piscines-unibeo.com / www.piscines-unibeo.com

Léa Composites

Cocktail Piscine : « Ma Piscine Plaisir ! »

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

Orientée par la signature Cocktail Piscine : « *Ma Piscine plaisir !* », la nouvelle marque propose 35 modèles de piscines unique au design moderne, bénéficiant de tout le savoir-faire du groupe Léa Composites en termes d'esthétique, de fonctionnalité et de convivialité. Ces piscines offrent également un maximum de confort d'utilisation, d'espaces de baignades, de jeux et de détente, ainsi que des facilités d'accès grâce à des escaliers aux dimensions optimisées.

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

Léa Composites œuvre à ce que les pisciniers demeurent la référence de qualité et de performance pour conseiller leurs clients, toujours plus exigeants, lors de leur projet de construction et tout au long de leurs besoins liés à la piscine. C'est dans cet esprit que la centrale de référencement Eau'Shop, lancée en exclusivité pour ses distributeurs, pour-

suit son développement en offrant de nombreux produits de qualité, à marque propre, avec des avantages tarifaires importants grâce aux négociations sans intermédiaire.

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



info@leacomposites.com
www.cocktailpiscine.com

Ocedis

Déchlorer l'eau de vidange
et de lavage du filtre



Le Kit Ovy GREEN contient 1 tuyau d'évacuation et 1 collier de serrage, 1 raccord flexible, 1 tube de colle PVC, 1 réduction, 1 boîte d'OVY TREFLE, et l'OVY GREEN.

Lors de plusieurs étapes liées à l'entretien de la piscine, il est indispensable de déchloration l'eau, pour se conformer au code de la santé publique (Art. R1331-2) d'une part, et pour un plus grand respect de l'environnement. Lorsque l'on nettoie ou vidange la piscine (tout ou partie de l'eau), l'eau est rejetée dans le réseau collectif d'eau pluviale, donc elle finira dans nos rivières. Dans ce cas, l'utilisateur doit avoir stoppé tout traitement au chlore 15 jours avant cette opération. Lorsqu'on lave le filtre de la piscine, l'eau rejetée est dirigée vers le tout-à-l'égout, s'il y en a un, ou vers la fosse sceptique (traitements des eaux usées domestiques). Dans le premier cas, l'eau ne sera pas traitée avant de s'écouler dans la nature, dans le second cas elle sera traitée par une station d'épuration.

OVYGREEN offre une alternative beaucoup plus simple et écologique permettant de déchloration l'eau avant de la rejeter. Mieux encore, en traitant l'eau rejetée avec ce procédé, l'eau peut être réutilisée pour l'arrosage du jardin ! L'environnement est ainsi doublement préservé : économies en eau (et en argent) et aucune eau usée rejetée.

Il suffit de placer de 1 à 4 pastilles Ovy TREFLE (selon le volume de contenance du bassin) dans l'OVYGREEN avant d'effectuer ces opérations.

info@ocedis.com / www.ocedis.com

Retrouvez plus de produits,
équipements et innovations
sur
www.eurospapoolnews.com

Made in **Poolstar**

LA POMPE À CHALEUR GRANDE performance pour PETITS bassins

CHAUD
REVERSIBLE
FROID

COP $\geq 5,32$

ULTRA
SILENCIEUSE

GARANTIE
3 ANS

POOLEX NANO TURBO

- Pour bassins et spas jusqu'à 25 m³
- Compacte
- Légère (- de 18 kg)
- Performante de -5°C à 43°C
- Économique

Une petite PAC avec de gros atouts :
piscines hors sol, petits bassins et spas
chauffés tout l'été !

www.poolstar.fr

SolidPOOL

Une piscine en béton armé en 3 jours seulement

SolidPOOL est un concept né en l'an 2000, à l'initiative de la société Tout Pour L'eau. Depuis presque 20 ans l'entreprise française n'a cessé d'évoluer, en France comme à l'international, pour répondre à la demande du marché de la piscine. De même que son concept unique, SolidPOOL®...

Il s'agit d'un concept breveté de construction de piscines 100 % béton, pour lequel la limite ne s'arrête qu'aux frontières de l'imagination. Le procédé permet en effet de créer des piscines de toutes formes, profondeurs, hauteurs...

Le béton armé utilisé pour couler la structure dans les blocs SolidPool confère à la piscine une solidité durable et permet d'augmenter la valeur du patrimoine immobilier d'environ 15%. Les blocs sont conçus et fabriqués en France, à partir de polypropylène régénéré et recyclable indéfiniment. C'est donc un concept éco-responsable, ouvrant la voie à une piscine plus respectueuse de l'environnement.



avec une assistance (5 étapes d'assistance à choisir selon les compétences), ou de la faire poser par un spécialiste professionnel.

La piscine béton armé SolidPOOL® est réalisée en 3 jours seulement, grâce à ses modules emboîtables de seulement 3,5 kg.

Le fabricant propose toute une gamme d'équipements pour



Les blocs s'emboîtent à la façon des «LEGO®» pour un montage facile et rapide, aidé des clips de blocage et d'auto-alignement livrés avec la structure. L'ensemble repose sur une dalle préalablement réalisée en béton standard ou autoplaçant.

Tous les revêtements d'étanchéité sont envisageables avec ce concept. La piscine peut aussi être construite enterrée, semi-enterrée, traditionnelle ou à débordement, en forme de couloir de nage, ou au contraire en version mini bassin, de forme rectangulaire, ronde, carrée...

Le client peut choisir de monter lui-même sa piscine, seul, ou

finaliser la piscine : nage à contre-courant, système de filtration classique ou intégré à brassage dynamique (Suprême), escalier avec balnéothérapie intégrée, traitement d'eau par électrolyse au sel, liner, PVC armé, carrelage, pompe à chaleur, volet hors-sol ou immergé, abris haut ou bas, etc. Pour une piscine entièrement personnalisée et unique, ce concept modulable de A à Z, créé du vrai sur-mesure.

L'ensemble des équipements disponibles est à découvrir dans le catalogue gratuit de 128 pages «Tout pour l'eau».

contact@solidpool.fr / www.solidpool.fr

Bayrol

Une eau de piscine étincelante

Complément d'un traitement de l'eau efficace, le produit Protect & Shine de BAYROL apportera la touche finale pour une eau étincelante et claire. Développé par les laboratoires américain et européen de la marque, il vise à satisfaire les clients soucieux d'obtenir une eau propre, mais aussi belle à regarder. Son effet clarifiant procure une eau encore plus transparente et visiblement scintillante. Il évite également l'encrassement de la ligne d'eau du bassin, du skimmer et prévient les dépôts gras (huile solaire, produits cosmétiques...) grâce à des agents actifs spécifiques. Prête à l'emploi, la formule liquide de Protect & Shine est compatible avec tous les systèmes de filtration (cartouche, sable), sans risque de colmatage du filtre, et avec tous les traitements d'eau (chlore, oxygène actif, brome). Le nouveau packaging du produit met en avant l'effet étincelant apporté à l'eau de la piscine, en finition d'un bon traitement.

bayrol@bayrol.fr / www.bayrol.com



Aqua Cover

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

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



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

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

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



Un exemple dans le Sud de la France à Saint-Tropez, où deux dispositifs Cover Lock ont été fixés en bordure de bassin, sur une piscine de 2,5 x 6 m.

info@aquacover.be / www.aquacover.be

Made in **Poolstar**

NETSPA

UNE LARGE GAMME DE
**SPAS GONFLABLES
& SEMI-RIGIDES**

NOUVEAUTÉ 2020

Vita **ii4**
Semi-rigide
Ø 156cm

Boa **ii5/ii6**
Gonflable
Sur-habillage effet croco
Ø 195cm

- Gamme semi-rigide avec habillage -

- Gamme référence - **- Gamme Premium -**
Surhabillage simili cuir

INCLUS

Couverture et tapis isolant

Cartouche de filtration

Bloc moteur intelligent

**COMMANDEZ MAINTENANT SUR
PRO.POOLSTAR.FR**

www.poolstar.fr

Filtrinov

Skimmers à cartouche pour LS12 et LS20



Afin de compléter son offre de locaux techniques pour skimmer filtrant à cartouche, Filtrinov a développé ses propres skimmers à cartouche compatibles. La gamme se compose de 4 modèles combinables avec ses locaux techniques compacts LS12 (12 m³/h) et LS20 (20 m³/h), en fonction du type de piscine et de sa dimension.

Deux modèles viennent satisfaire les propriétaires de piscines coques d'un volume de 45 m³ max. et de 70 m³ max. Tandis que les deux autres skimmers filtrants à cartouche se destinent aux piscines en panneaux avec liner, jusqu'à 45 m³ max. et jusqu'à 70 m³ max.

Les cartouches filtrantes utilisées sont économiques et permettent une finesse de filtration de 25 µ, complétées par un panier préfiltre d'une finesse de 500 µ.

Une fois le skimmer installé, il peut être personnalisé pour s'accorder avec les pièces à sceller de la piscine, en étant recouvert d'une sur-meurtrière disponible en 10 coloris.

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com



BWT / Procopi

Un système de traitement de l'eau puissant

Spécialisé dans le traitement de l'eau, que ce soit en produits, équipements ou technologies, BWT met son expertise au service des piscines, par le biais des produits PRO-COPI BWT.

Son système POO3L offre un traitement de l'eau puissant utilisant l'ozone. Compact, ce système breveté produit de l'ozone pour désinfecter l'eau de piscine (O₃). Non polluant, ce procédé ne requiert pas de chlore, ne crée pas de sous-produits et est sans odeur.

Très simple à installer et à utiliser, le système peut se piloter depuis une application mobile.

marketing@procopi.com
www.procopi.com



Pentair Aquatic Systems

Pentair devance la future norme IEC 62368-1

Jusqu' alors, le marquage CE des matériels de traitement de l'information était réglementé par la norme IEC60950-1. Le 20 décembre 2020, cette norme sera remplacée par la norme IEC62368-1, au domaine d'application élargi. Les appareils de traitement de l'eau et de domotique piscine, appartenant à cette catégorie d'appareillages, sont concernés par cette évolution de réglementation. Cette nouvelle norme visera non seulement les appareils lancés sur le marché à partir de la fin d'année prochaine, mais aussi les produits existants déjà sur le marché. Ces derniers devront en effet repasser une évaluation complète au regard des exigences de la nouvelle norme. Celle-ci prend en compte notamment les risques liés au feu et blessures d'origine électrique, exposition aux radiations, blessure par échauffement ou radiation, afin de garantir la sécurité de l'installateur d'une part, de l'utilisateur, ainsi qu'un usage sans risque des équipements environnants.



Afin de devancer ce dispositif, les ingénieurs de PENTAIR ont travaillé pendant plusieurs mois avec un laboratoire externe certifié ISO-17025, afin de tester et mettre à niveau toute la gamme de régulation et domotique commercialisée par l'entreprise : Soleo, Speedeo, Maestro, IntelliPool... Ainsi, plus d'un an avant son entrée en vigueur, l'intégralité de l'offre en régulation et domotique piscine de Pentair est déjà conforme à cette nouvelle norme IEC 62368-1.

marketing.poolmea@pentair.com
www.pentairpooleurope.com

Wood-Pool

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

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

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

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

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

Lors du dernier salon Piscine Global Europe, Wood-Pool avait également présenté une armoire destinée aux show-rooms de ses partenaires. Quelques nouveautés sont en prépara-



Piscine Wood-Line Modèle Fidji

tion pour se distinguer encore davantage au niveau design. « Nous montons encore en gamme afin d'attirer plus de professionnels qui ne s'intéressent pas aux piscines abordables ».

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

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

AquaCover
 AUTOMATIC POOL COVERS

Pour vos projets de couvertures, pensez AquaCover

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

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

Ascomat

Le spécialiste du bloc à bancher polystyrène



XtremBloc

StyroBloc

StyroPro

StyroAqua

EuroBloc

Fort de plus de 15 ans d'expérience dans le domaine de la construction de piscine en blocs à bancher polystyrène, Ascomat conçoit, fabrique et propose à la vente différents modèles de blocs adaptés à chaque budget, chaque configuration de piscines et chaque cas de figure de construction. Couleurs, densité, formes, tailles... les spécificités sont multiples et dépendent du cahier des charges de la future piscine.

D'une performance reconnue dans le domaine de la construction en béton armé, le bloc à bancher polystyrène a pour vocation première une meilleure isolation thermique et donc un gain de température (moyenne de 4,5°C). Il apporte également un gain de temps à la mise en oeuvre de part sa facilité d'assemblage et sa légèreté.

Haute densité, basse densité, voile total de béton.. il existe un large choix de blocs ce qui fait d'ASCOMAT un véritable spécialiste.

infos@ascomat.com / www.ascomat.com

Rainbow Spas : une gamme réalisée 100 % sur mesure !

Conçue, fabriquée et commercialisée par Ascomat, la gamme Rainbow Spas a tout pour plaire. Pourquoi ? Justement parce qu'elle a été mise au point par Ascomat, pour sa clientèle, avec des exigences de haut niveau.



Lors de leur conception, tous les modèles ont en effet respecté un cahier des charges rigoureusement élaboré avec 3 points incontournables : un confort optimum, une qualité irréprochable et un service au rendez-vous.

L'ensemble bénéficie de la longue expérience d'Ascomat dans le domaine du Wellness.

Cette gamme se décline en 4 modèles : Tonic 3 places, Spirit 4 places, Elixir 5 places et Cocktail 6 places.

Rainbow Spas c'est : un équipement Balboa dernière génération, une chromothérapie judicieusement localisée, une finition antidérapante très sécurisante en fond de cuve, un escalier intérieur pour faciliter l'accès, un habillage muni de panneau et d'angle « clip & go » (sans vis).

On remarque également l'astucieuse présence d'un système entrée/sortie afin de déporter, si besoin, une filtration, un système de traitement ainsi qu'une pompe à chaleur.

infos@ascomat.com / www.ascomat.com



Klereo

Domo, la solution d'automatisation compatible avec les équipements existants



Pionnier en matière de domotique piscine, Klereo développe depuis 10 ans des systèmes d'automatisation fiables et innovants compatibles avec les piscines existantes, en construction, les bassins semi-publics et les spas.

Pour les piscines déjà équipées d'un système de traitement d'eau, Klereo propose le kit d'automatisation Domo. S'adaptant aux équipements existants, il permet de paramétrer les fonctions de la piscine telles que la filtration, le chauffage, l'éclairage, le nettoyage, bulles, nage à contre-courant, etc...

Ce kit d'automatisation comprend une centrale électronique 5 sorties, un capteur température d'eau et un détecteur de débit. Raccordé au coffret électrique existant, Klereo Domo, via une connexion internet, permet d'accéder à un diagnostic permanent ainsi qu'à l'historique des événements en cas de maintenance et de piloter de chez soi et de n'importe où les équipements de la piscine. Il garantit également fiabilité et sécurité grâce au protocole de communication K-link, fruit de 20 ans d'expérience des ingénieurs de Klereo et Somfy. Cette technologie de communication filaire ou sans fil, hautement sécurisée, permet une modularité rendant les produits évolutifs.

Compatible avec smartphone, PC ou tablette et facile à utiliser grâce à son interface intuitive, Domo offre ainsi une solution d'entretien simplifié et préventif pour les traitements d'eau existants et une gestion autonome des fonctions de la piscine.

contact@klereo.com / www.klereo.com

Les produits malins
pour tous les bassins !

Water Lily®

L'absorbant de crème solaire



@ToucanFr

@Toucan_Fr

toucan-fr.com

toucan



POURQUOI ?

Merci pour vos nombreuses réflexions positives sur ces « Pourquoi ». Effectivement, que de questions nous nous posons dans nos métiers de la construction, la rénovation ou l'entretien des piscines.

Ici, dans cette rubrique, nous répondons en quelques lignes à ces questions.
Guy Mémin

Pourquoi est-il confortable de traiter un spa au brome et à une bonne température ?

Pour se relaxer dans l'eau pure et limpide d'un spa, il est nécessaire de la désinfecter régulièrement. En adoptant le réflexe brome, nous disposons d'un produit beaucoup plus doux que le chlore et complètement inodore. En effet, le chlore, au contact des déchets organiques (sueur, peaux mortes...) produit des chloramines, odorantes et irritantes, d'autant plus que la température est élevée. Le brome supporte très bien la chaleur et convient donc aux eaux chaudes comme les spas. Plus la température sera élevée, plus il faudra traiter régulièrement au brome.

A dissolution lente, les pastilles de brome assureront une désinfection continue de l'eau du spa pendant environ 7 à 15 jours. Contrairement au chlore, le brome est peu affecté par les variations du pH, ce qui est appréciable lorsque nous avons du mal à ajuster l'équilibre de l'eau.

Pour avoir une valeur idéale de 3 à 5mg/litre dans l'eau, ajouter 1 à 2 pastilles de brome par m³, placées dans un diffuseur flottant.

Régulièrement, par exemple après chaque baignade, il est conseillé de retirer les filtres cartouches pour les rincer à l'eau, voire d'en brosser les plis que l'on écarte.

Comment maintenir et faire varier la température du spa ?

En premier lieu, il est toujours conseillé de maintenir une température moyenne (32°C à 35°C) à l'aide d'une bonne couverture isolante de spa. Cette température peut varier entre 32°C et 40°C. Généralement, les températures comprises entre 37°C et 38°C sont considérées comme les plus agréables pour des séances courtes, de moins de 10 minutes, et seulement pour des adultes. Il est conseillé de descendre entre 32°C et 35°C pour des séances de plus de 10 minutes et pour les enfants, ainsi que pour les femmes enceintes.

40°C est la température maximale pour un adulte. Au-delà, il y aurait un risque pour la santé (pression sanguine, risque cardio-vasculaire, etc.).

Pourquoi l'assurance décennale protège vos constructions et rénovations ?

Vous êtes responsable de vos ouvrages pendant 10 ans à partir de leur réception. Ainsi, cette assurance décennale obligatoire pourra prendre en charge les dommages s'ils compromettent la solidité de l'ouvrage, s'ils le rendent impropre à sa destination (étanchéité...). Vous devez impérativement souscrire ce contrat d'assurance décennale avant le début de tout chantier et jusqu'à sa fin.

En cas de dommage sur une piscine signalé par votre client, vous avez 5 jours, selon votre assureur, pour l'avertir par lettre recommandée. Après constatation des dégâts et passage de l'expert, l'assureur interviendra pour prendre en charge les frais de travaux. Cette couverture décennale est valable si la réalisation de ce chantier a été livrée il y a moins de 10 ans et dans une zone géographique couverte par votre contrat.

Trois garanties assurent les potentiels vices cachés ou malfaçons des travaux. Elles interviennent toutes à la réception du chantier dans le cadre du contrat d'ouvrage :

1 - La garantie de parfait achèvement : vous devez effectuer, à votre charge exclusive, la réparation des défauts ou malfaçons apparentes. Elle prend effet dès la livraison de la piscine et cela durant 1 an.

2 - La garantie biennale : vous devez réparer les dysfonctionnements des équipements dissociables de l'ouvrage, c'est-à-dire ceux qui peuvent être retirés sans endommager le bassin (canalisations, vannes, pompe...)

