

# L'activité PISCINE

La revue des professionnels de la piscine et du spa



### RENCONTRES

- Abridue
- ABPool
- Profil Piscine
- Sieph

### JOURNÉE PROFESSIONNELLE DE PIERRELATTE



### ÉVÈNEMENT

- Conférence de presse de la FPP

### SALONS

- Piscina & Wellness Barcelone
- Aquanale Cologne
- Paysalia

DÉCOUVREZ NOTRE SITE :  
[www.activite-piscine.com](http://www.activite-piscine.com)





ML 600

ML 650

*Découvrez nos modèles de spas*



ML 300



ML 500



ML 600



ML 650

Des équipements de qualité, un service inchangé :



Garantie 10 ans  
dont 2 ans\* pièces,  
main d'œuvre  
& déplacement



Livraison en France  
en magasin ou  
chez votre client



Installation et  
mise en service  
par nos techniciens



Un Service  
Après-Vente  
fiable et réactif

\*pour toute installation réalisée par nos techniciens

La conférence de presse de la FPP du mois de novembre a confirmé, chiffres à l'appui, la bonne santé de la filière piscine. En effet, pour la 4<sup>e</sup> année consécutive, notre marché est en hausse avec, pour 2019, des indicateurs qui connaissent des progressions à 2 chiffres. En 1 an, de fin juin 2018 à fin juin 2019, le nombre des piscines vendues en France a progressé de + 10,5 % et le chiffre d'affaires de la profession de + 15,5 %. 2019 sera très probablement une année record. De son côté, le nombre des devis réalisés, toujours sur 12 mois, a progressé de + 5 %, laissant augurer des perspectives toujours favorables pour la saison à venir. Les voyants sont donc au vert !

À propos de vert, l'autre point d'orgue de la conférence de presse a été la présentation du travail effectué par la Commission développement durable de la FPP. De mon point de vue, il s'agit d'un travail fondamental car la notion de développement durable, qui était encore floue pour beaucoup d'entre nous il y a quelques années, devient au fil des mois de plus en plus concrète. Non seulement les jeunes générations, consommateurs de demain, y sont plus que sensibles, mais aujourd'hui toutes les générations, de tous milieux sociaux, se sentent concernées. En effet, il ne se passe pas une journée sans que les médias ne parlent de bilan carbone ou de réchauffement climatique, et la ministre de la Transition écologique, Élisabeth Borne, a dénoncé récemment les conséquences du Black Friday sur l'environnement. Que

cela plaise ou non le monde de la piscine, comme l'ensemble des secteurs de l'économie, devra intégrer rapidement les bonnes pratiques environnementales. Mais au fait, existe-t-il une définition de ce qu'est le développement durable ? La réponse est oui et elle a été donnée dès 1987 par une commission de l'ONU : « *Le développement durable est un développement qui répond aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures de répondre aux leurs.* » Les travaux effectués par la FPP et présentés lors de la conférence de presse vont dans ce sens. C'est ainsi que dès 2023, la 1<sup>re</sup> norme environnementale du secteur, à usage volontaire,

établie à l'échelle européenne, permettra d'apporter aux consommateurs des informations claires et précises sur les performances environnementales liées au fonctionnement de chacun des équipements composant une piscine, ainsi que de la piscine dans sa globalité. Un 2<sup>e</sup> chantier a également été présenté. Il vise à optimiser le recyclage des matériaux dans le cadre de la loi sur l'économie circulaire et un "Guide du recyclage" destiné aux professionnels sera publié dès le début de l'année 2020.

Transparence et bonnes pratiques environnementales sont les conditions à remplir pour que la piscine reste, pour très longtemps encore, un objet de convoitise et de plaisir pour nos compatriotes.

Toute l'équipe de L'Activité Piscine se joint à moi pour vous souhaiter une très belle année 2020.

**Michel Dupenloup**  
Rédacteur en chef

## CROISSANCE ET DÉVELOPPEMENT DURABLE

**L'activité**  
**PISCINE**

LES ÉDITIONS MESSIGNAC - L'ACTIVITÉ PISCINE

ZA de Montepy 69210 Fleurieux-sur-l'Arbresle

Tél. +33(0) 472 380 616 - Fax +33(0) 472 383 261

[www.activite-piscine.com](http://www.activite-piscine.com) - [contact@ed-messignac.com](mailto:contact@ed-messignac.com)



Directeur de la publication : Thibault LECLERC • Secrétaire général et rédacteur en chef : Michel DUPENLOUP • Rédacteur en chef adjoint : Benoît VIALON • Secrétariat de rédaction : Muriel GIRAUD, Raphaël LAGIER • Documentation/Secrétariat & abonnements : Patricia FAVRE • Rédaction : Sébastien CARENSAC, Carine DAL GOBBO, Michel DUPENLOUP, Benoît VIALON • A collaboré à ce numéro : Sébastien CARENSAC • Publicité : Nathalie LE ROUX, Ellen FROISSART • Production : Laurence VACHAUD • Responsable des relations institutionnelles : Yves DE KERAUTEM • Crédit photos : Adobe, Carine DAL GOBBO, Michel DUPENLOUP, Nathalie LE ROUX, Laurence VACHAUD, Benoît VIALON • ISSN 1290-9548 • L'Activité Piscine est une publication bimestrielle de la société TANGRAM FINANCE SARL au capital 42240 € RCS PARIS B 384 260 733, locataire gérant des Éditions Messignac SAS de Presse ZA de Montepy - 69210 Fleurieux-sur-l'Arbresle • Impression & Façonnage : IMPRIMERIE BIALEC SAS - 23 Allée des Grands Pâquis 54180 Heillecourt - France • Imprimé en Union Européenne • Dépôt légal : janvier 2020 • Copyright : tous les droits de reproduction sont soumis à l'accord de l'éditeur.