3 - La garantie décennale : elle couvre les dégâts et désordres compromettant la solidité, l'étanchéité de l'ouvrage et donc toute baignade. Celle-ci est couverte par l'assurance décennale que vous avez souscrite, si bien sûr vous payez régulièrement vos cotisations. Si tel n'était pas le cas, votre ouvrage couvert par cette décennale ne serait plus sous garantie.

Certains constructeurs protègent cette décennale en souscrivant **une assurance décennale par capitalisation**. Ainsi, la gestion par capitalisation assure le maintien de la garantie responsabilité décennale dans tous les cas de figure (comme la défaillance du constructeur ou encore la résiliation de son contrat d'assurance).

Le cas du sous-traitant

Les sous-traitants qui peuvent intervenir sur vos chantiers ne

sont pas soumis au régime de l'assurance décennale obligatoire, car ils n'ont pas de lien direct avec votre client (le maître d'ouvrage). Il n'en demeure pas moins que ceux-ci restent responsables vis-à-vis du donneur d'ordre (l'entrepreneur principal, c'est-à-dire vous) et du maître d'ouvrage et qu'ils doivent être assurés en conséquence.

Pourquoi installer une couverture - terrasse mobile de piscine ?

Parmi les nombreuses solutions pour couvrir les piscines, on trouve 2 concepts particuliers : la couverture - terrasse mobile et la piscine à fond mobile. Nous examinerons la prochaine fois ce second système très original créé il y a 25 ans par Jean-Michel Morand, Président d'Aqualift.

Qu'en est-il de cette couverture - terrasse mobile ?

Beaucoup de petites piscines implantées sur des zones de terrain étroit pourraient handicaper les lieux. Mais adopter cette couverture - terrasse mobile est une tendance qui devrait prospérer.

Le bénéfice principal de cette terrasse amovible sur sa piscine, c'est qu'elle joue en même temps le rôle efficace d'une couverture de piscine et le rôle d'espace de détente extérieur. Ainsi, quand vous ne vous baignez plus, votre piscine peut être totalement fermée et ainsi sécurisée. On peut alors profiter pleinement de l'espace de sa terrasse pour y vivre, comme par exemple pour un repas en famille, pour s'y reposer en plein air sur vos transats...

Cette couverture - terrasse mobile est installée en une ou plusieurs parties sur une structure alu inoxydable ou bois, sur laquelle est posé le plancher bois. Cette terrasse se déplace comme un portail coulissant le long de votre piscine sur des rails en aluminium.

Une simple poussée manuelle permet d'ouvrir ou de fermer la couverture - terrasse en quelques secondes, déplaçant en même temps ce que vous avez placé dessus (chaises, tables...). Bien sûr, elle peut être installée sur des piscines déjà existantes.

Les avantages d'une piscine avec une couverture - terrasse amovible

En plus d'une classique couverture de piscine, c'est aussi une nouvelle terrasse pour se détendre alors que la zone jardin est petite.

Votre eau reste propre et limpide, vous conservez sa température et stoppez son évaporation.

C'est bien sûr un élément de sécurité pour les enfants, une fois que la piscine devient inaccessible.

Plus besoin de déplacer vos meubles de jardin.

SORODIST
FAIRE CIRCULER LES IDÉES

EXCLUSIVITÉ
SORODIST

NEW!
N 20

NOVOFLEX AC

- ◆ Couche de protection anti-chlore
- ◆ Flexible même par basse température (≥5°)
- ◆ Rayon de courbure réduit
- ◆ Spirale de renfort PVC rigide
- ◆ Garantie 10 ans

10 ANS
DE GARANTIE

une sélection

SORO POOL

www.sorodist.com

sorodist@sorodist.fr

+33 (0)4 68 92 94 00

Pool Technologie : un séminaire de rentrée centré sur la satisfaction client

Il y a quelques semaines, se tenait le séminaire de rentrée de POOL TECHNOLOGIE.

Ce temps fort est l'occasion pour les équipes de l'industriel de se retrouver chaque année pour un temps de réflexion. Cette année, c'est dans le cadre idyllique de Saint-Martin-de-Londres (34) que se sont réunis tous les collaborateurs. Trois jours d'immersion et de cohésion aux portes des Cévennes, centrés sur la relation client...

Après un premier bilan sur la saison écoulée, place à l'avenir de l'entreprise, avec la présentation du plan stratégique pour la prochaine saison et le cap fixé pour les années à venir.

Au cœur du métier de l'industriel depuis plus de 27 ans, la satisfaction client était le pivot de ce séminaire. Pour le rappeler, le Président de l'entreprise Philippe GRARD ouvrait l'évènement par une citation de Kevin STIRTZ, Expert américain en webmarketing : « Chaque contact que nous avons



avec un client influence le fait qu'il reviendra ou non. Nous devons être exceptionnels à chaque fois ou bien nous le perdrons. »

C'est pour cette raison que la stratégie de l'entreprise passe notamment par une continuelle remise en cause de la qualité du produit, de son service après-vente, ainsi que par une anticipation des besoins du client, etc.

L'heure était donc à la réflexion collective sur les moyens à mettre en œuvre afin de mieux servir le client de 2020, celui de 2030, et d'anticiper au mieux



ses besoins.

Au programme, en parallèle de ces ateliers de brainstorming, de nombreux espaces conviviaux étaient aménagés afin de mêler travail et détente. Dégustation de vins du terroir, activités sportives et ludiques...

De quoi créer d'agréables moments de partage et d'échanges et redynamiser les équipes, avant d'entamer la préparation de la prochaine saison de la piscine !

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

Les Rencontres annuelles d'Hydro Sud se tiendront à Bordeaux

Chaque année Hydro Sud Direct réunit ses adhérents et fournisseurs durant deux journées d'exposition, d'échanges et de rencontres, pour le traditionnel Salon d'Enseignes. Les 4 et 5 décembre 2019, ce salon intra-réseau prend un nouveau format pour devenir « Les Rencontres HydroSud ». Pour vivre cet événement confortablement, c'est la Faiencerie de Bordeaux, grand et bel espace réceptif de caractère, qui a été choisie.

La dernière édition (fin 2018) avait accueilli plus de 450 participants et 47 exposants du secteur de la piscine. Le principe est de proposer aux adhérents du réseau l'opportunité de

découvrir ensemble les produits et nouveautés des partenaires fournisseurs du réseau, tout en échangeant avec eux sur le salon. Une manière également de fédérer les acteurs du réseau de distribution de matériels de piscine.

Au menu donc pour les chefs d'entreprises, techniciens, responsables de magasin, ou conseillers techniques présents : expositions, démonstrations, et ateliers sur des thématiques spécifiques. Mais aussi, soirée détente (le mercredi 4 décembre) dans ce lieu insolite et splendide, pour partager sur le quotidien de leur métier.

grouperment@hydrosud-direct.com
www.hydrosud-direct.com



Nouveau Président & CEO d'Hayward



Kevin HOLLERAN

Le 12 août dernier, HAYWARD annonçait la nomination avec effet immédiat de Kevin HOLLERAN, au poste de Président & CEO, intégrant également le conseil d'administration. Il vient succéder à Clark HALE qui quitte la société après un mandat réussi de 7 années à la tête de l'entreprise. Clark Hale donne à présent une nouvelle orientation à sa carrière, après avoir renforcé considérablement le groupe Hayward, notamment en faisant entrer des investisseurs au capital, ou encore, en guidant les acquisitions stratégiques et réussies de Kripsol, Sugar Valley, Paramount Leisure Industries et ConnectedYard.

Son successeur affiche un parcours de 30 ans à des postes de responsabilité commerciale ou managériale dans divers secteurs de l'industrie où il a largement fait ses preuves en matière de stratégie multicanal et de croissance rentable. Kevin Holleran apporte notamment à Hayward son expertise dans les domaines de la vente, du marketing et du management de produits. Titulaire d'un MBA de la Wake Forest University, d'un Bachelor of Science de la Cornell University, il a occupé plusieurs fois des fonctions managériales dans de grandes entreprises. Citons notamment dans son parcours : Ingersoll Rand, Terex Corporation, puis Textron Specialized Vehicles, où il a été Président & CEO et a contribué à augmenter significativement le chiffre d'affaires et la rentabilité. Cette dernière entreprise, fabricant leader de véhicules et équipements spéciaux pour applications commerciales ou de loisirs exploitait un large portefeuille de marques (E-Z-GO, Cushman, Arctic Cat, Textron Off-Road, TUG, Douglas, Premier, Safeaero...).

Mark McFadden, Directeur général de CCMP Capital et membre du conseil d'administration de Hayward commente cette nomination : « *Nous sommes ravis d'accueillir Kevin dans l'équipe Hayward. Nous sommes convaincus que c'est la personne idéale pour conduire la prochaine phase de croissance de l'entreprise. Nous remercions de tout cœur Clark Hale pour la façon dont il a fait évoluer l'entreprise familiale et l'a dotée d'une base solide pour sa croissance à venir.* »

Quant au principal intéressé, il déclare : « *Hayward est un leader mondial, qui s'appuie sur une marque exceptionnelle et des décennies d'innovation. J'ai hâte de rejoindre cette équipe talentueuse. C'est pour moi une opportunité unique de contribuer à booster la croissance d'une entreprise déjà très performante.* »

marketing@hayward.fr
www.hayward.fr



logy CONCEPT 3D

PROJETS EN 3D
DÉCLARATIONS DE TRAVAUX
PLANS TECHNIQUES

demandez
une démo
gratuite

05 57 02 09 32
contact@logyline.com

www.logyconcept3d.com

logyline
LOGICIELS & SERVICES

**UN PARTENAIRE
À VOS CÔTÉS**

**4 LOGICIELS SPÉCIALISÉS
DANS
L'UNIVERS DE LA PISCINE**

PARTENAIRE DES ÉCOLES
Logyline forme les pisciniers de demain

ADHÉRENT DE LA FPP

www.logyline.com

Hexagone Manufacture : innovation et technologie à la française

L'histoire d'Hexagone Manufacture tient à ses valeurs... Elle commence à Bergerac, dans le Périgord en 1987, avec les premières fabrications de robots piscine semi-professionnels. Pendant 32 ans, le groupe misera sur la R&D grâce à son équipe d'ingénieurs, pour proposer toujours plus d'innovations en matière de nettoyage des piscines de grandes dimensions. Une excellente mise si l'on en croit sa position actuelle parmi les leaders mondiaux du nettoyage des piscines de compétitions internationales. Pour preuves, ses robots ne cessent d'être sur le podium de nombreux évènements sportifs aquatiques de par le monde, sélectionnés pour assurer la propreté des bassins. Dernières sélections en date : les Championnats Panaméricains au Pérou, l'Universiade de Naples, les Jeux de l'Océan Indien à l'île Maurice ou encore les Championnats du monde de natation en Corée du Sud. Une liste prestigieuse qui s'allonge chaque année et fait grandir sa renommée à travers le monde.

Spécial PROS a rencontré Yoann CHOURAQUI, Président d'Hexagone, qui nous retrace cet historique à succès et nous parle de quelques projets d'actualités.

Yoann CHOURAQUI, comment résumeriez-vous l'ascension d'HEXAGONE en quelques mots ?

Jusqu'aux années 2000, Hexagone fabriquait uniquement des robots destinés à être utilisés par les professionnels du nettoyage en piscine publique et exclusivement en France. A partir de 2004, nous avons investi dans la R&D, afin de développer une nouvelle technologie de robots, permettant de nettoyer rapidement des bassins très grands, tels que ceux des piscines olympiques. Aujourd'hui, nos robots sont capables de nettoyer une piscine de 25 mètres en seulement 45 minutes ! C'est l'une de nos marques de fabrique et l'une des raisons expliquant notre part de marché, avec une présence dans 70 % des piscines publiques en France, 30 % environ en Europe et 15 % dans le reste du monde, répartis entre piscines publiques et centres aquatiques.

Comment expliquez-vous les raisons de ce succès ?

Ce type d'établissements aquatiques a 3 besoins bien définis en matière de nettoyage de piscine : rapidité, puissance d'aspiration et service. Le service est l'ADN de notre entreprise : chez nous, un robot n'est jamais orphelin ! Lorsqu'un client achète un robot Hexagone, il acquiert tout le service qui va avec le robot. C'est une obligation pour nous, puisqu'il s'agit de clients venant du service public. C'est pour cela que nous avons développé non seulement la technologie de navigation du robot,



Yoann CHOURAQUI

mais aussi celle de la maintenance : le Plug and Play, nous permettant de devenir le leader en la matière.

Comment s'organise cette maintenance ?

Quatorze Commerciaux et Techniciens sillonnent les routes de France en permanence. Nous avons également développé cette organisation à l'international, à travers 7 filiales incluant des vendeurs et du personnel de SAV. Nous travaillons aussi avec des distributeurs exclusifs à travers le monde, dans 56 pays, tels que l'Australie, la Corée du Sud, les USA, le Brésil, le Pérou...

Vos solutions innovantes ne concernent pas que les robots n'est-ce pas ?

Nous proposons également des solutions pragmatiques et simples dans le domaine de la mise à l'eau des Personnes à Mobilité réduite, où le marché restait à développer. Nos ingénieurs ont donc développé une technologie très simple de double treuil manuel, permettant de démocratiser l'accessibilité des PMR dans les piscines publiques. Aujourd'hui, nous en sommes très fiers, notamment sur le plan éthique. Et c'est breveté mondialement !

Parlez-nous de l'actualité d'Hexagone ?

Aujourd'hui, l'entreprise se prépare à une mutation. Nous venons d'être sélectionnés parmi les PME d'excellence par la BPI. Nous avons également remporté le concours des projets Innov'Up Leader PIA et nous sommes en train de développer notre département Robotique/Ingénierie.



Hexagone Academy



Crocodile Rock



Chrono



Unikart

Notre axe de développement est de perpétuer notre manufacture française, conserver une ingénierie française et développer notre savoir-faire à la française, en conduisant cette technologie de pointe qu'est la robotique vers une technologie plus simple et plus accessible. Nous visons ainsi le marché des semi-professionnels, à savoir : les hôtels, campings, résidences, ainsi que le marché des particuliers. Nous nous lançons à la conquête du marché de la piscine privée haut de gamme.

Vos services comprennent-ils également la formation ?

Nous avons lancé à ce propos Hexagone Academy, un vrai centre de formations, à la fois pour les agents des piscines publiques, pour nos techniciens et pour les distributeurs. Pour cela, nous avons étendu nos locaux pour passer aujourd'hui à 6 000 m² à Argenteuil (Ile-de-France). Nous disposons d'un nouveau bâtiment de 600 m², à 200 mètres du siège, dédié à ces formations et à notre SAV. C'est une structure entièrement indépendante avec un grand volume d'accueil pour les formations.

Quels sont vos projets pour 2020 ?

Les lancements des robots SPOT et CROCODILE ROCK seront mis en avant. Le premier a été présenté en avant-première sur le salon Piscina & Wellness de Barcelone, tandis que le second était dévoilé à Lyon en 2018. Ce dernier a reçu un excellent accueil. Sa production vient d'être lancée.

Quelles sont les spécificités du CROCODILE ROCK ?

Il s'agit tout d'abord d'un robot durable, efficace et pratique. Notre ingénierie a permis de fabriquer et tester un robot capable d'être utilisé durant plus de 10 ans. C'est pourquoi, nous pouvons sereinement le garantir 5 ans.

Concrètement, la motorisation a évolué, avec un moteur d'entraînement

très spécifique, des matériaux améliorés, de haute qualité (plastique résistant aux UV et au chlore).

Le CROCODILE ROCK intègre notre algorithme, Aqua Positioning Technology. C'est une véritable cartographie mémorielle embarquée dans le robot, grâce à un gyroscope et différents capteurs (dont un capteur d'angle et une sonde AmperO' pour détecter la ligne air/eau) localisant le robot dans la piscine. Le robot effectue un vrai nettoyage intelligent, rapide, performant et exhaustif du bassin. L'appareil inclut une filtration à double niveau, afin de répondre aux exigences de propreté des bassins privés. Il est pourvu d'un sac à fermeture zippée, très facile à nettoyer sans contact avec la saleté, d'une finesse de filtration de 5 microns, et d'un sac mono filamentaire, beaucoup plus volumineux (plus de 5 litres), pour les grosses feuilles.

Le robot fonctionne selon 3 modes : Turbo (nettoyage express du fond), Automatique (nettoyage en profondeur sol/paroi, ligne d'eau et escalier) ou Absence. Ce dernier mode permet par un simple appui sur un bouton de déclencher le programme très spécifique de nettoyage du robot, 4 fois toutes les 30 heures au cours de la semaine. C'est top pour les maisons secondaires !

Ce nettoyeur a été conçu par l'un des designers de l'Hyperloop d'Elon Musk, Pdg de Tesla. Il possède donc un design innovant à forte identité, à la fois robuste et dynamique, incarnant la sportivité. A cela s'ajoute une touche d'élégance : le bras à LED qui permet de créer une belle ambiance dans la piscine à la nuit tombée. Et surtout, il dispose de la capacité d'auto-check pour une maintenance intelligente.

Le CROCODILE ROCK sera vendu uniquement chez les pisciniers haut de gamme ! Pas sur internet !

Le message marketing accompagnant ce robot est qu'il ne trahira jamais son utilisateur, ni par ses performances, ni par sa longévité.

Encore un succès pour le séminaire SCP Wellness qui vous dit tout sur le spa et le sauna !

Mené tambour battant et de main de maître par Benoit Rivière, ce séminaire qui se tient tous les 2 ans habituellement à Rodez, fief de SCP, s'est exceptionnellement déroulé cette année à Nantes.

Une occasion de tout changer, sans toucher au succès récurrent de cette manifestation.

Rencontré sur le salon Piscina & Wellness à Barcelone, Benoit Rivière, Chef Produits SCP France, a pu revenir sur ces 3 jours particulièrement intenses qui ont rassemblé plus de 150 clients et partenaires du secteur Wellness.

Pour la première fois, le séminaire passe du Centre à l'Ouest de la France. C'est un choix délibéré ?

Oui. Nous avons choisi la ville de Nantes, qui dépend de l'agence SCP de Tours, pour le déroulement de cette manifestation, afin de nous rapprocher de cette zone géographique ayant un fort potentiel pour le Wellness.

C'était aussi le moyen de changer de cadre et d'offrir une proximité aux acteurs de cette région pour faciliter leur participation. Pour cette première, nous avons trouvé un site d'exception, nous permettant de recevoir plus de 150 personnes qui ont eu chacune la possibilité d'essayer 14 spas en fonctionnement.

L'essai de spas est toujours partie intégrante de vos séminaires. C'est indispensable ?

À l'évidence. Nous avons 3 jours pour nous former en étudiant le marché du Wellness, la chimie de l'eau, le financement, l'installation, faire le point sur l'offre produits et sur les techniques de vente, mais aussi et surtout, pour offrir à

chacun de nos clients une expérience différente et exceptionnelle : tester 5 marques de spas SCP. Cela représente un formidable moyen de se détendre tout en comparant objectivement les modèles, en assimilant la pratique du spa et, de ce fait... un moyen d'apprendre à mieux le vendre !

Le séminaire est intense, mais sa convivialité permet de découvrir les nou-



Benoit RIVIERE

veautés dans une ambiance décontractée, de profiter d'échanges, de témoignages et des rencontres enrichissantes entre participants, fournisseurs et formateurs spécialisés.

Qui participe à ces rencontres ?

Sur les 150 participants, nous avons majoritairement des pisciniers qui souhaitent découvrir le monde du Wellness afin d'ajouter cette branche à leur activité et dynamiser ainsi l'offre magasin tout au long de l'année. Nous avons aussi des fidèles, qui participent chaque année à cet événement pour découvrir les nouveautés en avant-première. Profanes ou non, chacun s'interroge sur les bonnes méthodes à mettre en pratique pour exploiter au mieux le marché grandissant du bien-être. Le rôle de SCP est de les accompagner et de les aider avec une formation très complète, à la fois technique et commerciale. Et pas seulement durant ce séminaire ! Notre soutien est assuré en permanence, de façon trimestrielle et tout au long de l'année, par nos 40 responsables des ventes disséminés dans toute la France. Leur rôle est de former, d'accompagner, mais aussi d'animer, avec le service marketing de SCP France, chacun des magasins partenaires, notamment à l'occasion d'opérations promotionnelles, organisées par exemple à l'occasion du Black Friday ou de la Saint Valentin.



Le tout nouveau spa de nage Wellis. Une occasion de faire la différence avec sa turbine offrant un exceptionnel confort de nage, tout en silence.

Le marché est incontestablement porteur...

Porteur et pérenne, car il progresse chaque année. Certains de nos clients ont même dû avoir recours à un personnel dédié à cette seule activité de Wellness. Avec 5 marques, 300 spas en stock permanent, des offres marketing, un accompagnement personnalisé et des prix publics TTC s'échelonnant de 4 000 à 20 000 €, SCP met tout en œuvre pour garantir à chacun de ses revendeurs succès et rentabilité.



Chez Cove, on revient au traditionnel habillage bois pour un esprit plus nature et pour une intégration homogène en espace forme à proximité d'un sauna.



Le séminaire s'organise en mini-salons parfaitement adaptés aux échanges avec les formateurs.



Les 5 marques de spas distribués par SCP étaient représentées, avec Beachcomber, Wellis, Week-end, Cove et Garden Leisure... sans oublier Sentiotec pour les saunas et les hammams.

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

Hivernez 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 !



N'ATTENDEZ PLUS AU COMPTOIR !

PRIORITY DRIVE

Commandez, venez, c'est prêt !



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

Rappel sur le stockage des produits comburants : arrêté du 1^{er} août 2019

En plein été, l'arrêté ministériel du 1^{er} août 2019 sur le stockage des produits comburants et qui se substitue à l'arrêté du 5 décembre 2016, est passé inaperçu auprès de nombreux professionnels de la piscine, préoccupés par la livraison de leurs derniers bassins pour la saison.

Et pourtant ! De nombreux établissements et professionnels du secteur sont concernés et vont devoir s'adapter à ces nouvelles normes.

La FPP a d'ores et déjà informé ses adhérents via un flash actu, et à l'occasion du roadshow des spécialistes où ces sujets ont été évoqués, nous avons rencontré Laurent AZAM, Directeur de l'activité piscine du groupe GACHES CHIMIE et Karine BORDES, Directrice adjointe. Nous leur avons posé une série de questions.



Laurent AZAM



Karine BORDES



Qu'est-ce que c'est un produit comburant ?

- Un produit comburant est un produit qui réagit avec un combustible lors d'une combustion. Les composés halogénés, notamment le chlore et le brome, peuvent être comburants et leur décomposition peut dégager des gaz toxiques en quantité significative.
- Une substance comburante n'est pas inflammable, mais c'est elle qui permet à un composé inflammable de brûler.
- De ce fait, une substance comburante ne doit jamais être conservée à proximité de substances combustibles.

Quels sont les risques avec des produits comburants ?

On risque l'incendie, une explosion et/ou un dégagement de gaz toxiques.

Comment reconnaît-on un produit comburant dans son magasin ?

- S'il y a un pictogramme CLP comburant ou ADR comburant + mention de danger sur l'étiquette « Peut aggraver un incendie, comburant », les produits sont concernés.

- S'il y a uniquement le pictogramme ADR, les produits ne sont pas concernés par l'arrêté. Dans tous les cas il est nécessaire de se reporter au chapitre 2 de la FDS



CLP Comburant



ADR Comburant

Quels sont les produits concernés dans votre magasin ?

Tous les produits listés ci-dessous :

- Chlores lents en galet
- Chlores lents multifonctions en galet
- Chlores lents en granulés
- Kits mensuels chlorés
- > Mais attention le chlore liquide et les chlores chocs stabilisés en granulés et pastilles ne sont pas concernés.**
- Brome pastilles
- > Mais attention le brome choc n'est pas concerné.**
- Hypochlorite de calcium sticks
- Hypochlorite de calcium granulés
- Hypochlorite de calcium pastilles

NB : les produits à base de peroxyde d'hydrogène ne sont pas concernés même s'ils sont porteurs du pictogramme ADR

A partir de quelle quantité, êtes-vous concerné par cet arrêté ?

Si vous stockez plus de 2 tonnes au moins une fois par an vous êtes concerné par cet arrêté.

A titre d'exemple, il faut savoir que :

1 palette de chlore lent + 1 palette de chlore multifonctions + 1 palette d'hypochlorite de calcium en granulés + 1 palette d'hypochlorite de calcium en sticks + 1 palette de brome représente au total 2 tonnes.

Pour vos portes ouvertes par exemples, lorsque vous demandez à votre fournisseur une remise de pré-saison.

Vous êtes concerné car vous stockez plus de 2 tonnes au moins 1 fois par an.

Nous vous rappelons que la date d'entrée en vigueur de cet arrêté est fixée au 1^{er} janvier 2020.

Si vous vous êtes déclaré avant le 1^{er} janvier 2020, vous bénéficiez d'une période transitoire et progressive pour



Pour prendre connaissance de la liste exhaustive de ces mesures, ainsi que du calendrier échelonnant leur application, vous pouvez consulter les Annexes I et II de l'arrêté du 1^{er} août 2019, disponible en ligne sur legifrance.gouv.fr

Pour les établissements déjà soumis à déclaration avant la date d'entrée en vigueur du présent arrêté (soit le 1^{er} janvier 2020), une période transitoire prévoit l'entrée en vigueur progressive des prescriptions de l'arrêté. Les premières applicables à compter du 1^{er} janvier 2020, les autres, successivement, les 1^{er} janvier 2021, 2022 et 2024.

répondre à l'ensemble de vos obligations. Si vous vous déclarez après le 1^{er} janvier 2020, votre installation devra satisfaire à l'ensemble des contraintes de l'arrêté.

Si vous stockez plus de 2 tonnes de produits comburants, voici quelques-unes de vos obligations d'après l'arrêté :

- Vous devrez vous déclarer auprès de la préfecture et tenir à jour un dossier

ICPE (Installation Classée pour la Protection de l'Environnement)

- Vous devez respecter les conditions d'implantation de l'arrêté (distance d'isolement, règles d'accessibilités...)
- Il faudra veiller à ce que votre magasin ne se situe ni en dessus ni en dessous d'un autre local habité ou occupé
- Vous devez respecter :
 - 1- Les dispositions constructives

(murs coupe-feu, désenfumage, etc...)

- 2- Les mesures de prévention (consignes d'exploitation, formations, etc...)
- 3- Les moyens de lutte contre l'incendie (appareils desservants le magasin pour l'extinction de feu, moyens pour alerter les services d'incendie et de secours...)

thibaudpiscines@gaches.com / www.gaches.com

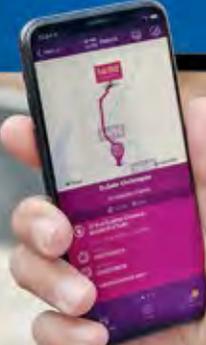


Extrabat TODAY




Commerciaux, techniciens :
accédez à vos rendez-vous, trajets
et instructions de travail, même en
mode déconnecté !

**Les plus : le rapport d'intervention
en mode vocal et les photos intégrées
automatiquement au dossier client**



Une application de la suite logicielle



Extrabat

PISCINE



www.extrabat.com | 09 87 87 69 20 | Poitiers - Angoulême - Bordeaux - Angers

50 ans de croissance spectaculaire pour le groupe FLUIDRA !

Il y a 50 ans naissait à Barcelone une entreprise familiale, qui se lançait sur le marché de la piscine espagnol. Un demi-siècle plus tard, le groupe FLUIDRA est devenu une multinationale puissante cotée à la bourse espagnole, qui a étendu son portefeuille d'activités à tout l'univers de la piscine, résidentielle et commerciale, à celui du bien-être, et qui est présent à l'échelle mondiale.



Les fondateurs d'Astral S.A en 1969 par les familles Planes, Serra, Corbera et Garrigós



Fluidra entre à la bourse de Madrid en 2007. Les membres du Conseil d'administration réunis.



Fusion de Fluidra et Zodiac scellée le 2 juillet 2018 par Eloi Planes, Président Exécutif du conseil d'administration de Fluidra et Bruce Brooks, Pdg de Zodiac

Depuis 1969, l'entreprise n'a cessé de se développer, tant au niveau géographique qu'en termes d'activités, toujours guidée par l'approfondissement de son savoir-faire et la réponse aux besoins évolutifs du marché.

Dès ses débuts, Fluidra a rapidement pris un virage international, pour s'installer dans les années 70 en France et en Italie. Les années 80 et 90 furent dédiées à la consolidation de ses activités en Espagne et à l'international, par le biais de filiales ouvertes à travers l'Europe et au Moyen-Orient.

Cet épanouissement sur le marché mondial fut soutenu par l'entrée de Banco Sabadell en 2002 au Conseil d'administration, détenant 20% du capital de Fluidra.

L'entreprise de renommée se voit confier en 2003 l'installation de la piscine olympique du Palais Sant Jordi de Barcelone, destinée aux

Championnats aquatiques internationaux. Une consécration pour son système de piscine autoportante Skypool...

Le groupe étend sa puissance

C'est en 2007 que la société sera introduite à la Bourse de Madrid, confirmant sa solidité financière. Une solidité qui lui permettra, pendant la crise des années suivantes, de restructurer ses activités sur le vieux continent, tout en partant à l'assaut de nouvelles places fortes autour du globe.

La plus récente des étapes décisives de son histoire a fait grand bruit sur le marché de la piscine. En 2018, la multinationale fusionne en effet avec Zodiac, élargissant et approfondissant ainsi l'étendue de son offre produits.

Eloi PLANES, Président Exécutif de Fluidra dresse aujourd'hui le bilan de ce jubilé : « Depuis nos humbles débuts il y a 50 ans, placer nos clients au cœur

de nos préoccupations a toujours constitué une valeur fondamentale chez Fluidra. Notre société a connu une croissance spectaculaire au fil des ans, mais nous demeurons plus que jamais attachés à cette valeur. Nous sommes fiers d'appartenir à ce secteur incroyable qui est une source de bonheur et de bien-être pour des millions de personnes, et cela a été un honneur d'entreprendre ce voyage aux côtés de tous nos clients du monde entier. »

Ce parcours sans faute a permis au groupe Fluidra d'être présent à l'heure actuelle dans 45 pays et de détenir un portefeuille de marques renommées du secteur, telles que Jandy®, AstralPool®, Polaris®, Cepex®, Zodiac®, CTX Professional® et Gre®.

Un succès encore plein de promesses pour la société conduite par Eloi Planes, qui déclarait : « L'excellence en héritage depuis 50 ans prouve que



Championnats aquatiques internationaux de Barcelone en 2003



Le spectacle aquatique organisé pour les 50 ans de Fluidra au CN Atlètic Barceloneta le 17 octobre



Les 50 ans de Fluidra célébrés par un spectacle mêlant eau, sons et lumières le 17 octobre à l'occasion Piscina & WellNess Barcelona

Un spectacle aquatique inédit pour célébrer ses 50 ans

Pour fêter cet anniversaire important, FLUIDRA avait organisé un show mettant en avant la « *perfect pool and wellness experience* ». Devant une assemblée de 900 personnes, invitées au CN Atlètic Barceloneta, le spectacle retraçait les 50 années d'existence du groupe. Créé et dirigé par le prestigieux directeur artistique catalan Franc Aleu, le show aquatique avait pour protagonistes les membres de l'équipe de natation synchronisée du Club Kallipolis, menés par l'ex-entraîneuse de la sélection espagnole, Anna Tarrés.

Pour célébrer les 50 ans d'activités d'une entreprise centrée sur les plaisirs de l'eau, cet élément devait être le clou du spectacle...

Mêlant donc eau, son et lumière, le show a su réunir finement art et esthétique autour de thèmes comme la science et la technologie, chers à Fluidra, symbolisant un parcours jalonné d'innovations technologiques. Eclairage subaquatique LED, jets d'eau multidirectionnels et paraboliques, fontaines dansantes, ou encore écrans d'eau dynamiques, ... composaient ce tableau aquatique multicolore. L'évènement, qui a réjoui clients, partenaires, collaborateurs du Groupe..., a été organisé par l'équipe de Bea Strebl, de Fluidra, assistée par Julián García et Héctor Cruz pour l'accueil dans les installations du CNAB.

marketing@fluidra.fr / www.fluidra.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 !

EuroPiscine est un label de professionnels responsables et engagés autour d'une même passion, la qualité des prestations, et d'un seul but, la satisfaction client. Ce label impulse et fédère sous un même symbole les démarches qualité engagées par tous pour une offre professionnelle "100 % plaisir de l'eau". C'est une marque de confiance pour les clients et de reconnaissance pour nos adhérents labellisés. »

Nicolas HÉNOCQUE
Cogérant HÉNOCQUE PISCINES
Adhérent labellisé depuis janvier 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
CERTIFIE VALEURS PARTAGÉES
PISCINES • SPAS • ABRIS

© Fluidra & HÉNOCQUE PISCINES - 02 48 51 90 76 - Crédits photo : Shutterstock - Hénoque PISCINES

Extrabat : déjà 12 ans et bien plus qu'un logiciel

Créé en 2004, le logiciel Extrabat Piscine était à l'origine une solution métier dédié aux constructeurs de piscines, tout en étant ouverte aux autres acteurs du marché de la piscine (BDD articles fournisseurs), domotique, intégration d'images, logiciel d'analyse de l'eau, site web et e-commerce).



Équipe Extrabat au complet

Toujours à l'écoute des besoins des utilisateurs, l'outil a évolué vers une suite logicielle, qui intègre à l'heure actuelle :

- L'application Extrabat Today, destinée aux techniciens. Ils y saisissent leurs rapports en mode vocal et peuvent voir intégrer automatiquement leurs prises de vue au dossier client connexe.
- L'application Extrabat Today, destinée aux techniciens. Ils y saisissent leurs rapports en mode vocal et peuvent voir intégrer automatiquement leurs prises de vue au dossier client connexe.
- L'application ExtraPool permettant la prise de cotes de liner. Elle permet de les ressaisir.
- L'application Extradoc. Elle regroupe tous les documents d'un client et les notices de la bibliothèque. Le piscinier peut y inclure également toutes les pièces jointes relatives à un client et liées à un sms, un mail...

L'appli EXTRABAT

L'idée est de pouvoir développer n'importe quelle application utile à partir des informations stockées dans le logiciel : références produits, clients, pièces commerciales, stocks, rendez-vous d'agenda, etc.

Extrabat est en effet une solution ouverte, qui permet aux professionnels de créer les applications liées à leurs besoins réels.

Toujours en évolution, l'application Extrabat a ajouté dernièrement les applications suivantes à partir du logiciel :

- Calcul automatique des commissions, avec préparation de la prépaye,
- Application pour préparation des commandes dans un entrepôt,
- Module « Reste à faire »,
- Saisie des temps de travail.

Une équipe de proximité

Extrabat c'est :

- 5 agences : Bordeaux, Poitiers, Angoulême, Angers et Orléans en 2020 ;
- 8 partenaires revendeurs (à Lyon, Aix-en-Provence, Nantes, Challans, Auxerre, Toulouse, Marsac-sur-Isle, Valencia - Espagne)
- 10 nouveaux partenaires pour 2020.

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

Nouveau Directeur Commercial chez Pentair



Stéphane LEDRU

Dans le cadre de son développement stratégique, Pentair Aquatic Systems Europe annonce qu'en date du 30 Septembre 2019, Stéphane Ledru a rejoint l'effectif au poste de Directeur Commercial France. Dans ce rôle, Stéphane sera en charge de la définition et du déploiement de la stratégie commerciale sur le marché français et de la création de valeur ajoutée chez les clients nouveaux et existants. Stéphane jouit d'une expérience de plus de 20 ans sur le marché de la piscine au travers diverses missions dans des entreprises leaders du secteur.

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

Pierre Sabatier rejoint le réseau Bel'O

Le concept de l'enseigne Bel'O Piscine & Spas, c'est un réseau de magasins proposant une large gamme de produits des plus grandes marques du secteur de la piscine et du



Pierre SABATIER

spa. De la construction de piscine, à l'entretien, l'installation de saunas, de spas, la vente de matériels d'aquafitness ou encore l'aménagement extérieur de la maison, la marque s'adresse aussi bien aux professionnels qu'aux particuliers, dans un esprit de grande proximité.

Pierre Sabatier vient de rejoindre le réseau de pisciniers indépendants, en tant qu'Animateur du réseau. Auparavant Responsable commercial chez Dom Composit, il connaît parfaitement bon nombre de professionnels avec qui il a été en lien sur le territoire. Fort de cette expérience, il prend désormais en charge le développement et l'expansion géographique du réseau Bel'O, interlocuteur privilégié entre la tête de réseau et les points de vente.

p.sabatier@belopiscine.fr / www.bel-o.fr

Sofatec : une étape franchie dans l'expansion de l'entreprise

Nous vous en parlions dernièrement sur EuroSpapPoolNews, devant sa croissance accélérée et soutenue, SOFATEC a investi pour s'agrandir cette année. Deux nouveaux sites de production ont donc vu le jour, l'un situé près du Mans à Cérans-Foulletourte (72), berceau de l'entreprise, l'autre au Pertuis (43).

Le premier a consisté en une seconde structure construite de 2 400 m² venant renforcer le site de production sarthois existant. Le second, baptisé Sofatec AURALP, a pris la forme d'un site de 2 000 m² entièrement dédié à la fabrication des couvertures automatiques de piscine. Le tout représentant un investissement de plus d'1,5 million d'euros !

Une facture justifiée par la construction des bâtiments, l'achat de machines spécifiques et la réorganisation des unités de production.

Le nouveau site SOFATEC AURALP tourne déjà à plein régime

Installée idéalement pour desservir le Grand Sud-Est, et notamment les grandes métropoles comme Saint-Etienne, Lyon et Valence, le nouveau site flambant neuf a démarré son activité en avril. Plus de 500 volets sont déjà sortis de cette nouvelle unité de production en partie boostée par les nombreuses commandes de l'été.

Un excellent départ pour l'entreprise, qui mise avec ces investissements sur un capacité de production doublée dans les années à venir.

Une organisation exemplaire

La nouvelle unité de fabrication de volets du Pertuis vit au rythme d'une organisation industrielle, mettant l'accent sur une bonne gestion des coûts, des délais et de la qualité.