Les articles que nous publions sont l'expression d'une expérience ou d'une analyse dans l'esprit d'une information générale. Ils complètent les autres sources de connaissances que les lecteurs ont à leur disposition. Les décisions prises par les lecteurs seront celles adaptées à leur propre cas et ne sauraient donc engager la responsabilité de l'éditeur et de la rédaction. L'Activité Piscine ne publie que des articles ou écrits, que des produits susceptibles d'informer ses lecteurs à l'exclusion de toute publicité. Les textes mentionnés "publi-reportage", "publi-information" sont des publicités sous forme rédactionnelle et n'engagent donc que l'annonceur. La rédaction n'est pas responsable des textes et photos qui lui sont communiqués. La reproduction, même partielle, des articles et photos publiés dans le magazine est interdite sans autorisation de l'éditeur (loi du 11 mars 1957 et article 425 du code pénal).





# Sommaire

## N°119

### ACTUS

<i>Météo business</i> .....	6
<i>Agenda</i> .....	8
<i>News entreprises</i> .....	10

### ÉVÈNEMENTS

<i>La conférence de presse de la FFP</i> .....	22
<i>La journée professionnelle de Pierrelatte</i> .....	26
<i>Le salon Piscina Wellness Barcelone</i> .....	30
<i>Le salon Aquanale de Cologne</i> .....	36
<i>Le salon Paysalia</i> .....	44

### BUSINESS

<i>Comment développer la rentabilité de votre magasin ?</i> .....	50
---	----

### DÉCRYPTAGE

<i>Piscine collective</i> .....	68
<i>Exercice de style</i> .....	72

### RENCONTRES

<i>Stratégie d'entreprise : Abridblue</i> .....	80
<i>Stratégie d'entreprise : ABPool</i> .....	86
<i>Entretien avec : Sieph</i> .....	90
<i>Parole de piscinier : Profil Piscines</i> .....	92

### BOÎTE À IDÉES

<i>Catalogues</i> .....	76
<i>Produithèque</i> .....	94
<i>Petites annonces</i> .....	96
<i>Coup de cœur</i> .....	98

# COFRECO

COFFRAGES

# COFFRAGE PISCINES

## COFFRAGE RÉUTILISABLE POUR PLUS DE **150 BASSINS** en béton armé vibré

Déjà plus de **115 professionnels** équipés & 3 centres de formation

VENEZ  
REJOINDRE LE  
RESEAU DES  
BATISSEURS DE  
PISCINES



• Mickael & Sabrina PATRIGOT  
Sté ESPACES CRÉA PISCINE - 38200 SEYSSUEL



• Thomas & Patrick DELALANDE  
Sté DELALANDE PISCINES - 14800 DEAUVILLE



• Thierry RITTER  
Sté AJACCIO  
PISCINES  
20166  
PORTICCIO



Découvrez notre gamme  
de PORTAILS

 **Bonnet**



# LE POINT MÉTÉO

Le mois d'octobre, après un été particulièrement sec, a vu le retour des précipitations, très nettement supérieures aux moyennes (+ 30 %). La douceur a persisté avec une température supérieure de 1,6 °C à la moyenne. L'ensoleillement, lui, a été inférieur de 14 % à la normale. Le mois de novembre a connu des températures conformes aux moyennes saisonnières et un déficit d'ensoleillement de 20 %. Les précipitations, quant à elles, ont été très nettement excédentaires puisqu'elles affichent un excédent record de + 99 %. Un épisode neigeux marquant est intervenu mi-novembre. (Sources : Météo France et La Chaîne Météo).

Attention : à la date du bouclage du magazine, les relevés de Météo France pour le mois de novembre n'étaient pas disponibles.

VILLES	TEMPÉRATURES MINIMALES (°C)				TEMPÉRATURES MAXIMALES (°C)				ENSOLEILLEMENT (h)				PLUVIOMÉTRIE (mm)			
	Octobre 2018	Octobre 2019	Novembre 2018	Novembre 2019	Octobre 2018	Octobre 2019	Novembre 2018	Novembre 2019	Octobre 2018	Octobre 2019	Novembre 2018	Novembre 2019	Octobre 2018	Octobre 2019	Novembre 2018	Novembre 2019
AJACCIO	13,4	13,9	10,1	-	24,3	25,1	19,5	-	158	230	148	-	158,2	28,3	79,5	-
BORDEAUX	10,4	12,6	7	-	20	20,7	14,6	-	169	116	128	-	75,3	98,8	88,2	-
DAX	9,7	12,1	6,2	-	20,2	21,5	15,4	-	NC	126	92	-	58,8	148,4	104	-
DIJON	7,7	9,6	4	-	18	17,2	10,3	-	162	90	55	-	40,9	101,9	61,3	-
GRENOBLE	7,5	9,6	4,4	-	19,8	20,6	12,7	-	NC	nc	NC	-	95,2	158,2	90,1	-
LILLE	8,3	9,9	4,7	-	17,5	15,7	10,5	-	NC	nc	NC	-	48,1	90,7	44,9	-
LIMOGES	9,8	10,9	6,1	-	18,5	17,1	11,8	-	185	86	98	-	33,3	180,1	74,3	-
LYON-BRON	10,1	11,7	6	-	18,8	19,6	12,3	-	159	102	61	-	96	140,2	62,2	-
MARSEILLE-MARIGNANE	12,8	13,9	10,3	-	21,9	22,7	17,2	-	186	196	97	-	77,8	153	145,3	-
MONTÉLIMAR	11,8	12,4	7,9	-	19,5	20,7	13,3	-	158	143	70	-	212,1	171,8	224	-
MONTPELLIER	12,7	13,6	9	-	21,5	22,1	16,2	-	154	177	100	-	147,6	133,4	127,1	-
NANTES	9	11	5,4	-	18,9	17,8	12,9	-	170	94	105	-	36	103,4	156,4	-
NICE	15,8	15,9	11,1	-	22,3	22,1	17,4	-	187	168	115	-	188	151,7	144,9	-
PARIS-MONTSOURIS	10,6	10,6	6,2	-	18,6	16,6	11	-	176	nc	85	-	22,3	64,7	66,7	-
ROUEN	7,9	9,3	4,6	-	17,7	15,6	10,4	-	159	53	52	-	26,3	140,6	61,5	-
SAINT-BRIEUC	8,9	10,3	6,1	-	16,4	15,9	11,8	-	157	74	106	-	104,3	173	56,4	-
STRASBOURG	6,5	9,4	3,2	-	18,4	17,7	10,2	-	166	79	80	-	16,8	69,3	21	-
TOULOUSE-BLAGNAC	11,5	12,3	7,1	-	19,3	21,4	14,9	-	144	140	117	-	54,2	63,6	34,6	-
TOURS	8,9	10,9	5,7	-	19,3	17,4	11,3	-	182	76	72	-	31,8	97,9	95,7	-
TROYES	6,7	9,7	3,3	-	18,9	17,3	11,7	-	182	58	83	-	31	87,8	60	-