Lionel BOREL

Comme l'explique Lionel Borel, Directeur général de Sofatec AURALP, l'objectif pour le site et les équipes est de : « *devenir progressivement un*

acteur référent dans la fabrication des couvertures automatiques et s'imposer en production de proximité auprès de nos clients du Grand Sud-Est. »

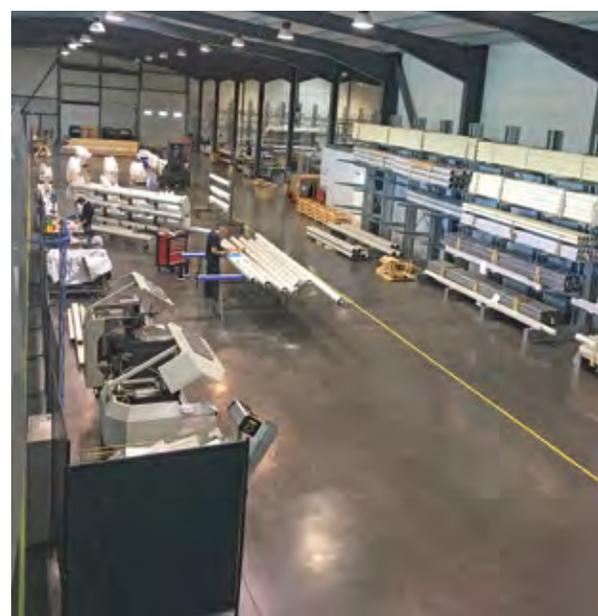
Tout a donc été conçu avec de grands modèles industriels reconnus en tête, afin de permettre l'augmentation de la capacité de production tout en maîtrisant parfaitement la qualité et les flux.

Des zones de fabrication différentes ont donc été définies, tenant compte d'une démarche qualité, sécurité et environnement adaptée à l'activité de Sofatec.

Dans ce sens et afin de gagner en efficacité, l'atelier a par exemple été découpé en :

- Zone de fabrication des tabliers,
- Zone de production des mécaniques,
- Zone de conditionnement et contrôle des caisses.

Une organisation déjà bien rodée pour l'industriel qui enregistrait en 2018 un chiffre d'affaires de 9,8 millions d'euros.



La 2^e édition des BWT Pool Days

Des journées de formation, d'information et de convivialité pour la division piscine du Groupe BWT

Les 8, 9, 10 octobre 2019, le groupe BWT a organisé la 2^e édition des BWT Pool Days dans les locaux de Procopi, en région parisienne.

Ateliers et moments d'échanges

Ces journées ont réuni 20 sociétés du groupe BWT ayant une activité piscine à l'international. 70 personnes au total étaient présentes pour partager leurs connaissances durant ces 3 journées. Ces BWT Pool Days visaient à échanger, former et informer sur les différents produits et services du groupe, les évolutions, projets et opérations marketing à déployer pour la prochaine saison à venir.

Différents ateliers ont été proposés lors de ces journées de formation sur les couvertures automatiques, les électrolyseurs, le chauffage, les robots, la chimie, les ampoules LED, les membranes armées ou encore les opérations et outils marketing, développés par BWT pour toutes ses filiales.

Des moments d'échanges entre les participants étaient organisés pour connaître leurs attentes afin de proposer une offre qui puisse répondre le mieux possible aux besoins des différents marchés.

Convivialité au rendez-vous

Les moments de convivialité étaient également au programme avec notamment une magnifique promenade au Château de Versailles dans des conditions idéales. Les participants ont ainsi pu profiter pleinement de la galerie des Glaces et des jardins. Avec ces Pool Days 2019, les sociétés du groupe sont prêtes à attaquer la saison le mieux possible et développer l'activité de la division piscine de BWT au niveau national et international.

marketing@procopi.com / www.procopi.com



Le programme de fidélisation Totally Hayward reconduit

Depuis le 1^{er} octobre 2019 et jusqu'au 30 septembre 2020, le programme Totally Hayward est reconduit auprès des partenaires revendeurs Hayward. Destiné à les soutenir dans leurs ventes, ce programme de fidélité leur offre de nombreux avantages :

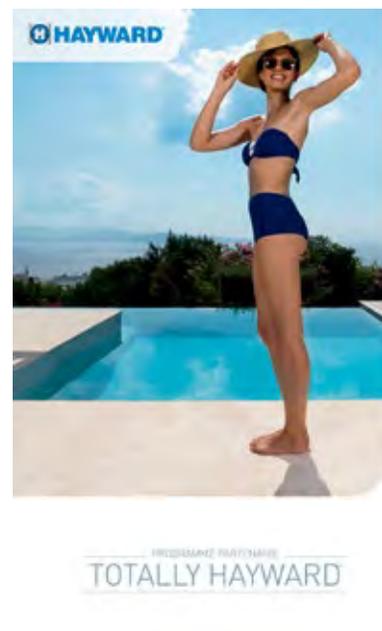
- extensions de garantie et du Service Après-Vente
- bénéfices du Service Après-Vente
- accès à l'offre produits EXPERT LINE, dédiée aux professionnels
- nombreux outils marketing d'aide à la vente (merchandising, vidéos...)

- des formations
- conversion des points cumulés en cadeaux.

Les pisciniers sont ainsi récompensés de leur fidélité en cumulant des points lors de leurs achats.

Les conditions du programme restent inchangées par rapport à l'an dernier. Les achats doivent être effectués chez l'un des 5 distributeurs partenaires du programme : Aello, Ascomat, CEC, Hydraliens et SCP.

marketing@hayward.fr
www.hayward.fr



Nextpool poursuit son expansion sur le marché européen

Le groupe Nextpool a profité du Salon international Piscina & Wellness 2019 de Barcelone pour présenter sa récente acquisition, la société Iber Coverpool, spécialiste de la confection d'enrouleurs et de couvertures solaires et de d'hivernage pour piscines, implantée en Espagne.



Léo PEREIRA et Francisco LUIS,
tous deux technico-commerciaux Iber Coverpool

En bénéficiant de l'expérience du personnel technique et commercial d'Iber Coverpool ainsi que de 4000 m² d'installations situés à Madrid pour la fabrication, le stockage et la distribution, cette acquisition permet au groupe Nextpool d'accentuer son développement sur le marché ibérique.

Le salon a été aussi l'occasion de lancer la commercialisation du nouvel enrouleur « PLUS », disponible en versions 4/5 et 5/6,5, alliant qualité, esthétique et robustesse, pour les clients exigeants mais qui souhaitent garder la maîtrise de leur budget.



Bastien CAMUS et Hugo POLITI,
tous deux technico-commerciaux export NextPool

C'est à Madrid également que la société IberCoverpool annonce la proposition d'une toute nouvelle offre de volets de sécurité fabriqués en Espagne, pour répondre avec la plus grande efficacité aux marchés espagnols et portugais.

contact@nextpool.com / www.nextpool.com

Sofatec

FABRICANT DE COUVERTURES
AUTOMATIQUES DE PISCINES

Enrouleur et caillebotis immergés
Mayotte moteur dans l'axe ou coffre sec

NOUVEAUTÉ
Enrouleur hors-sol Bali
carter interchangeable, option éclairage led

Enrouleur hors-sol Banc Prestige
possibilité solaire, sur rail, avec éclairage led...

Conforme
NF
P 90-308
à la norme

FABRIQUÉ EN FRANCE
MADE IN FRANCE

FPP

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

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

SOFATEC AURALP
RN 88
43200 LE PERTUIS
Tél. : 04 71 00 61 74
e-mail : contact@sofatec-auralp.fr

www.sofatec.fr

Esthétisme et Sécurité au service du confort

Fluidra & Zodiac France s'organisent à M-4 avant la fusion effective



Les 2 équipes Fluidra & Zodiac regroupées lors du Salon Piscine Global Europe en 2018

Depuis le lancement de la fusion de Fluidra et Zodiac, **Stéphane Figueroa**, dirigeant à présent les deux entités jointes, a placé l'humain au cœur de ses préoccupations. Que chaque collaborateur puisse trouver sa place au sein de la nouvelle organisation demeure un point crucial. De même, que ces changements n'affectent en rien la confiance et les habitudes des clients dans leurs relations avec les deux sociétés, dont la fusion sera définitivement actée juridiquement en mars 2020.

La ligne stratégique, qui a fait le succès de Fluidra comme de Zodiac jusqu'alors, reste inchangée.

A savoir : répondre au mieux aux besoins et attentes des clients, avec les meilleurs produits et le meilleur des services possibles.

Pour cela, les équipes d'ores et déjà fusionnées peuvent s'appuyer sur la complémentarité des marques AstralPool et Zodiac®, solidement positionnées sur le marché international de la piscine. Depuis un an, les forces vives des deux sociétés unies collaborent

pour organiser au mieux cette fusion, ayant parfaitement compris la chance que représentait cette alliance.

Les collaborateurs du back office, de la production et de la distribution peuvent aussi compter sur le soutien de leurs différents dirigeants :

- **Stéphanie Morin**, à la tête du Service Marketing, chapeaute une équipe désormais composée de 8 personnes (Sites de Perpignan et de Bron).
- **Cédric Cailleau** gère le Service Formations Fluidra Pro Academy, centralisé à Saint Barthélemy d'Anjou (49), le site de formations de Zodiac. Les équipes d'Experts ont fusionné, afin de délivrer des formations professionnelles qualitatives sur toutes les marques et catégories de produits AstralPool et Zodiac®.
- **Christian Diaz**, Directeur Adjoint et Financier, mène les Services Comptabilité et Finance, répartis entre Perpignan (66) et Genas (69).
- **Paul Oriol** demeure Directeur Commercial pour Fluidra Industry France et José-Angel Gonzalez Directeur Opérationnel de Pool Web (pièces détachées).

Pas d'exception pour le Top Management, réunissant des collaborateurs Fluidra France et Zodiac® :

- **Jean-Marie Geffroy** (Fluidra) Directeur Développement & Stratégie
- **Jean-Philippe Guilmeau** (Zodiac®) Directeur Commercial Pool
- **Luc Vazeilles** (Fluidra) Directeur Commercial Business Unit
- **Hervé Laronze** (Zodiac®) Directeur Service Client
- **Ludovic Carrere** (Fluidra) Directeur des Opérations
- **Delphine Chesnel** (Zodiac®) Responsable Commerciale pour Fluidra Belgique & l'Export
- **Norbert Tassi** (Fluidra) - Responsable Commercial pour le segment DESC (Distributeur Electrique Sanitaire & Chauffage).

Quant aux clients, Fluidra ou Zodiac®, afin que cette fusion soit la plus « transparente » possible pour eux dans la continuité de leur activité, ils conservent le même interlocuteur commercial, qu'il s'agisse des commerciaux terrain, sédentaires, du call center ou du centre de télévente.

Tous les préparatifs sont donc progressivement mis en oeuvre pour aboutir à une fusion effective et réussie en mars prochain, date à laquelle sera édité le catalogue commun des marques de la nouvelle entité Fluidra France. La nouvelle organisation des équipes commerciales sera définitivement opérationnelle pour le Salon Piscine Global Europe 2020, où ils accueilleront les visiteurs professionnels.

marketing@fluidra.fr
www.fluidra.com



Accédez à la vidéo en ligne



Stéphane Figueroa interviewé à Barcelone en octobre 2019

Deux nouveaux recrutements renforcent l'équipe du groupe Poolstar

Dans la poursuite de son développement, la société Poolstar a renforcé son équipe sur les fonctions support et commerciales, avec les arrivées respectives de Fabienne Pieri et Eric Tomé-Belmonte en septembre 2019.

Forte d'une double compétence juridique et marketing, avec une expérience au sein de grands groupes Crédit Agricole, Transdev, Fabienne Pieri a intégré le groupe Poolstar en tant que Responsable Marketing Communication.

« Je souhaite tout d'abord, contribuer au développement de Poolstar en organisant le service marketing avec la construction d'un plan de communication et promotion annuel. Le service marketing s'est étoffé, avec des collaborateurs regroupant de multiples compétences : design, webmarketing, graphisme, communication... Cette polyvalence, alliée à une volonté de structurer les actions, va permettre de

piloter davantage les projets de l'entreprise. »

L'innovation faisant partie de l'ADN Poolstar, la société veut impulser une nouvelle dynamique sur les supports de communication pour mettre en valeur ses produits et faire vivre les valeurs d'entreprise autour d'une véritable identité de marque.

Eric Tomé Belmonte, quant à lui, a rejoint l'équipe commerciale en tant que Directeur des ventes. Avec un parcours de manager commercial au sein de groupes industriels, Eric Tomé Belmonte est arrivé dans l'univers de la piscine en 2004 chez Procopi. « Ma mission consiste à organiser le développement commercial pour poursuivre la croissance exponentielle de Poolstar. Mes principaux axes de travail s'arti-



Fabienne PIERI



Éric TOMÉ BELMONTE

culeront autour de l'encadrement et l'animation de l'équipe commerciale en vue de développer et fidéliser le portefeuille clients, tout en assurant le pilotage de l'offre multicanale à destination des professionnels, réseaux et univers du négoce. Je vais structurer l'action commerciale, pour positionner Poolstar comme un acteur majeur dans l'écosystème de la piscine auprès de l'ensemble de ses membres. »

contact@poolstar.fr / www.poolstar.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 style="color: #f44336;">Le ferrailage de la structure est inclus.</p> <p style="color: #f44336;">Faible consommation de béton 135 litres/M³ pour structure hauteur 1,20 m 175 litres/M³ pour structure hauteur 1,50 m</p>	<p style="color: #f44336;">Rapidité de montage : 2h à 2 personnes pour une piscine de 4x8 m.</p> <p style="color: #f44336;">Faible terrassement : + 40 cm par rapport aux côtes du bassin intérieur.</p> <p style="color: #f44336;">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.unibéo.com

Le Roadshow des Spécialistes : le concept de formations s'agrandit

En 2017, ils étaient 5 entreprises fabricantes à venir à la rencontre des professionnels de la piscine dans un tour de France à 6 étapes pour la première tenue du Roadshow des Spécialistes. Deux ans plus tard (organisation biennale en alternance avec Piscine Global), pour la 2^e édition, les organisateurs sont désormais au nombre de 7 et se sont déplacés dans 8 villes.

Il faut dire que la formule conviviale, voire intimiste, a du succès auprès des pros, qui voient là une occasion de rencontrer plusieurs fournisseurs regroupés en un même lieu, d'échanger avec eux et de découvrir de multiples produits et services dans le détail. En 2019, plus de 200 visiteurs pros ont répondu présents au total.

Cette année le Roadshow a démarré à Montpellier, pour continuer à Cannes, puis Colmar, Dijon, Lyon, Toulouse, Bordeaux, pour se terminer au CFA de La Roche-sur-Yon. A Lyon, l'étape s'est singularisée par un rendez-vous au Groupama Stadium, le prestigieux Parc Olympique Lyonnais, avec visite du lieu en fin de journée pour les professionnels présents. Ce mini-salon itinérant mêlait expositions des fabricants et courtes interventions techniques, permettant aux visiteurs professionnels d'apprendre à mieux maîtriser les matériels présentés, pour mieux les commercialiser.

Pascal GERY, animateur et coordinateur de ces journées s'est réjoui « d'un véritable échange entre les pisciniers et une volonté commune d'informer avec un vrai discours professionnel. »

Les 7 « Spécialistes », WL, Gaches Chimie, CCEI, Warmpool, Logyline, Dalles de France et EZ Pool, sont très satisfaits de cette deuxième tournée et donnent rendez-vous aux professionnels pour un nouveau Roadshow en 2021 !



Visiteurs et spécialistes du Roadshow de la piscine présents à Cannes en 2019



Les "Spécialistes" au Roadshow 2019 à Montpellier

inscription@roadshow-des-specialistes.fr
roadshow-des-specialistes.fr

Nouveau concept-store, innovations... Piscines Dugain poursuit son développement

Le constructeur de piscines continue son expansion et recherche des distributeurs dans les régions Grand-Est, Rhône-Alpes-Auvergne, Pays de Loire et Bourgogne-Franche-Comté. Le concept à commercialiser, exclusif, est une piscine 100 % béton plein. Les formes libres sont permises grâce à



ce système de panneaux auto-raïdissants en PVC vierge extrudés, en une seule pièce, sans soudure ni clipsage. Pour assurer toutes les formes de bassins, le concept est constitué de panneaux droits, courbes, d'angles, et de poteaux, à assembler.



Protégé contre l'effet des rayons UV, contre les agressions extérieures (eau, terres acides...), la structure est garantie 20 ans. Le procédé peut être vendu en kit pour les plus bricoleurs, avec une assistance et des conseils à diverses étapes d'installation par le distributeur local Piscines Dugain, ou bien en piscine « prête-à-plonger ».

Pour rejoindre le réseau, contactez Paulo Martinho ou sur le site, rubrique « nous contacter / devenir distributeur ».

p.martinho@piscinesdugain.com
piscinesdugain.com

2^e séminaire Hayward en Haute-Savoie

Pour sa deuxième édition, le séminaire européen Sales and Marketing d'HAYWARD avait choisi le pied du Mont-Blanc, à Chamonix, idéalement situé entre la France, l'Italie et la Suisse pour réunir ses équipes commerciales et marketing Europe fin septembre. En présence de leur direction, les 60 collaborateurs conviés ont pu échanger sur le thème fédérateur « See the power in us » (Voir le pouvoir en nous). Après les interventions notamment de Richard Lachance, vice-Président international du groupe et du nouveau Directeur Europe Fernando Blasco, l'auditoire a assisté à la présentation des chiffres de la saison écoulée, puis de la stratégie pour la future saison. D'autres interventions ont suivi, avec notamment celles des directeurs des ventes régionaux, du DRH et d'un intervenant extérieur, pour laisser place ensuite aux ateliers.



Les workshops théoriques et pratiques se sont focalisés sur les produits et nouveautés des gammes résidentielles et collectivités (Hayward Commercial Aquatics), ainsi que sur les outils marketing mis à disposition des forces de vente.

Si ce séminaire a pour vocation principale pour les forces vives des équipes Europe de partager la vision et la stratégie de Hayward, il est aussi une occasion annuelle pour l'assemblée présente d'échanger et de vivre des moments conviviaux. Cette année, les organisateurs de l'évènement proposaient de se détendre en découvrant les sensations du rafting, le plaisir du VTT électrique ou en visitant le site exceptionnel de la Mer de Glace.

Le séminaire s'est achevé par un dîner de gala.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr

Les piscines intelligentes sont équipées d'une automatisation Klereeo



Piscine connectée !



Traitement de l'eau



Automatisation & pilotage



Piscine Connectée



Piscine Bioclimatique

 **klereeo**
www.klereeo.com

Le groupe CHEMOFORM finalise le closing lié à l'intégration du groupe FIJA

Le groupe allemand CHEMOFORM, spécialiste de l'entretien et le traitement de l'eau, et le groupe français FIJA, spécialiste dans la fabrication et la distribution d'équipements, avaient annoncé leur rapprochement en fin d'année 2018.



Ce rapprochement s'était notamment concrétisé par une présence commune sur les salons Interbad à Stuttgart et Piscine Global Europe à Lyon afin de présenter conjointement la nouvelle identité graphique du groupe.