Source : Météo France

En complément à notre point météo, nous vous proposons une sélection de quelques indicateurs publiés par l'INSEE susceptibles d'influer directement sur notre secteur d'activité.

## LES CHIFFRES DU BÂTIMENT\*

### EN BAISSÉ

En novembre 2019, les entrepreneurs sont moins positifs qu'en octobre sur l'évolution de leur activité au cours des trois derniers mois. Le solde correspondant se replie, tout en restant bien au-dessus de sa moyenne de longue période

### EN BAISSÉ

Concernant l'activité prévue au cours des trois prochains mois, l'optimisme des entrepreneurs se dégrade également. Le solde d'opinion correspondant se replie nettement, tout en demeurant bien au-dessus de sa moyenne.

### STABLE

En novembre 2019, autant d'entrepreneurs que le mois précédent jugent leurs carnets de commandes bien garnis. Le solde correspondant est stable, très au-dessus de sa moyenne de longue période.

## ENQUÊTES DE CONJONCTURE AUPRÈS DES MÉNAGES\*

### EN HAUSSE

En octobre 2019, la confiance des ménages dans la situation économique est stable, après neuf mois de hausse. En novembre, elle augmente à nouveau. À 106, l'indicateur qui la synthétise gagne deux points et demeure au-dessus de sa moyenne de longue période (100).

### EN LÉGÈRE BAISSÉ

En octobre, le solde d'opinion des ménages quant à leur situation financière passée est stable, mais celui relatif à leur situation financière future perd deux points. En novembre, ces 2 soldes gagnent un point. Ils restent ainsi au-dessus de leur moyenne de longue période.

### EN LÉGÈRE HAUSSE

En octobre et en novembre, la proportion de ménages estimant qu'il est opportun de faire des achats importants augmente légèrement. Le solde se maintient bien au-dessus de sa moyenne.

### EN BAISSÉ

En octobre, l'opinion des ménages sur leur capacité d'épargne future se détériore nettement : le solde correspondant baisse de cinq points. En novembre, elle reste stable tandis que le solde relatif à leur capacité d'épargne actuelle baisse d'un point. Les deux soldes demeurent néanmoins nettement au-dessus de leur moyenne.

\*Source : INSEE



# ENSEMBLE PLONGEONS VERS L'AVENIR



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

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

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

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

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



VOUS ÊTES PISCINIER INDÉPENDANT  
ET VOUS SOUHAITEZ LE RESTER ?

REJOIGNEZ-NOUS !

Tout savoir sur  
La Coopérative des Pisciniers

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

## SALONS 2020-2021

### COVENTRY / ROYAUME-UNI // SPATEX

Du 28 au 30 janvier 2020

Organisation : Tél. (0) 1264 358 558

Michele Bridle : +44(0)7785 79 33 66 - michele@spatex.co.uk

info@spatex.co.uk - www.spatex.co.uk

### BOLOGNE / ITALIE // FORUMPISCINE

Du 19 au 21 février 2020

Tél. + 39 051 255544

Fax + 39 051 255360

forum@ilcampo.it - www.forumpiscine.it

### MEXICO / MEXIQUE // PISCINA & WELLNESS MEXICO

Du 10 au 12 juin 2020

Centro Citibanamex - Mexico City

Tél. + 52 (55) 56616583

info@piscinawellnessmexico.com

comercial@piscinawellnessmexico.com

www.piscinawellnessmexico.com

### AUSTRALIE // SPLASH! POOL & SPA TRADE SHOW

Du 29 au 30 juillet 2020

Gold Coast Convention and Exhibition Centre

Renseignements : Interpoint Events

Tél. +61 (0)2 9660 2113 ou 1300 789 845

David : 0404725554 - david@spasa.com.au

info@interpoint.com.au - www.splashexpo.com.au

### STUTTGART / ALLEMAGNE // INTERBAD 2020

Du 27 au 30 octobre 2020

Tél. +49 711 18560-0

info@messe-stuttgart.de

www.messe-stuttgart.de

### LYON / FRANCE // PISCINE GLOBAL EUROPE

Du 17 au 20 novembre 2020

Eurexpo Lyon

Renseignements exposants : +33 (0) 4 78 176 350

exhibitorpiscine@gl-events.com

Renseignements visiteurs : +33 (0) 4 78 176 324

visitorpiscine@gl-events.com

www.piscine-global-europe.com

### MADRID / ESPAGNE // TECHNOVA PISCINAS

Technology and Innovation Trade Show for Aquatic Installations

Du 23 au 26 février 2021

Feria de Madrid

Organisateur : IFEMA

Tél. (34) 91 722 30 00 / 902 22 15 15

technovapiscinas@ifema.es

www.ifemas.es



### Piscina & Wellness Mexico

Global Aquatic Exhibition

Centro Citibanamex

Mexico City

Lors de la conférence de presse du salon Piscina & Wellness de Barcelone a été annoncée la création du salon Piscina & Wellness Mexico, dont la première édition va se dérouler du 10 au 12 juin 2020. L'événement est destiné au marché mexicain et latino-américain et regroupera des fabricants, distributeurs et acheteurs du secteur de la piscine à usage public, résidentiel et bien-être. Il se déroulera sur une surface d'exposition de 7 000 m<sup>2</sup> et regroupera une centaine d'exposants. Près de 4 000 visiteurs sont attendus.

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

## CARNET D'ADRESSES

### NOUVELLE ADRESSE

#### WARMPAC

1, avenue de Londres

13127 Vitrolles

Tél. + 33 4 28 70 69 99

Tél. + 33 6 60 46 34 22

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

Les dates des différentes manifestations sont données à titre indicatif.  
Il convient d'en vérifier le calendrier exact auprès des organisateurs.





*“Pool Technology”*

“Nous produisons tout pour  
la piscine”



Distribué par



05 61 27 71 75  
info@fmp-fr.eu



**RÉSEAU**  
**Sébastien Souillat, nouveau développeur chez Mondial Piscine**

Pour le secteur Grand Sud-Est, Mondial Piscine accueille un nouveau développeur animateur en la personne de Sébastien Souillat. Concessionnaire du réseau par le passé, ce dernier a également participé au développement d'autres réseaux tels qu'Hydro Sud Direct et Aquilus Groupe. Sébastien Souillat souhaite mettre son expérience, son expertise et l'ensemble du savoir-faire du réseau Mondial Piscine au service des concessionnaires actuels et à venir.

**Mondial Piscine**  
[www.mondial-piscine.eu](http://www.mondial-piscine.eu)

**SOCIÉTÉ**  
**Nouveautés de la gamme solaire de chez Seamaid**



Spécialiste européen sur le marché LED pour piscines, Seamaid lance, en janvier, deux nouveaux produits dans sa gamme solaire. Pour baliser et sécuriser les extérieurs, la marque propose une applique et une borne toutes les deux alimentées par des panneaux solaires.

Opérationnelles en toutes saisons, l'applique et la borne peuvent détecter un mouvement dans un rayon de 7 mètres et déclencher, de ce fait, leur éclairage d'une intensité de 100% grâce à leur capteur HF intégré. Si aucune présence n'est détectée, l'applique et la borne passent en mode économique.

L'applique solaire s'accroche sur les murs de la maison grâce à sa platine et la borne solaire se place, elle, au sol. Équipés d'une batterie Lithium-ion d'une autonomie de 8 heures, ces éclairages solaires d'une puissance de 30W possèdent 30 LED et stockent l'énergie solaire accumulée pendant la journée. La batterie peut être remplacée par l'utilisateur lui-même.

L'applique et la borne sont disponibles en deux coloris : gris et rouille.

**Seamaid** - [www.seamaid-lighting.com](http://www.seamaid-lighting.com)

**INCENTIVE**  
**Le challenge Hayward/Alliance Piscines**

La convention Alliance Piscines qui a réuni les revendeurs de la marque à Juan-les-Pins, le 19 novembre dernier, a été l'occasion pour Hayward de présenter les résultats du challenge Hayward/Alliance Piscines 2019 et de remettre leurs prix aux lauréats.

Le principe était le suivant : du mois d'avril au mois d'octobre 2019, les concessionnaires Alliance Piscines recevaient des points lors de chaque achat de 3 produits Hayward sélectionnés : 100 points pour un filtre SwimClear, 100 points pour un nettoyeur AquaNaut250 et 250 points pour une Super Pump VSTD.

Les lauréats de cette année, ayant cumulé le plus de points, sont les entreprises suivantes :

- Rêve de piscine, Carquefou (44), qui s'est vu offrir un voyage sur mesure d'une valeur de 3 500 € ;
- École Cholet (49) et Lyon Est Piscine à Saint-Maurice-de-Beynost (01) qui ont reçu chacun un chèque-cadeau d'une valeur de 1 500 €, à choisir sur une plateforme dédiée.

Le challenge Hayward/Léa Composites/Eau'Shop est reconduit pour la saison 2020 et a même déjà débuté.

Il se tiendra du 1<sup>er</sup> octobre 2019 au 30 septembre 2020 avec une formule différente.

Les concessionnaires participants devront acheter une quantité minimum de 30 produits parmi les 7 références Hayward désignées et travailler au moins 4 familles de produits de la marque.

Chaque achat réalisé créditera le compte du participant d'un nombre de points. En fin de période, il sera possible de transformer les points obtenus en chèques-cadeaux.