Depuis le 1^{er} novembre dernier, Cedrik Mayer-Klenk, CEO de CHEMOFORM AG est devenu officiellement le Président du groupe FIJA, une étape importante pour la constitution de CF Group.

Afin d'accompagner la mise en place du nouveau groupe, Marc Maupas intègre le Conseil d'Administration de CHEMOFORM AG et veillera aux côtés de Cedrik Mayer-Klenk à la réalisation des synergies et à la définition des orientations stratégiques de CF Group.

Les opérations de mise en commun des savoir-faire entamées depuis 2014 vont désormais s'accélérer pour que les synergies industrielles, commerciales, logistiques et humaines prennent tout leur sens.

Cedrik Mayer-Klenk réaffirme son ambition : devenir l'un des acteurs incontournables du marché européen et international de la piscine et du bien-être en s'appuyant sur des valeurs fortes qui animent le groupe : indépendance, engagement, agilité et respect.

info.fr@cf.group / www.my-cfgroup.fr/fr

Rencontre avec Pool Technologie à Piscina & Wellness 2019



Pool Technologie est un acteur majeur dans le secteur du traitement de l'eau de la piscine. Nous avons profité de l'occasion du salon international Piscina & Wellness 2019 de Barcelone pour rencontrer Sarah Guezbar, Directrice Générale et Philippe Grard, Président.

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

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

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

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

Aquavia Spa une nouvelle image de marque pour une nouvelle étape



AQUAVIA SPA

Après 30 ans d'expériences garantissant la qualité de sa vaste gamme de produits, le fabricant de spas et spas de nage Aquavia Spa a décidé de se réinventer et d'entamer une nouvelle étape. Pour symboliser son évolution, la société espagnole présente sa nouvelle image de marque.

Le nouveau logo a été développé à partir de lignes simples et équilibrées. Facile à adapter, il offre une meilleure visibilité sans perdre pour autant l'essence de la marque. Le changement de typographie et la palette de couleurs aux tons argentés apportent les nuances de design, d'innovation et d'exclusivité nécessaires pour

approcher la cible potentielle. Cette différenciation confère également au logo une valeur ajoutée de la qualité et un trait distinctif semblable au progrès technologique.

Ce nouveau design répond à une envie de créer un logo unique, lisible et identifiable définissant la mission et les valeurs de la société. Quant à l'image-type, le cercle symbolise la perfection et l'éternité. Sans début ni fin, il est utilisé pour représenter le mouvement de l'eau. La forme circulaire vise à projeter un message émotionnel positif renforçant l'image de marque et servant à son tour de cachet à l'entreprise.

aquaviaspa@aquaviaspa.com
www.aquaviaspa.com

La Fédération des Professionnels de la Piscine poursuit son action en faveur de la préservation de l'environnement

La Fédération des Professionnels de la Piscine et du Spa (FPP), première Fédération en Europe et seule Fédération représentative en France, rassemble les entreprises de toute la filière piscine depuis les constructeurs installateurs jusqu'aux fabricants de matériel, d'abris, de spas, les sociétés de services piscines, et compte à ce jour 1 170 entreprises spécialisées du secteur de la piscine et du spa.



Depuis déjà plusieurs années, la FPP œuvre à fédérer les professionnels français autour de la préservation de l'environnement.

Grâce aux professionnels réunis au sein de la FPP, la France est ainsi aux commandes d'un projet européen inédit : une norme environnementale.

Ce grand chantier vise à créer, avec l'AFNOR et le Comité Européen de Normalisation (CEN), une norme environnementale européenne d'ici début 2023.

Le projet élaboré par les professionnels français a été présenté avec succès auprès des représentants européens du secteur au sein du Comité Technique européen de normalisation, spécialement dédié à la piscine domestique (CEN/TC 402).

En 2019, un nouveau groupe de travail européen de normalisation a été mis en place pour développer cette future norme européenne. Celle-ci vise à classer les performances environnementales des différents équipements entrant dans la composition d'une piscine : structure du bassin, pompe de filtration, réseau hydraulique, dispositifs de traitement de l'eau, chauffage, éclairage, nettoyage, couvertures, coffret de commande et de gestion, etc. Animé par la France qui en est à l'initiative, ce projet inédit va permettre de déterminer l'impact environnemental de l'exploitation d'une piscine et de ses équipements. Ce travail vise à favoriser le développement de produits encore plus respectueux de l'environnement et à promouvoir les bonnes pratiques en matière de développement durable dans le secteur des piscines.

Le Groupe de travail de la Commission Développement Durable, créé par la FPP dès 2006, a également lancé un autre projet, en collaboration avec des experts en **écocyclage**. Ce travail vise à identifier et quantifier les matériaux à recycler et trouver les meilleures solutions pour chacune d'eux. Pour accompagner les professionnels à optimiser le recyclage, il a permis d'élaborer le **Guide du Recyclage qui sera publié début 2020** à destination des constructeurs et installateurs de piscines et

d'équipements associés. Ce guide comprendra des informations sur les obligations légales avec notamment les dispositions de « Responsabilité Élargie des Producteurs » (R.E.P.) ainsi que les possibilités de recyclage pour chaque catégorie de produits et matériels utilisés dans le secteur de la piscine. Là encore, l'objectif de la FPP est de promouvoir et encourager les bonnes pratiques environnementales auprès des professionnels de la piscine et du spa en matière de gestion des déchets.

Ces deux avancées constituent des aides précieuses, tant pour les consommateurs que pour les professionnels, permettant de diminuer l'empreinte carbone, la consommation d'eau et d'énergie des piscines.

contact@propiscines.fr / www.propiscines.fr

ENSEMBLE, TOUJOURS PLUS FORTS !

1 **AVOIR UN ACCÈS EXCLUSIF ET PERSONNALISÉ** : conseils juridiques, normatifs et accès aux études de marché.

2 **ACCÉDER AUX LABELS PROABRIS® ET PROPISCINES® POUR VALORISER VOTRE ENTREPRISE ET VOTRE PROFESSIONNALISME.**
Avec le label **Propiscines®**, orientez la décision de vos clients en votre faveur : seul 1 professionnel spécialisé sur 5 détient ce label !

3 **SE PROFESSIONNALISER AVEC DES FORMATIONS EXCLUSIVES** (formation nouvelles normes EN 16713, guide piscines publiques, argumentaire de vente, etc).

4 **ÊTRE INFORMÉ EN TEMPS RÉEL ET EN CONTINU** grâce à un accès à des modèles de documents pour un meilleur suivi de la relation client (CGV, devis, plan d'implantation, carnet d'entretien, guide d'utilisation, etc).

5 **MILITER EN FAVEUR DES INTÉRÊTS DE VOTRE PROFESSION, ÊTRE REPRÉSENTÉ ET DÉFENDU ET ÉCHANGER AVEC VOS CONFRÈRES.**

CONTACTEZ-NOUS au 0153043165
adhesion@propiscines.fr - www.propiscines.fr

LES CONSÉQUENCES D'UN RETARD OU D'UNE NON RÉCEPTION DE TRAVAUX

Le piscinier assume seul, durant toute la durée du chantier (entre la date d'ouverture du chantier et la date de réception...), tout dommage survenant de son fait qui affecterait la construction de sa piscine prête-à-plonger, tant que la réception des travaux n'est pas prononcée ; une procédure contradictoire qui marque la fin du chantier et le point de départ des responsabilités et des garanties légales et notamment :

- la garantie de parfait achèvement (article 1792-6 du Code civil),
- la garantie de bon fonctionnement (article 1792-3 du Code civil)
- la garantie décennale (articles 1792 et 2270 du Code civil).

La réception de chantier est formalisée par un examen contradictoire de l'ouvrage suivi d'un procès-verbal, daté et signé par les parties concernées, généralement le piscinier et son client, propriétaire du bien en cours de réalisation, éventuellement l'architecte le cas échéant...

L'objet de la réception est de constater l'achèvement des travaux et de consigner d'éventuelles réserves dans l'hypothèse d'anomalie(s) visible(s) affectant l'ouvrage.

Dans l'hypothèse de réserve(s) consignée(s) lors de la réception, il sera nécessaire, dans le délai de douze mois suivant la réception, de procéder aux travaux de reprises, avant d'établir un constat de levée desdites réserves.

Tant que la réception n'est pas prononcée, les travaux sont considérés comme étant inachevés,

de sorte que la piscine reste soumise au régime de responsabilités prévu aux termes de l'article 1788 du Code civil, selon lesquels dans leur rédaction inchangée depuis le 17 mars 1804 « *Si, dans le cas où l'ouvrier fournit la matière, la chose vient à périr, de quelque manière que ce soit, avant d'être livrée, la perte en est pour l'ouvrier, à moins que le maître ne fût en demeure de recevoir la chose* ».

Deux cas à titre d'exemples

À titre d'exemple, sur une non réception de travaux, la Cour de Cassation a rejeté le pourvoi contre la décision de la Cour d'Appel qui avait jugé un litige portant sur un abri de piscine affecté de plusieurs défauts, et sa décision retenait « que la réception de l'ouvrage n'avait pas été prononcée et que, par application de l'article 1788

"Le constructeur d'un ouvrage en cours de construction est seul affecté par sa détérioration en cas de sinistre"

du Code civil, l'installateur devait en supporter la perte » (Cass. Civ. 3, 11.5.2000, pourvoi n° 94-14753).

Autre exemple, cette fois-ci sur des intempéries. Un contentieux opposa un camping, un piscinier et une compagnie d'assurances, tous trois en désaccord profond pour déterminer lequel d'entre eux avait l'obligation légale d'assumer la responsabilité des dégâts survenus à la suite d'une forte tempête qui avait gravement endommagé une piscine en cours de construction. L'affaire a été plaidée en justice et aux termes des attendus de la juridiction suprême, il a été rappelé que « *le constructeur d'un ouvrage*

en cours de construction est seul affecté par sa détérioration en cas de sinistre », et par ailleurs que « si l'ouvrage est terminé et en état d'être réceptionné par son client propriétaire, le risque ne pèse plus sur l'ouvrier mais sur son client. » (Cass. Civ. 3, 16.9.2015, pourvoi n° 14-20.392).

Ce qu'il faut retenir

- Celui qui construit une piscine est seul à assumer les dommages pouvant survenir de son fait durant les travaux.
- La réception, consécutive à l'achèvement de l'ouvrage, permettra à son constructeur d'échapper aux responsabilités prévues par l'article 1788 du Code civil.

Nos recommandations

- Compte tenu des éléments développés précédemment, notre exhortation est donc, pour l'entreprise, de tout mettre en œuvre, aussitôt que possible après achèvement, afin de favoriser la signature du procès-verbal de réception des travaux, et, ainsi, se soustraire aux responsabilités de l'article 1788 du Code civil et ainsi écarter la menace de cette épée de Damoclès qui pèse sur elle.
- Dans l'hypothèse d'une résistance du maître d'ouvrage, qui refusera la réception au prétexte que l'ouvrage n'est pas parfait, il sera absolument nécessaire de mettre ce dernier en demeure d'avoir à participer à la réception de son ouvrage, et, en conséquence, de proposer une date sous quinzaine. Cette mise en demeure, demeurée sans effet dans les 15 jours suivant sa récep-

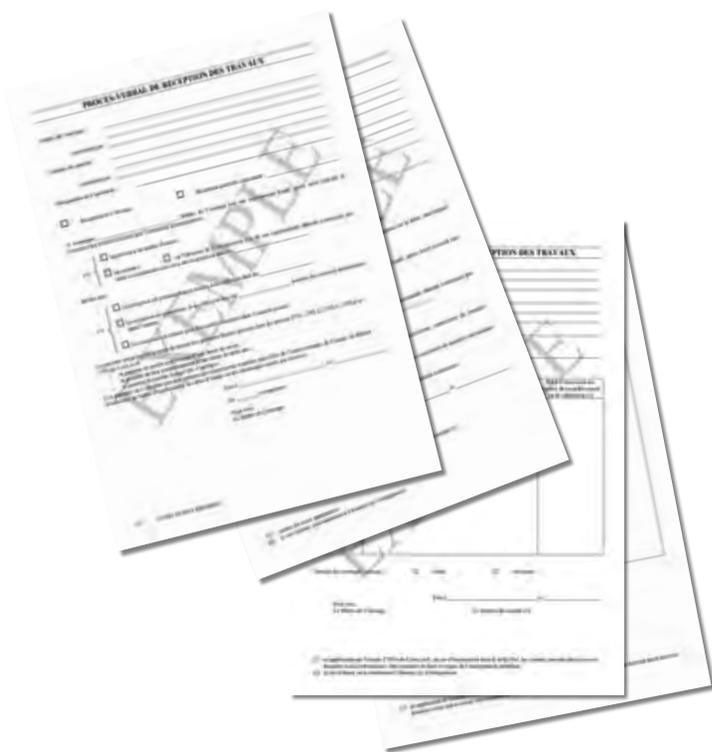
tion, permettra également de soustraire l'entreprise au régime des responsabilités prévues par l'article 1788 du Code civil.

- Enfin, il existe un moyen de prévenir les conséquences des dommages, découlant des dispositions de l'article 1788 du Code civil, pouvant survenir et affecter l'ouvrage durant la période de travaux. En effet, votre assureur pourra inclure la couverture de ce type de risques dans le cadre du contrat d'assurance RC chantier qu'il vous propose. Il n'est donc pas inutile de vérifier le contenu de votre contrat d'assurance.

Où se procurer un modèle de PV de réception des travaux ?

A ceux d'entre vous qui ne disposeraient pas encore de PV de réception des travaux ou dont l'exemplaire déjà en possession mériterait d'être actualisé, nous leur conseillons de se rapprocher de notre Fédération des Professionnels de la Piscine et du spa (FPP) qui propose, à l'attention de ses adhérents, certains documents types, parmi lesquels un modèle de PV de réception des travaux.

Avec le concours de Jean-Michel Suzini, Responsable juridique de la FPP.



PISCINES DUGAIN
piscines d'excellence

PISCINES DUGAIN
30 ans
1986 - 2016

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

PISCINES DUGAIN poursuit son développement et recherche de nouveaux distributeurs !

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

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

STRUCTURE AUTORAIDISSANTE **GARANTEE 20 ANS** 100% BETON PLEIN

CONCEPT BREVETE

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

LÉGISLATION SUR L'INSTALLATION DES ABRIS DE PISCINES

Transformer un handicap en argument fort !

L'abri de piscine peut augmenter la surface de plancher !

POUR MÉMOIRE

Le Code de l'urbanisme distingue trois types de surfaces :

- la surface de plancher, telle que définie à l'article R.112-2 (c'est la nouvelle dénomination en vigueur depuis 2012 qui a remplacé celle de SHON, surface hors œuvre nette) ;
- la surface dite « taxable », faisant l'objet de l'article R.331-7 ;
- l'emprise au sol, dont la définition est stipulée par l'article R.420-1.

Les constructions de piscines ne créent pas de la surface de plancher ou de la surface taxable, exceptées lorsqu'elles sont équipées d'une création d'ouvrage de plus de 1,80 m de haut, tel que par exemple un pool-house (notamment lorsque sa surface de plancher est supérieure à 20 m²) ou un abri. De fait, le calcul de l'emprise au sol dépendra de la manière dont le projet fini sera édifié.

UN PERMIS DE CONSTRUIRE : QUAND ?

Lorsque la hauteur d'un abri de piscine est inférieure ou égale à 1,80 m (sous toiture), une déclaration de travaux préalable suffit.

En revanche, une obtention du permis de construire est obligatoire dès lors qu'un abri est relié à l'habitation ou dès lors que la hauteur de l'abri est supérieure à 1,80 m, car l'ouvrage en question est dans ce cas-là considéré comme une construction.

À noter que cette disposition vaut quelle que soit la superficie du plan d'eau ; autrement dit les bassins inférieurs ou égaux à 10 m² n'y échappent pas.

L'occupation au sol de l'abri est alors à prendre en compte pour déterminer la surface de plancher.

Surface de plancher : définition

Aux termes de l'article L112-1 du Code de l'urbanisme, « la surface de plan-

cher d'une construction s'entend de la somme des surfaces de plancher closes et couvertes, sous une hauteur de plafond supérieure à 1,80 m, calculée à partir du nu intérieur des façades du bâtiment. » Un décret en Conseil d'État précise notamment les conditions dans lesquelles « peuvent être déduites les surfaces des vides et des trémies, des aires de stationnement, des caves ou celliers, des combles et des locaux techniques, ainsi que, dans les immeubles collectifs, une part forfaitaire des surfaces de plancher affectées à l'habitation. » Autrement dit, indépendamment des exceptions retenues par ledit décret, toute construction d'une hauteur supérieure à 1,80 m crée de la surface de plancher.

Surface de plancher d'un abri : calcul

Pour déterminer la surface de plancher d'un abri, on calcule le nombre de mètres carrés intérieurs occupés au sol par cet équipement, auquel on retranche les mètres carrés correspondants aux hauteurs sous toiture inférieures ou égales à 1,80 m, ainsi que les mètres carrés intérieurs du bassin. De fait, lorsque les surfaces couvertes par un abri de plus de 1,80 m sont identiques à celles du bassin, il n'y a pas de création de surface de plancher.

Coefficient d'occupation des sols

L'administration chargée de l'instruction de la demande de permis de construire vérifiera que la surface de plancher à créer ne dépasse pas le seuil maximal de surface constructible autorisée, et ce notamment en cas de règlement d'urbanisme local imposant un coefficient d'occupation des sols (COS).

Cas des terrasses de piscines

Selon l'interprétation des textes législatifs qu'en fera le fonctionnaire en charge d'instruire le dossier de demande de permis de construire

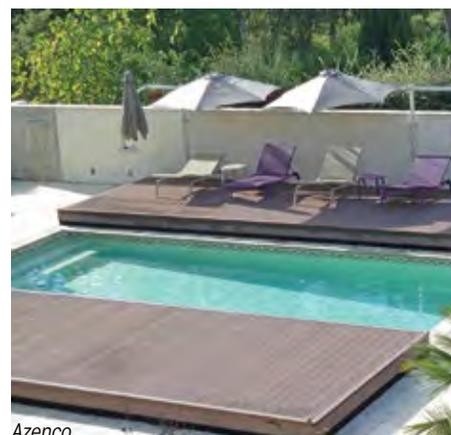
d'une piscine prête-à-plonger recouverte d'un abri, la totalité des terrasses de la piscine sont — ou non — à intégrer dans les calculs de la surface de plancher...

Autant dire qu'entrer en relation avec un tel individu pour en discuter préalablement et le cas échéant argumenter, fera gagner beaucoup de temps.

Assister et accompagner son client

Quand bien même, légalement, c'est au propriétaire — et non à l'installateur — de vérifier que sa construction est possible, nous vous engageons à épauler votre client prospect pour éviter toute déconvenue comme celle qu'a rapportée l'Agence France Presse (AFP) dans une de ses dépêches :

« La Cour de Cassation a rejeté les arguments d'un propriétaire de piscine qui réclamait une indemnisation à son installateur d'abri après avoir été contraint de supprimer l'ouvrage. Il avait fait installer un abri de piscine beaucoup plus grand que le bassin alors que ses constructions atteignaient déjà le maximum de surface de plancher autorisée sur son terrain par les règles d'urbanisme. Les services de l'urbanisme avaient exigé la démolition de l'abri et son propriétaire invoquait sa qualité de "consommateur" pour que le coût de l'opération soit mis à la charge de l'installateur.