**Hayward** - [www.hayward.fr](http://www.hayward.fr)





## RÉSEAU

### L'esprit piscine en AG

Cette année, l'assemblée générale du réseau L'esprit piscine s'est installée à Cannes. Du 7 au 9 octobre 2019, 26 des 29 entreprises membres du groupement se sont réunies pour échanger lors de séances de travail plénières, au cours

desquelles des sujets tels que le bilan de l'année écoulée, les perspectives à venir et les travaux en cours ont été abordés. Un focus tout particulier a été accordé aux problématiques du recrutement et de la formation des collaborateurs.

Cette édition marque l'arrivée de la société Piscine Klea, située à Biarritz, au sein du

réseau L'esprit piscine.

Ces 3 journées de travail et de rencontres ont été ponctuées par une visite de l'île de Saint-Honorat, moment d'échanges propice à la détente à la convivialité.

**L'esprit piscine**  
[www.esprit-piscine.fr](http://www.esprit-piscine.fr)



## FORMATION

### Inauguration du BP Métiers de la piscine au BTP CFA de Perpignan

Le 7 novembre 2019 dernier, le BTP CFA de Perpignan a présenté sa formation BP Métiers de la piscine. Paul Ribera, directeur de l'établissement, Stéphane Figueroa, représentant de Fluidra France, Laurent Montserrat d'Espa et Mathieu Dabazach de Mediester Piscines ont inauguré les locaux qui accueilleront les nouveaux étudiants et les apprentis de la filière Métiers de la piscine.

Dans le but de créer des plateaux techniques professionnels, les entreprises présentes, partenaires du BP, ont fourni et équipé en matériels les futurs postes de travail. Des ateliers thématiques ont clôturé cette journée d'inauguration.

**BTP CFA Perpignan** - [btpcfa-occitanie.com/btp-cfa-pyrenees-orientales-perpignan](http://btpcfa-occitanie.com/btp-cfa-pyrenees-orientales-perpignan)

## RÉSEAU

### Naissance d'un réseau Cofreco

C'est en novembre 2002 qu'est née l'idée du coffrage pour piscine réutilisable Cofreco. Lauréat d'un prix de l'innovation lors du salon de Lyon 2010, Cofreco équipe aujourd'hui plus de 120 pisciniers. Une nouvelle étape dans la vie de l'entreprise a été franchie le 3 décembre dernier, sur son stand, lors du salon Paysalia : la naissance officielle du réseau « partenaire Cofreco ». C'est ainsi que Gilles Cousson, responsable du développement commercial chez Cofreco, avait convié les 1<sup>ers</sup> partenaires afin de signer leur contrat. Étaient présents :

- Patrick et Thomas Delalande, de la société Piscine Delalande de Deauville (14) ;
- Mickaël et Sabrina Parigot, Espace Créa Piscines de Seyssuel (38).

Thierry Ritter, Ajaccio Piscines (20), partenaire de Cofreco depuis l'origine, a également rejoint le réseau, mais n'a pas pu faire le déplacement à Lyon. Étaient aussi présent Matthieu Scanzi, Scanzi Piscines à Moussac (30), Meilleur Ouvrier de France et utilisateur du coffrage pour piscines réutilisable Cofreco.

Une sympathique dégustation de produits francs-comtois a clôturé l'événement.

**Cofreco** - [www.cofreco-coffrage.com](http://www.cofreco-coffrage.com)



De gauche à droite :

- Patrick et Thomas Delalande / Piscines Delalande à Deauville (14),
- Gilles Cousson (Cofreco),
- Sabrina et Mickaël Parigot / Espaces Créa Piscine et Spa à Seyssuel (38)
- Matthieu Scanzi / Scanzi Piscines à Moussac (30)

## TROPHÉES

### Diffazur Piscines, médaillé au concours international PHTA

Diffazur Piscines a été récompensé au concours « PHTA International Awards of Excellence », organisé par l'association PHTA (Pool & Hot Tub Alliance). 4 médailles de bronze ont été décernées aux réalisations Diffazur Piscines dans les catégories :

- Natural ;
- Traditional ;
- Classic Residential Pools - 10 years ;
- Residential Interior Pools.

Formée en 2019, PHTA est une association réunissant deux organisations américaines : la fédération APSP (Association of Pool & Spa Professionals) et la fondation NSPF (National Swimming Pool Foundation). L'objectif de cette association est de « célébrer l'eau » par l'intermédiaire de l'éducation, de la recherche, d'une législation responsable et de la sensibilisation.

Le concours, ouvert à l'international, récompense des réalisations de piscines et de spas. Pour participer, les entreprises doivent être membres du PHTA et soumettre leurs réalisations via un dossier de candidature.

**Diffazur Piscines** - [www.diffazur.fr](http://www.diffazur.fr)



## SOCIÉTÉ

### Avady Pool inaugure un nouveau site de production

Installée à Osny (Val-d'Oise) depuis sa création en 2011, Avady

Pool a inauguré un second site de production, doublant ainsi sa surface. Dans une logique d'expansion liée au développement du marché, le fabricant a dû s'adapter afin de gagner en efficacité. Ainsi, fin 2019, Avady Pool a fait le choix d'agrandir et de réorganiser ses différents postes de production et d'emballage en les scindant.

Leur nouveau site de production se trouve également en région parisienne, à Pontoise, à quelques centaines de mètres de leurs bureaux actuels.

**Avady Pool** - [www.avadypool.com](http://www.avadypool.com)

## SOCIÉTÉ

### Totally Hayward 2020

Le nouveau programme Totally Hayward est lancé depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2019 et se terminera au 30 septembre 2020. Il vise à récompenser la fidélité des partenaires Totally Hayward qui peuvent faire le plein de points à travers leurs achats et des opérations durant la période définie.

Les partenaires adhérents au programme ont accès à une boutique en ligne leur permettant de transformer les points accumulés en cadeaux.