Azenco



Abridays (Fluidra)

Attention !

Ce dernier, selon lui, aurait dû se préoccuper du problème, et au besoin annoncer qu'une autorisation était nécessaire puisque la nécessité d'une autorisation dépend des caractéristiques de l'abri et principalement de sa dimension. La Cour de Cassation a rejeté cet argument. **Le vendeur-installateur d'un abri de piscine n'est pas tenu d'informer son client des conséquences de cette installation** sur les possibilités de bâtir dont il dispose, compte tenu de sa surface de terrain et des règles locales d'urbanisme. Ce n'est pas prévu par le Code de la consommation. **Ce n'est donc pas au vendeur d'assumer le coût de l'erreur** (Cass. Civ 1, 30.9.2015, Y 14-11.761). »

CONCLUSION

On voit ici encore que les nouveaux consommateurs auront plus que jamais besoin de véritables professionnels qui les guideront aussi bien dans le bon choix du produit souhaité en fonction des besoins et des budgets mais aussi dans les dédales souvent « Kafkaiens » de la législation bien française.

UN PUISSANT ARGUMENT DE VENTE

Voilà donc un outil de plus pour les « BON VENDEURS » : présenter comme un ARGUMENT FORT le fait d'accompagner son prospect dans ce dédale de lois, et ainsi de le mettre en garde contre les « Pseudos vendeurs » qui se sachant déchargés juridiquement de ces lois vont essayer de conclure des ventes en passant sous silence les législations en cours.

RÉSERVEZ VOS PUBLICITÉS

dans nos prochaines éditions spéciales

Janv. 2020

✓ Spécial **UK #15**

Anglais | 3 000 ex.

distribués à **Ricoh Arena, Coventry**

Fév. 2020

✓ Spécial **ITALY #14**

Italien | 3 000 ex.

distribués à **Bologne**

Mars 2020

✓ Spécial **BENELUX #6**

Néerlandais / Français

1 500 ex. expédiés aux professionnels de Belgique, Pays-Bas, Luxembourg et Nord de la France

Avril 2020

✓ Spécial **SUISSE/AUTRICHE #5**

Allemand / Français / Italien

1 700 ex. expédiés aux professionnels de Suisse, Autriche et Liechtenstein + départements limitrophes de France, Allemagne et Italie

✓ Spécial **NOUVEAUTÉS #35**

+ Spécial **SPAS & WELLNESS #24**

Français / Anglais

8 000 ex. expédiés en Europe.

Spécial PROS

Français

(5 éditions par an)

6.500 ex. expédiés en

France, Belgique, Suisse, Maroc, Tunisie, Algérie...

+ Édition Spéciale

«Piscines de Collectivités»



NOS SERVICES

- Conception rédaction
- Accompagnement • Diffusion

contact@eurospapoolnews.com
www.eurospapoolnews.com

FORMATIONS FABRICANTS



Les formations en agences de la SCP Academy

Voici le nouveau calendrier des formations SCP organisées pour les professionnels par la SCP Academy, de décembre 2019 à fin février 2020. Au programme, le savoir-faire techniques de l'entreprise sera transmis par l'intermédiaire de plusieurs intervenants chevronnés. Plus de 450 stagiaires ont déjà été formés à la SCP Academy depuis sa création il y a 3 ans.

Les thèmes des sessions à venir : Traitement de l'eau des piscines privées ; Installation et mise en service du spa (maintenance et réparation), dates et lieux à confirmer ; Comment concrétiser les ventes de spas (techniques et attitudes) et la Pose de membrane armée avec un niveau d'initiation et un niveau de perfectionnement. Cette dernière thématique sera abordée de façon pratique dans différents centres de formation équipés (Angers, Voiron, Port de Bouc, Rignac et Pierrelatte). Les autres formations se dérouleront en agence : Lyon, Tours, Bordeaux, Aix-en-Provence, Montpellier et Amiens. Elles s'étaleront sur une journée complète avec 20 participants, excepté pour la pose de membrane armée qui nécessite 2,5 jours de participation pour le premier niveau et 2 jours pour le second (4 à 10 participants au maximum). Pour participer, rapprochez-vous de votre agence, inscrivez-vous par téléphone au 05.65.73.32.40 ou par email.

Détails du programme en ligne.

info.fr@scppool.com

www.scpeurope.fr/fr/scp-academy



Formations FLUIDRA PRO ACADEMY dans toute la France

Les deux entités Fluidra France & Zodiac mutualisent leurs ressources pour proposer des formations professionnelles communes. Les sessions 2019-2020, s'adressent aux pisciniers et profitent ainsi des synergies qui s'opèrent entre les 2 sociétés pour créer une harmonisation de leur prestation « formations » : formats, supports, thématiques... Le Service Formations FLUIDRA PRO ACADEMY est désormais centralisé sur le site d'Angers, à St Barthélémy-d'Anjou, et offre ainsi un accès simplifié à l'ensemble de la clientèle et aux prospects.

Une seule et unique équipe pédagogique d'Experts s'est organisée pour délivrer des formations professionnelles de qualité, concernant les catégories de produits et marques Zodiac®, AstralPool®, CTX Professional®. Les formateurs sont issus de cette mixité Zodiac - Fluidra France.

Au programme : Traitement de l'eau, Nettoyage, Liner, Couvertures & Abris, Chauffage, Déshumidification, Membrane PVC armée, Piscine publique. Dans les villes suivantes : Lille, Angers, La Roche-Sur-Yon, Toulouse, Perpignan, Reims, Lyon, Aix-en-Provence, Pierrelatte.

(Voir toutes les dates en ligne sur notre site.)

Les inscriptions sont ouvertes sur le site de la FLUIDRA PRO ACADEMY depuis le 16 septembre 2019.

formation@fluidra.fr / proacademy.fluidra.com

Optimisez vos performances en vous formant sur EXTRABAT Piscine



Comme vous le savez peut-être le logiciel EXTRABAT Piscine a développé de nombreuses

fonctionnalités pratiques pour accompagner les pisciniers dans leur métier. Des fonctionnalités qui dévoilent toute leur performance lorsqu'elles sont utilisées de façon optimale. C'est pourquoi son éditeur propose aux professionnels l'utilisant de gagner encore du temps et de l'efficacité en apprenant à maîtriser au mieux les outils qui le composent.

Le tour de France Extrabat passera dans plusieurs villes aux dates suivantes :

- Bordeaux le 9 décembre 2019
- Rennes le 10 décembre

- Lyon le 10 décembre
- Aix-en-Provence le 10 décembre
- Orléans le 11 décembre
- Toulouse le 11 décembre
- Lille le 12 décembre
- Tours le 12 décembre

L'occasion pour les entreprises piscines de former leurs nouveaux collaborateurs au logiciel, d'optimiser son utilisation, de découvrir les dernières fonctionnalités ajoutées et de bénéficier d'une offre tarif avantageuse.

Le coût de la formation est de 350 €HT pour une personne, puis 250 € par personne supplémentaire.

contact@extrabat.com / piscine.extrabat.com



Formations avec **hth®** pour les revendeurs spécialisés

hth® organise chaque année des formations pour les revendeurs spécialisés en produits de traitement de l'eau : la filtration, l'équilibre de l'eau, la désinfection, les traitements sans chlore, les autres produits, le traitement de l'eau des spas, les règles de sécurité.

Les dates des formations **hth®** :

- 6 février 2020 > Nantes (44)
- 11 février > Toulouse (31)
- 4 mars > Aix-en-Provence (13)
- 24 mars > Lyon (69)
- 31 mars > Colmar (68) - à confirmer
- 7 avril > Vierzon (18)

Pour s'inscrire, les pisciniers peuvent contacter directement le Responsable Formations, Bruno Gerbier : formation@lonza.com avant le 20/12/2019 (dans la limite des places disponibles).

Formations **hth®** piscines collectives

La marque de produits pour la piscine et le spa **hth®** organise depuis plusieurs années des formations destinées aux professionnels sur le traitement de l'eau en piscine collective, par le biais de son centre agréé Arch Formation. Tout au long de l'année, l'organisme propose des stages adaptés aux besoins de ses clients. La qualité de l'eau est en effet soumise à une réglementation sanitaire stricte et évoluant régulièrement.

C'est Bruno Gerbier, spécialiste en la matière depuis 14 ans, qui assure les sessions de formation **hth®**. Elles auront lieu au siège de l'entreprise à Amboise (37) les 21-22 janvier, à Bougival (78) le 28 avril, à Lyon (69) le 25 mars, ou encore dans votre région selon le nombre de participants.

Au programme : la réglementation en vigueur dans les piscines à usage collectif, les fondamentaux du traitement de l'eau (filtration, équilibre, désinfection, mesures et régulations...). L'aspect sécuritaire lié à la manipulation et au stockage des produits chimiques sera également traité.

Pour connaître l'agenda des stages de l'année ou obtenir un dossier d'inscription :
formation@lonza.com / www.hth-pro.com



Formations à la soudure de membrane armée Xtrême

Chaque année APF propose plusieurs formations aux pisciniers sur diverses thématiques liées à son expertise. Dispensées au siège de l'entreprise dans son propre centre de formation à Annonay (07), ou au centre de formation ST FORMATION (38), ces formations durent de 7 à 20h selon le sujet.

Au programme : Pose de liner / Recherche de pannes sur volets / Installation de volets / Filtration et Piscine connectée / Pose Hydroflex Niveau 1 et Niveau 2.

Les sessions ont démarré en septembre à Voiron et s'étaleront jusqu'au mois d'avril 2020.

De nouvelles dates ont été ajoutées au calendrier des formations pour la soudure de membrane armée Xtrême (dates en ligne).

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



Formation à la pose de membrane PVC armé sur des postes individuels grande réelle

- 100 % d'exercices pratiques
- 2 Niveaux de formation « **initiation et perfectionnement** »
- Matériel complet mis à disposition
- Attestation de fin de formation



ST FORMATION
Organisme de formation N°82 38 05954 38
référéncé DATA-DOCK
et répondant aux exigences de qualité
Tél. 06.08.12.89.18 - Voiron (38)
contact@st-formationpiscine.fr
www.st-formationpiscine.fr



Formations à la maîtrise optimale des appareils du fabricant

Installateurs, techniciens de maintenance et responsables techniques sont invités par Pool Technologie à des sessions de formations avancées pour pouvoir optimiser leur connaissance des appareils de l'industriel.

Plusieurs sessions sont prévues pour cette saison 2020 dans 5 villes de France. Les professionnels de la piscine pourront développer leur savoir-faire sur les thématiques suivantes :

- Installer et mettre en service les appareils Pool Technologie
- Optimiser les réglages et effectuer la maintenance générale
- Diagnostiquer et gérer une panne
- Effectuer diverses réparations.

Ces formations d'une journée, rythmées par les ateliers pratiques, leur permettront de manipuler les différents appareils du fabricant sous la houlette de techniciens formateurs.

À l'issue de cette journée, ils pourront retrouver toutes les informations nécessaires sur des supports élaborés par les experts Pool technologie. Conçus pour leur présenter en détail l'offre du fabricant, ainsi que les techniques de traitement de l'eau, ces guides leur seront remis au cours de la formation. Associés aux méthodes vues au cours de la formation, ces documents seront un soutien fiable lors de la prise en main des appareils.

Les dates et lieux de formation :

Fréjus le 10 décembre / Toulon le 11 décembre / Lyon le 7 janvier 2020 / Valergues le 21 janvier / Belfort le 28 janvier / Valergues le 4 février et le 18 février.

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com



Bientôt la rentrée à la PoolCOP University !

Pour faciliter la prise en main et l'utilisation des piscines connectées à PoolCOP, PCFR lance un nouveau format de formations à la « PoolCOP University ». Comment vendre, installer, configurer et analyser grâce au système d'automatisation de la piscine ? En résumé, comment améliorer vos connaissances PoolCOP ? C'est simple, inscrivez-vous à l'une des formations de l'entreprise, de décembre 2019 à mars 2020.

Six sessions sont organisées au siège de PCFR, à Cucuron (84), près d'Aix-en-Provence, pour une durée d'une journée. Au programme :

- Fonctionnalités et caractéristiques du produit PoolCOP
- Comment l'installer ?
- Comment le configurer ?
- Créer un compte et configurer PoolCOP pour différents types de piscines
- Gérer et superviser un parc de piscines et analyser à distance.

Le tout servi dans la bonne humeur de l'équipe de PCFR, avec un déjeuner convivial offert. Vous pouvez réserver dès aujourd'hui par email votre date : 5 décembre, 9 janvier 2020, 6 février, 19 mars.

contact@poolcop.com / www.poolcop.com

Formations avec la FPP

Les formations destinées aux adhérents de la FPP reprennent cet automne. Les thématiques des formations, qui se dérouleront entre Paris, Lyon, Aix-en-Provence et La Roche-sur-Yon :

- **Urbanisme** : mieux comprendre son PLU / Diminuer le risque d'opposition et Gestion des réclamations clients : Traitement des difficultés / Anticipation du litige client. 10 décembre 2019 à Paris, 21 janvier 2020 à Aix-en-Provence
- **Utilisation, transport et stockage des produits de traitement de l'eau** 22 janvier 2020 à Aix
- **Normes européennes** : structures et circulation de l'eau en piscine familiale 18-19 décembre 2019 à Lyon / 4-5 février 2020 à La Roche-Sur-Yon

• Règlementation en piscines collectives

14 janvier 2020 à Paris et Norme pose, entretien, maintenance liner et membrane armée 15 janvier 2020 à Paris

• Norme européenne sur les spas domestiques

16 janvier 2020 à Paris.

Inscriptions en ligne sur le site de la FPP. Un minimum de 6 participants par session est requis. Le coût de la formation est de 250 € par participant adhérent à la FPP pour une journée, et 400 € pour deux formations étalées sur deux jours consécutifs.

sappietti@propiscines.fr / www.propiscines.fr





Formation membrane armée

Partenaire de 5 fabricants et distributeurs de membranes PVC armé, ST FORMATION vous accueille à Voiron (38) dans un local de 250 m² entièrement équipé avec des technologies récentes et des systèmes d'aspiration individuels offrant des conditions optimales de formation. Les formations visent à s'initier et/ou à se perfectionner aux techniques de pose et soudure de membranes d'étanchéité pour piscines. Chaque participant est outillé par le centre, afin de travailler sur des postes individuels avec différents types de membranes fournies à volonté, passant par des cas pratiques avec mise en situation réelles sur des mini piscine.

Les formations s'articulent autour de plusieurs niveaux

NIVEAUX D'INITIATION ET DE PERFECTIONNEMENT :

Ces formations s'adressent aux débutant, chefs d'entreprise, techniciens, ouvriers spécialisés, artisans et salariés. Les 2 niveaux doivent être suivis pour être opérationnel.

NIVEAU EXPERT proposé aux pisciniers ayant effectué les 2 premières formations ou ayant une pratique de la pose

et souhaitant se perfectionner sur des formes de piscines particulières (débordement, miroir, escaliers spéciaux, plages immergées, mur séparatif de volet, caniveaux, piscine de forme ovoïde, etc.) L'établissement, dirigé par M. LANZALOTTA, est agréé (N°82 38 05954 38) pour la prise en charge au titre de la formation continue et référencé DATA-DOCK.



Les prochaines sessions fin 2019

et en 2020 :

- **Décembre 2019** : Niveau 1 les 3, 4 et 5 puis les 16, 17 et 18. / Niveau 2 les 6 et 7 puis les 19 et 20.
- **Janvier 2020** : Niveau 1 les 13, 14 et 15, puis les 27, 28 et 29 / Niveau 2 les 16 et 17, puis les 30 et 31
- **Février 2020** : Niveau 1, les 3, 4 et 5, puis les 17, 18 et 19 / Niveau 2 les 6 et 7, puis les 20 et 21
- **Mars 2020** : Niveau 1, les 9, 10 et 11, puis les 23, 24 et 25 / Niveau 2, les 12 et 13, puis les 26 et 27
- **Avril 2020** : Niveau 1 les 6, 7 et 8, puis les 20, 22 et 23 / Niveau 2 les 9 et 10, puis les 24 et 25
- **Mai 2020** : Niveau 1 les 11, 12 et 13 / Niveau 2 les 14 et 15
- **Juin 2020** : Niveau 1 les 1, 2 et 3, puis les 22, 23 et 24, puis les 29, 30 et 1er juillet / Niveau 2 les 4 et 5, puis les 25 et 26
- **Juillet 2020** : Niveau 2 les 2 et 3.





Formations sur l'eau, son traitement et sa technique

Les formations Info Piscine 2020 entameront leur tournée le 14 janvier à Lyon, pour se terminer à Clermont Ferrand le 20 février, en passant par la Belgique et la Suisse.

Les professionnels de la piscine, spécialistes de son entretien, pisciniers et revendeurs sont invités à ces journées de formation sur le traitement de l'eau, la technique de régulation et les réglementations.

Au programme : traitement de l'eau (physique et chimique), équilibre de l'eau, analyse de l'eau, utilisation de l'Ocediciel (diagnostic et recommandations de traitement), les appareils d'automatisation du traitement en piscines privées et collectives, la directive biocide, les AMM, etc.

Les formations Info Piscine d'Ocedis seront :

à Lyon le mardi 14 janvier 2020, Montélimar le jeudi 16 janvier, Montpellier le 21 janvier, Fréjus le 23 janvier, Toulouse le 30 janvier, Bourges le 4 février, Paris le 6 février, Nancy le 11 février, Clermont Ferrand le 20 février, puis en Belgique le 13 février et en Suisse, à Genève le 18 février.

Inscriptions : marketing@ocedis.com
www.ocedis.com



Gagnez en compétences pour optimiser vos ventes

Les formations 2020 invitent les professionnels de la piscine à venir assister aux formations Maytronics, pour optimiser leurs compétences en matière de robots Dolphin, couvertures de sécurité, alarmes et traitement de l'eau de piscine. Les nouveautés du fabricant pour la saison à venir y seront présentées en marge des produits actuels du catalogue. Les participants pourront approfondir les avantages et bénéfices consommateurs, le diagnostic de pannes et le SAV, puis découvrir des argumentaires de vente percutants, mettant en avant toutes les gammes de produits Maytronics. L'entreprise présentera à cet effet une série d'outils marketing et digitaux en supports de vente.

Les dates et lieux des formations : La Ciotat le 9 janvier 2020, l'Île-de-France le 14 janvier, La Rochelle le 16 janvier, Bordeaux le 28 janvier, Toulouse le 30 janvier, Arles le 4 février et sur un nouveau format de deux jours, Lyon les 5 et 6 février.

Inscriptions par formulaire en ligne ou par téléphone au 04.42.98.14.90.

contact@maytronics.fr / www.maytronics.fr



Les Matinales technologiques de la piscine 2020

Chaque année, le spécialiste de l'automatisation des équipements de la piscine propose aux professionnels du secteur d'assister gratuitement à ses Matinales technologiques de la piscine. L'occasion de présenter les nouveautés en matière de domotique pour la piscine, dans plusieurs villes de France. Autour d'un petit déjeuner, les professionnels participants pourront en profiter pour apprendre à maîtriser les solutions Kléreo pour la piscine connectée, notamment le concept Bioclimatic Pool, de l'installation, à la mise en service, en passant par les problématiques de maintenance.