Les conditions du programme sont :

- d'être partenaire Totally Hayward en s'engageant à réaliser une quantité minimale de 30 achats dans 3 familles de produits,
- ou d'être partenaire Totally Hayward Premium en effectuant un minimum de 50 achats parmi les 5 familles de produits.

En adhérant au programme, les revendeurs peuvent bénéficier de formations spécialisées, d'extensions de garantie, d'opérations promotionnelles, d'un accompagnement SAV et d'une large offre d'outils marketing.

**Hayward** - [www.hayward.fr](http://www.hayward.fr)

PROGRAMME PARTENAIRE  
**TOTALLY HAYWARD**

## BIEN-ÊTRE

### ClairAzur : un nouveau spa de nage

Portable ou encastrable, le spa 19EX est le dernier-né de la gamme des spas de nage de ClairAzur. Équipé d'un système de nage à contre-courant, ce spa est également doté d'équipements tels qu'une filtration « autonettoyante » prenant en charge la surface et le fond du bassin et une isolation « éco-énergie ».

Le design du bassin permet un flux continu sans retour de courant par l'arrière du spa. Le 19EX intègre un collecteur d'eau ainsi qu'un régulateur de courant afin de contrôler le déplacement d'un grand volume d'eau dans le spa. Le spa est composé de 2 assises hydrothérapeutiques, chacune possédant sa propre implantation de jets. 2 autres assises, dites de repos, sont positionnées côté nage à contre-courant. Le jet central de flottaison est conçu pour maintenir le nageur à la surface. Il est complété par 2 jets brevetés « V-Twin ». Leur fonction « water-boost » permet l'aspiration de l'eau autour du jet et son rejet dans le courant.

L'utilisateur peut piloter le niveau de puissance du spa via une platine de contrôle et y connecter son smartphone par Bluetooth. Dans sa version Aquasport, le spa intègre un « coach de natation » informant l'utilisateur de son temps de nage, de sa distance parcourue ou encore des calories perdues lors de sa session d'exercice.

**ClairAzur** - [www.clairazur.com](http://www.clairazur.com)



## REVÊTEMENT

### Elbtal Plastics enrichit sa gamme de revêtement pour 2020

Dans le cadre du développement de ses membranes techniques, débuté au cours de la saison 2019, Elbtal Plastic élargit sa gamme de membranes armées ELBE. Au catalogue 2020, 5 références :

- lancée depuis 3 ans, la membrane 3D imprimée **Island Dreams** se déclinera en plusieurs décors à la demande des clients afin de s'adapter aux tendances des différents marchés mondiaux ;
- résistante aux taches et à la décoloration, la membrane **Elite** est conforme à la norme standard EN 71/3, (relative aux éléments employés dans les plastiques contenus dans les jouets). Sans phtalate, cette membrane émet de faibles émissions de fumées lors de son soudage, gage de confort pour les poseurs ;
- la série **Pearl** intègre la gamme ELBE. Ces membranes armées imprimées et vernies aux reflets nacrés permettent de personnaliser les bassins ;
- les frises **Ultimate Border** offrent une résistance à l'abrasion. Elles permettent également de lutter contre les taches et la décoloration. Protégeant la ligne d'eau, ces frises peuvent être utilisées pour de la rénovation et la réalisation de bassins publics et hôteliers ;
- successivement présentés lors des éditions 2019 des salons Piscina & Wellness de Barcelone et Aquanale de Cologne, la nouvelle gamme **3D ROYAL** et ses 3 décors (Louis, Victoria et Élisabeth) viennent compléter l'offre 2020 de la société allemande.

Elbtal Plastics - [www.elbepools.com/fr](http://www.elbepools.com/fr)



Made in **Poolstar**

**POOLEX**  
**Jetline®**  
**PREMIUM FI**

NOUVEAUTÉ  
2020

NEW  
R32  
ECO-FRIENDLY

TECHNOLOGIE  
**FULL  
INVERTER**

COP **7,6**  
AIR 15°C EAU 26°C

*Design exceptionnel avec une nouvelle façade en aluminium et la technologie Full Inverter.*

*Nouveau design aluminium*

Led intelligentes  
**LED** intégrées  
Indicative Technology

- Technologie Full Inverter
- 7 puissances jusqu'à 145m3
- Wifi intégré
- Fonctionne jusqu'à -15°C

**GARANTIE  
PREMIUM**

**3  
ANS**

*Et grâce à nos nouvelles conditions commerciales.*

**Offrez-vous le FULL INVERTER  
au prix du On-Off !!**

Contactez  
directement votre commercial Poolstar  
ou  
notre service support :  
[contact@poolstar.fr](mailto:contact@poolstar.fr)



## FORMATION

### Un arrêt lyonnais pour le Roadshow des Spécialistes

Le 21 novembre dernier, le Roadshow des Spécialistes s'est installé, le temps d'une journée, au Groupama Stadium de Décines-Charpieu, pour l'étape lyonnaise de son tour de France, composé de 8 dates.

Après une édition 2017 réussie, ce mini-salon itinérant a repris la route pour venir à la rencontre des professionnels. 8 spécialistes du marché de la piscine étaient présents : Warmpool, EZ Pool, CCEI, Gaches Chimie, Welded Liners, Logyline et Dalles de France.

Après un accueil chaleureux aux douces notes de café, les spécialistes du Roadshow ont présenté leurs produits ainsi que leurs projets futurs. Après une pause déjeuner conviviale, la journée s'est poursuivie dans une salle d'exposition dans laquelle les professionnels ont pu rencontrer les spécialistes présents à leurs stands respectifs et échanger avec eux sur l'état du marché. Cette étape lyonnaise s'est conclue par une visite privée du stadium.

**Roadshow des spécialistes - [roadshow-des-specialistes.fr](http://roadshow-des-specialistes.fr)**

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### 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 à Lyon afin de présenter conjointement la nouvelle identité graphique du groupe.

Depuis le 1<sup>er</sup> 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.



**CF Group - [www.my-cfgroup.fr](http://www.my-cfgroup.fr)**

## RÉSEAU

### Alliance Piscines fête ses 25 ans !

Les 18 et 19 novembre 2019, le groupe Léa Composites a organisé sa convention annuelle au Palais des Congrès de Juan-les-Pins, l'occasion de fêter les 25 ans d'Alliance Piscine, sa marque historique. 23 fournisseurs, 115 agences, soit plus de 200 personnes étaient présentes pour assister à cet événement.

Au cours du congrès, Léa Composites a présenté les chiffres 2019 et ses objectifs pour 2020. Le groupe se réjouit de la croissance de + 25 % réalisée par ses marques sur l'année 2019. Le développement et l'installation de la marque Cocktail Piscine, sur la région Est de la France, sont présentés comme la perspective majeure pour 2020. Le groupe ambitionne aussi, d'ici 2 ans, de produire annuellement 8000 piscines.

Léa Composites a également mis en lumière, pour la première fois en salon, Eau'Shop, sa centrale de référencement lancée en février 2018. De plus, les membres du groupement ont pu rencontrer les fournisseurs présents, proposant des présentations techniques de leurs produits. Cette convention a également été rythmée par une tombola mettant en jeu de nombreux lots offerts par les fournisseurs et par diverses remises de prix.

Un show aquatique à Marineland Antibes a conclu ces deux journées de congrès.

**Alliance Piscines - [www.alliancepiscines.com](http://www.alliancepiscines.com)**





## FPP

### Les Assises Professionnelles de la piscine 2020

La 5<sup>e</sup> édition des Assises Professionnelles de la piscine, organisée par la FPP, se tiendra le 24 mars prochain au palais des congrès de Montpellier. Dans la foulée se déroulera, le 25 mars, l'assemblée générale de la Fédération. La précédente édition des Assises s'était tenue à Bordeaux et avait rassemblé plus de 320 professionnels.

Au programme, deux conférences sur des thématiques fortes :

- « *S'inscrire dans une démarche de développement durable* » : cette conférence se focalisera sur la démarche indispensable à adopter par les chefs d'entreprise concernant les défis à relever en termes d'environnement ;
- « *Génération X, Y, Z : quels impacts pour le monde du travail ?* » : mieux comprendre les salariés des jeunes générations pour mieux les recruter et les manager, voilà tout l'enjeu de cette conférence.

Les RDV du piscinier, 4 ateliers pratiques d'une heure, rythmeront également les assises :

- **le guide du traitement de l'eau.** Cet atelier traitera des informations et des obligations en matière de traitement de l'eau des piscines ;
- **le guide du recyclage.** Les différentes obligations et solutions liées au recyclage des déchets seront au centre de cet atelier ;
- **le pool staging.** Cet atelier présentera les arguments en faveur de cette tendance, tel que l'augmentation du chiffre d'affaires ;
- **la normalisation environnementale.** Où en est le projet de norme environnementale ? Quel étiquetage pour les équipements et les piscines ? Telles seront les questions abordées lors de cet atelier.

Durant cette journée, une quarantaine de fabricants, distributeurs et fournisseurs seront réunis dans un espace dédié aux présentations de leurs nouveautés produits et aux échanges. À l'issue de cette journée, les Trophées de la piscine et du spa seront remis aux lauréats. Un cocktail dînatoire clôturera les assises.

La matinée du 25 mars sera consacrée à l'assemblée générale de la Fédération. Les actions effectuées en 2019 ainsi que les projets pour 2020 y seront présentés.

Inscriptions obligatoires sur : [www.propiscines.fr](http://www.propiscines.fr)



## SOCIÉTÉ

### Kevin Holleran : président et CEO Hayward

Cet été, Hayward a annoncé la nomination de Kevin Holleran au poste de président et CEO ainsi qu'au conseil d'administration de la société. Il succède à Clark Hale, qui a quitté le groupe après un mandat de sept années, pendant lequel il a participé au renforcement de la société notamment par l'intégration d'investisseurs au capital de l'entreprise

familiale. Diplômé d'un MBA, Kevin Holleran possède trente années d'expérience dans le domaine des marchés financiers à vocation industrielle. Il a auparavant occupé le poste de président & CEO de Textron Specialized Vehicles, fabricant de véhicules et équipements spéciaux pour applications commerciales ou de loisirs. Fort de ses expériences et de ses compétences, Kevin Holleran intègre Hayward afin de mener à bien le plan de croissance stratégique de l'entreprise.

Hayward - [www.hayward.fr](http://www.hayward.fr)

# CRÉÉZ DE LA VALEUR !



Natural Pool<sup>®</sup>  
series

UNE LIGNE ET DES SERVICES PREMIUM  
EXCLUSIVEMENT DÉDIÉS AUX  
PROFESSIONNELS

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

Pool  
TECHNOLOGIE

## **SOCIÉTÉ**

### **FMP : nouvelle gamme pour les piscines publiques**

Implanté en région toulousaine depuis 1976, le fabricant de liners et de couvertures FMP est également distributeur de matériels nécessaires à la construction et à l'entretien des piscines publiques et privées.