Dates et lieux en 2020 :

- Toulouse / Troyes le 23 janvier 2020
- Paris / Nîmes le 24 janvier
- Bourges / Limoges / Mâcon le 28 janvier
- Rennes / Valence le 29 janvier.
- Nice le 30 janvier.

contact@klereeo.com / www.klereeo.com



Expert Tour 2020 : formations avec 5 fournisseurs et fabricants

L'EXPERT TOUR 2020, c'est la réunion de 5 fournisseurs et fabricants du monde de la piscine venant à la rencontre des professionnels pour des journées de formation, d'ateliers techniques et de présentations des nouveautés produits. Poolstar, Extrabat, AB Pool, Klereeo et T&A donnent rendez-vous aux pisciniers pour 9 dates en janvier 2020.

Au menu : formation, ateliers dédiés sur des produits à forte technicité, conférences commerciales sur les nouveautés.

Les places sont donc limitées à 40 participants.

Les dates et lieux :

- 14 janvier 2020 à Cannes (06)
- 15 janvier à Aix-en-Provence (13)
- 16 janvier à Montpellier (34)
- 21 janvier à Toulouse (31)
- 22 janvier à Bordeaux (33)
- 24 janvier à La Roche-Sur-Yon (85)
- 27 janvier à Lille (59)
- 29 janvier à Colmar (68)
- 31 janvier à Lyon (69)

Réservez rapidement votre place en vous rendant sur le site dédié : www.expert-tour.fr



Formations pour les techniciens et revendeurs (piscines privées)

Les revendeurs et techniciens partenaires de BAYROL sont invités à participer aux formations du fabricant durant une journée, au premier trimestre 2020.

La formation au traitement de l'eau des piscines et des spas pour revendeurs et techniciens : les principes de base du traitement chimique de l'eau, maîtrise des paramètres fondamentaux, résoudre les problèmes de qualité de l'eau les plus fréquents... Au programme également : cas pratiques et argumentaires pour faire face aux problèmes rencontrés.

Dates et lieux : Aix-en-Provence le 21 janvier 2020 / Macon le 23 janvier / Bordeaux le 29 janvier / Toulouse le 30 janvier / Evry le 4 février / Nantes le 5 février / Metz le 12 février / Arras le 4 mars.

L'atelier de formation au matériel s'adresse lui aux techniciens, sous formes de stages pratiques en petits groupes, destinés à familiariser les professionnels à certains appareils de dosage automatique (PoolManager, Pool Relax, Gamme Salt Relax, gamme Automatic). Au programme : installation, mise en service, navigation dans les menus, problèmes rencontrés et leurs solutions.

Dates et Lieux : Aix-en-Provence le 21 janvier 2020 / Macon le 23 janvier / Bordeaux le 29 janvier / Evry le 4 février / Arras le 4 mars.

Formations dédiées aux techniciens en piscines collectives

D'autres formations sont organisées par le fabricant à destination des techniciens de maintenance des piscines publiques. Le thème, Traitement de l'eau et hygiène des piscines collectives, se focalise sur la maîtrise des paramètres de l'eau :

- Choisir et entretenir les filtres et matériaux filtrants,
- Maîtriser toutes les étapes du traitement de l'eau et découvrir les systèmes automatiques adaptés pour maintenir une bonne qualité d'eau et prévenir les problèmes,
- Connaître les différentes méthodes de traitement au chlore afin de déterminer la meilleure solution pour chaque bassin,
- Focus sur les chloramines :
 - Origine de leur présence
 - Moyens à mettre en oeuvre pour les prévenir, les mesurer et les éliminer,
- Analyser l'eau et savoir contrôler la qualité d'une eau,
- Entretien des abords des piscines : nettoyage et désinfection des surfaces,
- Aviser des problématiques de stockage et de manipulation des produits de traitement.

Ces formations ont lieu chaque année durant une journée. Dernière date disponible en 2019 : Arras le 4 décembre 2019.

bayrol@bayrol.fr / www.bayrol.fr



Formations sur les robots de la gamme publique

L'entreprise a lancé en 2019 Hexagone Academy, un centre de formation dédié aux agents de piscines publiques, à ses techniciens et ses distributeurs. Les formations incluront prochainement le robot Crocodile Rock, ainsi que tous les robots pour piscines publiques et collectives du fabricant. Le centre de formation bénéficie d'une surface de 600 m², à proximité du siège d'Argenteuil (95).

info@myhexagone.com / www.myhexagone.com



Se perfectionner au Traitement spécifique de l'eau

La nouvelle formation de CF Group France sur le Traitement de l'eau fera le lien entre la fin d'année et le début de la future saison de la piscine. Les pisciniers sont invités à venir profiter de 18 sessions, réparties dans 9 villes, entre décembre 2019 et mars 2020, pour se former, ou se perfectionner au traitement spécifique de l'eau des piscines. C'est le Docteur Xavier Darok, Responsable du pôle de compétence Chimie et Expert en traitement de l'eau chez CF Group qui animera ces journées de formation.

Deux niveaux de compétences en matière d'analyse, de diagnostic et de gestion des problématiques liées au traitement de l'eau sont visés par ces formations (Niv1 – pour devenir Confirmé / Niv2 – pour devenir Expert), selon l'expérience des participants. Les pisciniers bénéficieront d'une présentation de l'offre de la gamme de produits Chemoform, dédiée aux piscines privées et publiques, ainsi que de supports de formation.

Les dates et lieux :

- Bordeaux, le 4 décembre 2019 (Expert)
5 décembre (Confirmé)
- Reims le 15 janvier 2020 (Expert)
le 16 janvier (Confirmé)
- Rennes le 21 janvier (Expert) / le 22 janvier (Confirmé)
- Fréjus le 28 janvier (Expert) / le 29 janvier (Confirmé)
- Avignon le 30 janvier (Expert) / le 13 février (Confirmé)
- Orléans le 4 février (Expert) / le 5 février (Confirmé)
- Lyon le 11 février (Expert) / le 12 février (Confirmé)
- Carcassonne le 18 février (Expert)
le 19 février (Confirmé)
- La Roche-sur-Yon le 11 mars (Expert)
le 10 mars (Confirmé).

Pour vous inscrire, contactez le service clients par email ou par téléphone au 09.70.72.5000.

Info.fr@cf.group / www.chemoform.com

FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Cabinet BIGNONEAU

Le Cabinet BIGNONEAU organise tout au long de l'année des formations dédiées à l'hygiène et au traitement de l'eau, en inter-entreprises ou inter-collectivités, en Métropole et dans les DOM-TOM. Ces formations visent aussi bien les professionnels en charge de l'entretien des piscines résidentielles que des piscines collectives. Elles sont animées par Monique BIGNONEAU, spécialiste en expertise Hygiène et Sécurité des établissements collectifs. Des formations sur-mesure peuvent être délivrées sur demande, en entreprise.

Les thèmes abordés : le traitement des Eaux des espaces aquatiques, le stockage et la manipulation des produits chimiques, ou encore la maîtrise du risque Légionelle.



En janvier 2020, c'est aux Antilles que se déroulera la session, étalée sur plusieurs jour-



nées de formation.

Le cabinet de formations est datadocké et éligible à la prise en charge par les OPCO dans le cadre de la formation continue. Inscriptions en ligne ou par email.

formation@bignoneau.com / www.bignoneau.com

CFA de La Roche-sur-Yon

L'Institut Supérieur des Métiers de la Piscine, géré par BTP CFA Vendée à La Roche-sur-Yon (85) propose une série de formations professionnelles destinées aux pisciniers.

Plus de 30 sessions de formation au CFA

Au total, 33 sessions portant sur 15 thématiques de formation sont prévues sur 2019/2020. Ces sessions se dérouleront dans les locaux actuels du CFA, puis, dès janvier 2020, dans les nouveaux locaux dédiés.

Ces derniers seront aménagés spécialement à cet effet, sur 1 800 m² et réuniront : ateliers, bassins pédagogiques, zone de pose de membrane, pose de coques, dalles de formation électricité, traitement de l'air, régulation...

Des partenaires industriels sont associés aux stages, mettant à disposition du matériel.

Les thèmes de formation : Hydraulique - étude et conception / Locaux techniques / Préparation et implantation d'une piscine / Traitement de l'eau / Traitement de l'eau de piscines collectives / La domotique en piscine / Electricité en piscine : habilitation - installation - dépannage / Les couvertures automatiques / Les systèmes



de chauffage en piscine / Maintenance et entretien des piscines / Les spas : mise en service et entretien / Pose de liner / Soudure membrane armée (initiation et perfectionnement) / Conseiller technique en magasin.

Retrouvez le calendrier complet en ligne.
ismv.vendee@ccca-btp.fr

Retrouvez l'intégralité des formations sur
www.eurospapoolnews.com

Lycée de Rignac



Outre la formation au BP « Métiers de la Piscine », le Lycée de Rignac (12) propose aux professionnels de la filière Piscine de suivre des formations. Les pisciniers peuvent ainsi accéder à un éventail de stages professionnels, de septembre à avril, sur les thématiques techniques de leur métier.

Les thématiques des formations : Agent de maintenance / Formation technique pour vendeurs comptoir / Membrane armée (initiation / perfectionnement) / Liner / Dépannage électrique / Piscines à débordement et miroir / Spas / Hydraulique - Locaux techniques / Traitement de l'eau / Piscines collectives et sessions spéciale camping, hôtel, municipalité.

Retrouvez le calendrier complet en ligne.
www.lycee-rignac.fr / bppiscine.rignac@gmail.com

CFA de Bains-les-Bains



Stages pros sur mesure

Le CFA de Bains les Bains (Lycée Le Chesnois -88) propose des formations aux métiers de la Piscine en alternance, par VAE, sur mesure et sur site partout en France.

Les pisciniers peuvent ainsi approfondir leurs compétences sur diverses thématiques :

Entretien et maintenance de piscine publique et privée / Membranes armées (Initiation) / Habilitations électriques / Modeleur 2D et 3D / Technicien en maintenance des bassins / Traitement de l'eau des bassins publics ou privés / Réalisation d'un local technique en piscine privée / Pompe à chaleur en piscine privée / Mise en service et hivernage des bassins.

Ces stages professionnels d'une durée de 1 à 5 jours, auront lieu selon plusieurs sessions entre octobre 2019 et mai 2020 (Consulter le CFA), soit dans l'établissement de Bains les Bains, soit sur site.

Renseignements et inscriptions auprès de
Christophe Dalod au 03.29.66.67.80 ou
christophe.dalod@ac-nancy-metz.fr

CFA de Pierrelatte



Chaque année le Centre de Formations de Pierrelatte propose des formations destinées aux professionnels de la piscine. Le calendrier 2019-2020 est désormais disponible en ligne.

Objectif : approfondir certains domaines précis du métier lors de stages de 1 à 2 jours.

Les thématiques : Traitement de l'eau / Hydraulique / Locaux techniques / Dépannage électrique / Recherche de fuite / Pose de liner / Piscines collectives / Pose de coques polyester (Partenariat Léa composites) / Soudure de PVC armé (Partenariat Renolit).

Retrouvez le calendrier complet en ligne.
formation.piscine@orange.fr

CFA de Port-de-Bouc

Stages de pose membrane armée

Le CFA Rol Tanguy (Port de Bouc - 13) propose en parallèle des formations pour les apprentis des formations pour les professionnels. Destinés à compléter leurs connaissances, ces stages professionnels permettent aux pisciniers d'acquérir de nouvelles compétences.

Le centre de formation propose des stage de pose de PVC armé 150/100° de niveaux 1 et 2 (Initiation et Perfectionnement) aux dates suivantes :

Niveau 1 (780 €TTC) :
 lundi 9 décembre 2019 (14h) / mardi 10 décembre / mercredi 11 décembre /
 lundi 13 janvier 2020 / mardi 14 janvier /
 mercredi 15 janvier.

Niveau 2 (696 €TTC) : jeudi 12 décembre 2019 / vendredi 13 décembre / jeudi 16 janvier 2020 / vendredi 17 janvier.

Détails de la formation et formulaires d'inscription en ligne. Tel : 04.42.40.56.70
didier.roussel@gmail.com / www.formation-piscine.fr



FOIRES SALONS CONGRES

LES ASSISES PROFESSIONNELLES DE LA PISCINE

MONTPELLIER | 24 - 25 Mars 2020

L'ÉVÈNEMENT ANNUEL DE LA FPP

Les Assises professionnelles de la piscine et du spa se dérouleront à Montpellier le 24 mars 2020 au Palais des Congrès de Montpellier. Créé en 2016, ce rendez-vous organisé par la FPP propose un cadre de réflexion sur l'évolution du métier et du marché de la piscine et du spa.



Organisées sur une journée, ces Assises sont l'occasion, pour l'ensemble des acteurs du secteur, de s'informer grâce à un large programme de conférences et de partager et échanger avec les autres professionnels. Différents fournisseurs auront un espace dédié pour présenter leurs activités ou échanger avec les visiteurs. Il est possible de participer comme exposant ou partenaire en s'associant à la Fédération.

Pour cette 5^e édition, la FPP prévoit d'accueillir entre 300 et 400 visiteurs. Les médias spécialisés seront également présents. Comme l'an dernier, l'Assemblée Générale de la FPP se déroulera dans le prolongement, le 25 mars au matin, et les stands seront également installés.

Pour participer en tant qu'exposant ou s'inscrire en tant que visiteurs, contactez la FPP.

contact@propiscines.fr / www.propiscines.fr



Les Assises de la Piscine à Bordeaux en mars 2019

PISCINE GLOBAL EUROPE

LYON | 17 - 20 Novembre 2020

ACCÉLÉRATEUR DE BUSINESS

Le grand salon biennal de la filière Piscine et Bien-être, rendez-vous très attendu de tous les professionnels de la piscine du monde entier, se prépare pour l'édition 2020, qui aura lieu du 17 au 20 novembre, à Lyon Eurexpo.

Organisé en partenariat avec la FPP, Piscine Global Europe 2020 offrira à nouveau pour 4 jours une nouvelle scène internationale à tous les acteurs du secteur de la piscine et du spa. Rampe de lancement privilégiée pour toutes les nouveautés et innovations de l'industrie, mais aussi lieu d'échanges, de réflexion, de partages et de nouveaux partenariats, le salon se prépare pour une version 2020 encore enrichie, où les animations récurrentes seront toujours présentes (journées thématiques, zone innovations et trophées, conférences).

En 2020, les innovations et nouveautés seront plus que jamais au cœur de l'évènement avec une scénarisation enrichie de l'espace Innovations et un concours repensé. En toile de fond, l'ensemble de l'offre du salon permettra d'obtenir des conseils et retours d'expérience sur les sujets techniques et les thématiques liées à la réglementation, au marketing ou encore au design...

exhibitorpiscine@gl-events.com
www.piscine-global-europe.com





Hydro
Sud Direct

L'INDÉPENDANCE
AU CŒUR DU
RÉSEAU

HYDRO SUD DIRECT RECRUTE !

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

PRÈS DE
150
MAGASINS

LES TUTOS : TOUJOURS PLUS BEAUX, TOUJOURS PLUS PROS

Statistiquement, vous qui lisez cet article, êtes près de 8 lecteurs sur 10 à avoir consulté au moins une vidéo sur internet au cours des 7 derniers jours. Et près de la moitié d'entre vous consulte quotidiennement des vidéos sur la toile. Dans votre vie privée, et également au cours de votre activité professionnelle. Les vidéos tutos se multiplient notamment et représentent une part significative des 22 milliards (oui, oui, « milliards ») des vidéos vues chaque jour dans le monde (oui, oui, « chaque jour »). Quelle est l'efficacité de ces vidéos tutos, comment bien les utiliser et comment en produire sans se ruiner ? Spécial PROS vous propose une mise au point sur cette tendance de fond.

Quelques tendances en chiffres

Tout d'abord, quelques chiffres. Ils permettent de mieux comprendre l'importance de ce phénomène des vidéos pour les professionnels. Selon l'étude Insivia 2019, près de 500 heures de vidéos sont chargées chaque minute sur YouTube. La plate-forme vidéo est devenue le premier point d'accès au web pour les 13-18 ans et 33% des 24-35 ans utilisent YouTube prioritairement pour s'informer.

En termes de marketing digital, les vidéos sont d'une efficacité redoutable. Insérée dans un e-mailing, une vidéo permet, en moyenne, d'augmenter le taux de clic de 200% selon l'entreprise spécialisée Mail Chimp. L'étude Insivia, précédemment citée, précise une donnée particulièrement importante. 74% des professionnels interrogés déclarent regarder, au moins une fois par semaine, des vidéos liées à leur activité professionnelle ou à leur fonction. Et 46% d'entre eux ont déclenché une action à la suite du visionnage de l'une de ces vidéos.

On comprend mieux aujourd'hui pourquoi les grandes entreprises de notre secteur d'activité jusqu'aux plus petites PME s'intéressent de près à ce moyen de communiquer.

Comment est-on entré dans l'ère des tutos ?

Le terme « tuto » désormais répandu est le raccourci de l'expression « vidéos tutorielles ». Ces contenus présentent, pas à pas, les étapes clés d'un chantier ou d'une installation à effectuer. Cet été, la cellule production de notre société IMC accompagnait l'entreprise Fluidra dans la production de nouveaux tutos. Destinés à un public B to B, ces vidéos sont également une vitrine efficace pour la société.

Jugez plutôt. Une vidéo a 79% de chance en plus de se retrouver sur la première page de recherche Google par rapport à un site Internet. Pas étonnant, donc que les tutos représentent une part croissante des vidéos que l'on trouve sur YouTube. La mécanique,

l'informatique et le bricolage en tête des thématiques. La cuisine et la décoration complètent le quinté de tête suivis par...les vidéos B to B.

Combien d'appels SAV, d'heures d'assistance ou d'explications peuvent être ainsi remplacées par une vidéo de présentation efficace ? Il ne s'agit pas de remplacer le contact humain. Bien au contraire. Une vidéo tuto permet, au-delà du produit, de présenter votre entreprise, ses valeurs et votre équipe.

Comment effectuer le parfait tuto ?

Il n'existe pas, bien évidemment. Il y aura toujours matière à progresser et la course à la qualité est sans fin, en particulier sur YouTube. Voici toutefois quelques conseils utiles.

• 3 secondes pour montrer le sujet

La durée moyenne d'attention d'un internaute arrivant sur YouTube est d'environ 3 secondes. Vous avez



3 secondes pour montrer que votre vidéo va répondre au besoin du visiteur...ou pas ! Alors, ne commencez surtout pas par un générique long. Privilégiez une ouverture avec une scène d'action permettant de situer la vidéo et son sujet. Envoyez votre générique après 5 secondes.

• Minimisez la voix et les interventions humaines

Pourquoi minimisez la voix ? Tout d'abord, car plus de 50% des vidéos tutos sont vues sur mobile. Souvent le son est coupé ou mal audible. Un sous-titrage vous permettra d'être plus efficace. Il faut aussi minimiser le risque de ne pas plaire à celui ou celle qui verra votre entreprise. Peu importe que votre accent bien ancré dans votre région soit un atout de votre personnalité, il faut être clair parlant et neutre. Avoir une diction parfaite et professionnelle est un métier. Si ce n'est pas le vôtre, préférez le sous-titrage et des insertions de textes claires.

• Concentrez-vous sur l'essentiel

Vous n'aurez pas besoin de tout montrer. Si l'installation de l'un de vos produits est chronophage, concentrez-vous sur des étapes critiques. Quitte à réaliser 2 voire 3 épisodes. Une vidéo de plus de 3 minutes décourage les internautes. D'autant que, sans même l'avouer clairement, YouTube déclare privilégier les vidéos pertinentes. Sous-entendu, dont la durée de visionnage approche les 100%. Il faut donc privilégier des contenus courts et rythmer.

• Bien séquencer les vidéos avec des titres précis

Une vidéo tuto a vocation à être vue parfois sur le terrain. Telle une notice de montage classique. Privilégiez de fait des titres visibles. Blanc sur fond de couleur sombre par exemple. Des polices classiques. Verdana, Arial ou Helvetica.

Votre vidéo tuto sera également mise en pause régulièrement, pour permettre à votre internaute d'allier la séquence vidéo au geste. De fait, réalisez des transitions entre chaque étape claire, quitte à marquer des pauses.

• La bande son

Privilégiez une musique d'ambiance plutôt que le son d'arrière-plan. On a déjà vu des tutos avec les jurons d'un membre de l'équipe hors-champs de la caméra. Cela peut prêter à sourire, mais n'oubliez pas que ce tuto est la vitrine de votre société. Un site recommandé pour choisir des musiques et acheter des droits d'exploitation très bon marché : premiumbeat.com. Cette plateforme participative offre des sons de qualité à partir de 15 €. Et n'allez pas sélectionner une chanson de hard-rock pour votre tuto. Même si vous êtes fan. Idem, ça peut faire sourire, mais c'est du déjà vu!

Comment se lancer dans la production de vos tutos ?

Vous souhaitez montrer à quel point votre produit est complet ou facile d'utilisation ? Vous souhaitez valoriser vos avantages concurrentiels ? Vous avez

à cœur de valoriser l'accompagnement que vous apportez à vos clients ? Les vidéos tuto sont une solution intéressante. Prenez le temps de coucher sur papier un scénario. Quels sont les plans à privilégier ? Quelles seront les différentes étapes à montrer en images ? Combien de secondes pour chacune d'entre elles et quels textes pour accompagner ces séquences ? Vous venez de réaliser ainsi, sommairement, un storyboard. Reste à passer à la réalisation.

Parfois l'objectif de votre tout dernier smartphone et un outil de montage simple (iMovie sur Mac par exemple) feront des merveilles.

Mais dès que vous serez sur des tutos précis, nous vous conseillons de vous faire accompagner. La qualité de mise en lumière, de captation et de montage peuvent dégrader ou, à l'inverse, sublimer votre produit et, par là-même, l'image de votre société.

La société IMC, maison mère du magazine Spécial PROS, a développé depuis 2 ans son offre de services en matière de production de vidéos. En nouant des partenariats avec des prestataires de qualité, IMC monte ainsi le #poolstudio au dernier Salon de Lyon et réalise des vidéos chez les différents professionnels du secteur piscine. De la visite de stand aux vidéos institutionnelles en passant par les tutos.

N'hésitez pas à nous consulter pour vos projets en nous écrivant à

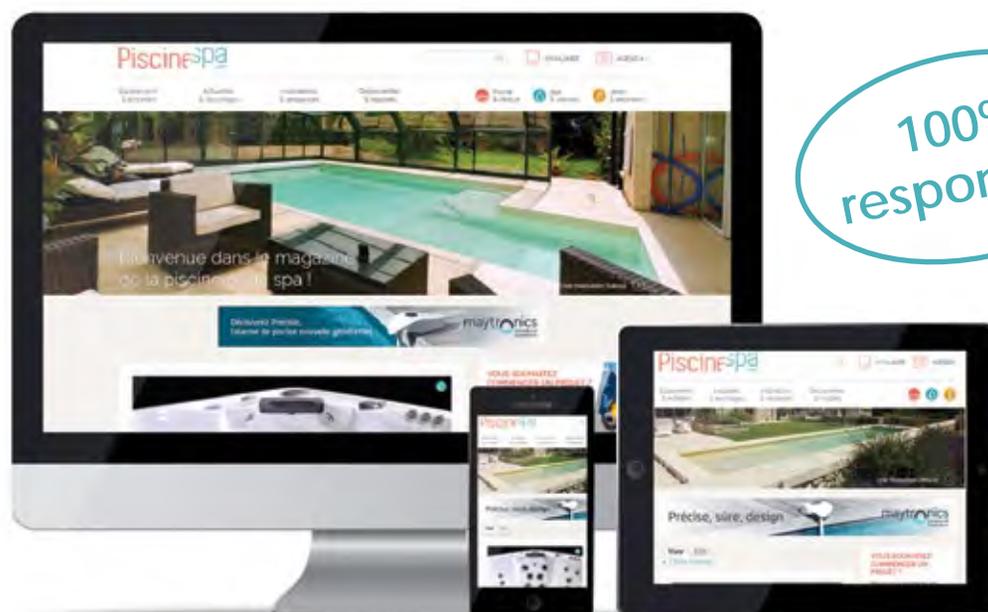
contact@eurospapoolnews.com



Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa

VOS CLIENTS D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN
SONT SUR PISCINESPA.COM
ET VOUS ?



- ✓ Présence dans l'annuaire des professionnels
 - ✓ Mise en relation avec l'internaute
 - ✓ Accès aux demandes de devis
 - ✓ Mise en valeur de vos réalisations
 - ✓ Valorisation de votre entreprise dans nos contenus rédactionnels
- ✓ Coproduction et diffusion de vidéos
 - ✓ Campagne display et habillage
 - ✓ Native advertising...



Rejoignez-nous sur

www.piscinespa.com

Vendez votre professionnalisme !

Tout d'abord, je tiens à remercier mes lecteurs et notamment, ceux qui me contactent pour développer certains points de mes chroniques. Bien entendu, ceux qui m'en félicitent sont très réconfortants, mais les contradicteurs m'intéressent aussi et nourrissent la passion que nous partageons pour ce métier aux mille facettes. Un métier tellement important pour le bon fonctionnement des entreprises commerciales et artisanales. Ces entreprises doivent dorénavant **vendre** leurs compétences, leur savoir-faire. Alors qu'il y a encore quelques années, il suffisait de paraître dans les pages jaunes de son secteur d'activités pour conquérir des clients !

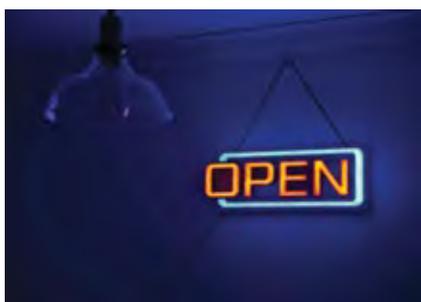


Les choses ont radicalement changé. Inutile il me semble de rappeler les nécessités du moment pour ces entreprises : faire face à la concurrence effrénée d'une part, mais aussi à la multiplication des canaux de communication. En effet, il est aujourd'hui possible pour n'importe quel « incompetent » et parfois même « escroc » de se vêtir d'habits reluisants pour attirer les prospects. **Les outils de communication permettent en effet de paraître, avant même d'être...**

A - LES NOUVEAUX CONSOMMATEURS

1 - L'exigence du moment !

Par contre, tous les observateurs du marché - et j'en fait partie depuis de



nombreuses années - s'accordent sur le fait que les nouveaux consommateurs se laissent de moins en moins attirer par les « néons » de la publicité ! Ils sont de plus en plus exigeants et recherchent références, savoir-faire, sérieux, par des preuves irréfutables. Et pour cela, ils sont aidés par les nouveaux moyens de communication.

2 - La première impression ne suffit plus

Plus que jamais, la première impression, bien qu'indispensable, devra être suivie et complétée par une démarche ultra professionnelle.

Il est en effet très facile de présenter un site internet rutilant, rempli de codes subliminaux, mais reflétant une image dont la réalité est toute autre. Même si une boutique doit être attirante (je l'ai assez répété dans mes chroniques), il faut savoir que la première impression ressentie comme telle par le nouveau consommateur sera suivie d'un sentiment de doute.

3 - Le storytelling

Ce sentiment de méfiance des nou-

veaux consommateurs oblige les entreprises à prouver et démontrer leurs compétences. Pour ce faire, il leur faudra développer des entretiens commerciaux, **structurés en plans de vente ultra professionnels.**

Tout cela représente depuis des années (pour les gens qui me suivent) l'objectif de toutes mes explications sur le métier de **Top Vendeur.**

Voilà pourquoi dans ma précédente chronique, avant même de parler de ce plan de vente, j'abordais la nécessité de vendre son **storytelling.** C'est-à-dire, de prouver votre compétence avant de vous lancer dans des affirmations mirobolantes sans fondement.

B - CONTINUONS À DÉROULER NOTRE PLAN DE VENTE

Mais revenons à présent à la suite de notre plan de vente, entamé dans le numéro précédent. Abordons un point fondamental de ce métier, qui concerne la qualification d'un rendez-vous, notamment ceux effectués au domicile des prospects.

Il va de soi qu'un rendez-vous doit être qualifié.

Un vendeur ne doit jamais se rendre à un rendez-vous sans que les 7 règles de la qualification de rendez-vous ne soient appliquées (nous les verrons dans une prochaine chronique).



La règle des 4 C

(suite de la chronique 34)

Je vous expliquais dans ma chronique précédente que notre plan de vente est structuré sur la règle des 4 C :

1^{er} C : Contact

2^e C : Connaitre

3^e C : Convaincre

4^e C : Conclure

Nous avons déjà abordé le 1^{er} C et les subtilités de la prise de Contact avec le prospect.

Continuons donc par le 2^e C : CONNAITRE : la fameuse qualification du rendez-vous.

1 - Connaître son prospect à travers la découverte

C'est donc la phase de découverte. Cette étape est de loin la plus importante dans le déroulement d'un **plan de vente gagnant** !

Je peux également vous dire, par expérience, que **c'est la phase dont dépend tout le reste du plan de vente** et que la plupart des ventes ratées l'ont été au cours de la phase de découverte.



Pourquoi ?

Tout simplement, parce qu'on ne prend pas le temps d'écouter :

- les demandes
- les besoins
- les attentes
- les budgets
- le vécu
- les histoires... des prospects.

Au lieu de cela, on part dans des présentations et des affirmations et l'on risque ainsi de perdre toute chance de conclure !

Il faut savoir que, grâce aux échanges et à la pratique de l'écoute active (questions / réponses / reformulations), seule cette étape permet de créer l'empathie* qui sera le levier majeur de votre succès, c'est-à-dire, la transformation de votre prospect en client...

N'oubliez jamais que c'est votre unique mission.

** L'empathie se définit par la capacité à se mettre à la place de l'autre, de bien comprendre ses besoins et ses motivations réelles. Elle sera possible grâce à une écoute active, technique consistant à utiliser le questionnement et la reformulation, afin d'entendre véritablement son interlocuteur.*



2 - Découvrir tout sur son prospect

Durant cette phase, il est essentiel de reprendre les règles de la qualification.

- **Qui** est notre prospect ? > Profil social et professionnel...
- **Comment** nous a-t-il connu ?
- **Quoi** : par quel produit ou service est-il intéressé ?
- **Pourquoi** / Pour qui s'y intéresse-t-il ? Sa femme ? Ses enfants ?...

- **Combien ?** : quel est son budget prévisionnel ?
- **Comment** va-t-il financer le projet ?
- **Quand ?** Quel est le délai envisagé pour l'achat ?

Voilà en résumé les thèmes de la découverte à effectuer, à l'aide de questions, de suggestions, d'images, etc. C'est une étape risquée, demandant une pratique bien aiguisée.

Il ne faut pas, bien évidemment, que cela se transforme en interrogatoire, car dans ce cas, il est clair que le prospect « fermerait les portes » et le plan de vente capoterait.

Il faudra donc maîtriser l'art de poser les questions. Cette étape est très importante dans la formation des Vendeurs. Il existe des méthodes très précises à ce sujet, enseignées aussi bien dans l'art de vendre, que, par exemple, dans celui d'être un bon journaliste.

Savoir poser des questions est un art. En effet, suivant la manière de les poser, les réponses seront, dans le meilleur des cas sincères, donc utiles, et dans le pire des scénarios, fausses ou détournées !

De nombreuses techniques de questionnement existent. Cependant, concernant l'art de vendre, nous pouvons en sélectionner 3 principales. Nous les utiliserons dans la phase de « Qualification / Découverte ».

3 - Les questions en question

- **Les questions ouvertes** : Elles laissent au prospect l'occasion de répondre par un développement qui, plus il sera détaillé, plus il sera révélateur et utile à la découverte.
Exemple : Y-a-t-il des raisons précises qui vous amènent à envisager cet équipement ?

- **Les questions fermées** : Elles amènent le prospect à répondre par oui ou par non.
Exemple : Avez-vous pensé à vous baigner l'hiver ?

Il est préférable d'utiliser ce type de question en fin d'entretien, notamment pour obtenir des « Oui ». Les réponses négatives n'étant pas productives.

« **Convaincre**, mais attention : **convaincre** c'est **démontrer**, mais avant, il faut **découvrir** ce qu'il faut **démontrer** ! »

• **Les questions alternatives** : Elles sont très proches des questions fermées. Par contre, elles sont plus qualitatives pour une bonne découverte. Je dirais même que ce sont les plus performantes pour avancer dans la découverte de la meilleure façon, car elles obligent le prospect à donner une réponse tranchée et généralement sincère. Elle permet au prospect de prendre une position affirmée !
Exemple : vous envisagez cette installation pour le printemps ou l'automne ?

>> A vous de lister les questions possibles et utiles dans votre plan de vente et de les formuler de la façon la plus productive pour une découverte fructueuse.

A l'issue de cette découverte vous pourrez alors commencer le 3^e C : CONVAINCRE. Une nouvelle phase orientée directement d'après votre découverte !

Si vous avez réussi à établir l'empathie, vos arguments ne seront pas contestés et seront totalement percutants, si toutefois ils sont correctement exposés...

Mais nous parlerons de tout cela la prochaine fois...

Retrouvez-nous sur notre site Action Vente : www.actionvente.com
Stages de Vente 3 niveaux, Coaching événementiel, Techniques de vente en Showroom, etc.



Patrick SANCHEZ

Action Vente
www.actionvente.com
info@actionvente.com
06 76 29 19 40 / 06 80 26 22 76

« Quand on sait entendre on parle toujours bien » *Molière - Les femmes savantes*



FORMATIONS & COACHING

Stages de Vente 3 niveaux, Coaching événementiel,
Techniques de vente en Showroom

Créée en 2002 par Patrick Sanchez, Action Vente est l'École de vente spécialisée dans la vente aux particuliers dans le secteur des aménagements extérieurs tels que piscines et abris de piscines, spas, hammams et saunas, mobilier d'extérieur, vérandas et pergolas.





ActionVente
COACHING & FORMATION

France : +33 676 29 19 40
Suisse : +41 79 102 90 68

245 route du Miroir, 74500 Publier - France

info@actionvente.com
actionvente.com

- p. 15 et 19** ABORAL
p. 97 ACTION VENTE
p. 34 AFG EUROPE
p. 17 ALLIANCE PISCINES
p. 37 APF
p. 53 AQUA COVER
4° de couverture ASCOMAT
p. 27 BAYROL FRANCE
p. 2 et 3 BWT / PROCOPI
p. 44 CALOREX / DANThERM GROUP
p. 33 CCEI
p. 6 et 7 COCKTAIL PISCINE
p. 67 EUROPISCINE
p. 81 EUROSPAPOOLNEWS.COM
p. 65 EXTRABAT
p. 45 EZPOOL
p. 46 FILTRINOV
p. 77 FPP
p. 5 HAYWARD
p. 35 HEXAGONE
p. 91 HYDRO SUD DIRECT
p. 75 KLEREO
p. 59 LOGYLINE
p. 29 OCEDIS
p. 94 PISCINESPA.COM
p. 79 PISCINES DUGAIN
p. 21 PISCINES IBIZA
p. 39 POLYTROPIC
p. 9 POOL TECHNOLOGIE
p. 41 POOLCOP / PCFR
p. 47, 49 et 51 POOLSTAR
p. 83 ST FORMATION
p. 63 SCP FRANCE
p. 71 SOFATEC
p. 43 SOLIDPOOL
p. 57 SORODIST
3° de couverture Spécial PROS PAYSAGISTES
p. 25 STERILOR / Groupe NEXTPOOL
p. 38 T&A
p. 55 TOUCAN
p. 73 UNIBEO PISCINES
p. 54 WOOD-LINE
p. 31 ZODIAC



Retrouvez toute
l'ACTUALITÉ de la profession
TOUS LES JOURS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°35

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

Ont collaboré à ce numéro :

Manuel Martinez, Patrick Sanchez

Publicité : Emmanuelle Fardin, Katrien

Willemse, Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin, Nadège Hély

Crédit Photo : Violaine Sabina, freepik.com

Infographiste : Laura Perinetta

Imprimerie : Chirat (42)



Origine du papier : France
Taux de fibres recyclées : 0%
Certification : PEFC
Eutrophisation PTot (Kg/Tonne) : 0,02



ABONNEMENTS : abo@eurospapoolnews.com

SAS au capital de 152 449 Euros
RCS Cannes B 414 683 953 00031
APE 5814 Z - TVA FR02414683953 - ISSN 2429-2656

© 2019 IMC Tous droits réservés. Reproduction interdite.
Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de la rédaction.



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
FIN JANVIER 2020**

NOUVEAU
Vient de paraître

Spécial PROS PAYSAGISTES

Édité par EuroSpaPoolNews | Spécial PROS

Le Hors-série Spécial PAYSAGISTES #1 est paru !

Cette toute première édition apporte aux professionnels paysagistes les informations indispensables à connaître pour saisir le marché particulièrement porteur de la piscine et du wellness.

- Quelles sont les tendances à exploiter ?
 - Focus sur les équipements et les solutions techniques les plus adaptés pour commencer.
 - Tout ce qu'il faut savoir sur les partenaires et distributeurs.
 - Pourquoi rejoindre un réseau de pisciniers et comment choisir le bon ?
 - Des témoignages d'expériences...
 - Nombreuses nouveautés et services présentés.
- ...et bien sûr notre répertoire thématique des fournisseurs.



Pour recevoir ce magazine abonnez-vous à abo@eurospapoolnews.com



Disponible aussi en version digitale sur
EuroSpaPoolNews.com rubrique NOS MAGAZINES

ASC MAT

assistance conseil matériel

Distributeur & fabricant

Rainbow
Spas

Piscine
Hammam
SaunaSpa



DISTRIBUTION
EXCLUSIVE EUROPE

Star brite

Gammes PISCINE
BOIS & JARDIN

*Partenaire des
grandes marques*

www.ascomat.com

P.A. Bièvre Dauphine 763, rue Alphonse Gourju 38140 Apprieu
Mail. info@ascomat.com Tél. 04.76.32.34.02 Fax : 04.76.32.34.45