L'entreprise GEMAS quant à elle, créée en Turquie en 1993, est forte de 5 unités de production représentant une superficie totale de plus de 15 000 m<sup>2</sup>. GEMAS, déjà implantée en Afrique, Asie, Europe centrale, Moyen-Orient et dans les pays scandinaves, a la volonté de se développer en Europe occidentale et en Europe de Sud. De ce fait, elle est présente sur les principaux salons internationaux.

Soucieux de la qualité des produits qu'il distribue, FMP a procédé durant 2 années à l'évaluation de la qualité des produits et des services de la société GEMAS. Durant cette période, FMP a tout particulièrement apprécié la réactivité dont a fait preuve GEMAS pour la mise aux standards européens de ses gammes de produits, les rendant ainsi parfaitement adaptés au marché occidental.

Aujourd'hui, FMP et GEMAS, forts de cette expérience, ont conclu des accords de distribution pour la France et l'exportation. Ces accords concernent les matériels pour piscines privées, mais également pour piscines publiques, où l'offre GEMAS est importante :

- filtres verticaux jusqu'à 3 m de diamètre, hauteur de filtration 1 ou 1,20 m, pression d'utilisation 2,5 à 6 bars, polyester laminé, standard ou haut rendement, et bobinés garantis 10 ans ;

- filtres horizontaux jusqu'à 2,5 m de diamètre et jusqu'à 5 m de longueur, hauteur de filtration de 0,6 m à 1,2 m, pression d'utilisation 2,5 à 4 bars. Ces filtres sont superposables.

Tous les filtres GEMAS permettent de multiples options allant jusqu'à la personnalisation complète pour satisfaire aux différentes contraintes d'installation.

GEMAS piscines publiques, c'est aussi :

- une gamme très étendue de pompes de 1/3 CV à 20 CV haut rendement, thermoplastique ou fonte, avec ou sans préfiltre, aux caractéristiques spécifiques à chaque utilisation : filtration, cascades, toboggan, etc. ;
- des pièces à sceller ABS ou inox ;
- des goulottes en PP ou inox, cascades, fontaines et autres pièces ludiques qui peuvent être fabriquées selon les spécificités exactes de l'installation ;
- de multiples possibilités de montage pour les éclairages led type SLIM entièrement résinées, garantissant une étanchéité parfaite.

Parmi les dernières références implantées directement par GEMAS ou par l'intermédiaire de FMP :

- le Maryland d'Antibes : 9 filtres diamètre 2400 ;
- le zoo de Mulhouse : 3 filtres diamètre 1600 ;
- l'aquarium de Canet-en-Roussillon : + de 120 pompes ;
- l'aquarium d'Albany, États-Unis : 200 m<sup>3</sup> / 2 filtres diamètre 1600 ;
- l'aquarium d'Antalya, Turquie : 5000 m<sup>3</sup> / 30 filtres diamètre 2400, 10 filtres

diamètre 1400, 40 filtres série privée, 41 pompes 10 CV, 115 pompes série privée ;

- le centre national de football de Rabat, Maroc / 6 filtres diamètre 2000, 9 pompes ;
- l'aquarium d'Ispahan, Iran : 1500 m<sup>3</sup> / 10 filtres diamètre 2000 ;
- l'aquarium de Dubaï : 4000 m<sup>3</sup> / 10 filtres horizontaux 1600 x 4500.

FMP enrichira ce partenariat avec GEMAS d'un appui solide en termes de support technique, avec l'objectif de permettre à ses clients professionnels de développer leurs ventes en toute sérénité.

**Contact : [info@fmp-fr.eu](mailto:info@fmp-fr.eu)  
Tél. +33 5 61 27 71 75**





## SOCIÉTÉ

### Inauguration de l'agence SCP de Vendargues (34)

Le beau temps était de retour le 25 octobre dernier sur la région de Montpellier pour l'inauguration officielle de la nouvelle agence SCP située à Vendargues.

Rattachée à l'agence de Rodez et organisée sur le modèle « Comptoir Express », déjà en place à Antibes, cette structure, qui a ouvert ses portes le 1<sup>er</sup> juillet dernier, a pour objectif de servir l'ensemble des professionnels de la région de Montpellier en leur apportant proximité – notamment avec des produits adaptés aux besoins de la clientèle locale – et flexibilité.

Tout a été pensé pour servir le plus rapidement possible le professionnel qui trouve ici :

- les marchandises à forte rotation disposées près du comptoir, prêtes à emporter ;
- des présentations de gammes mises en avant ;
- 900 m<sup>2</sup> de stock permanent ;
- un approvisionnement assuré sous 24 heures des produits non disponibles ;
- le service « Priority Drive » accessible depuis le site Pool 360 ou par téléphone, qui permet aux professionnels de réaliser un appréciable gain de temps. En effet, 2 heures après la saisie de la commande sur le site, leur marchandise est prête à emporter au comptoir. Ce service a déjà été déployé dans l'ensemble des agences SCP.

Au cours d'un entretien réalisé lors de cette journée, Jean-Louis Albouy, directeur général SCP France, nous a présenté les nouveaux services qui seront disponibles dès la saison 2020 avec notamment :

- un camion plateau pouvant livrer directement le chantier d'un professionnel depuis l'agence ;
- la mise à disposition, sous 24 heures, de l'ensemble des références figurant sur les 880 pages du catalogue pièces détachées SCP.

L'inauguration de l'agence s'est faite sous le signe de la convivialité et son point d'orgue a été, tradition aveyronnaise oblige, la dégustation d'un excellent aligot qui a régalé l'ensemble des convives.

SCP - [agence.montpellier@scppool.com](mailto:agence.montpellier@scppool.com)



L'équipe de l'agence SCP de Vendargues (34)



Profitez de nos  
**OFFRES DE PRÉ-SAISON**  
Et bénéficiez d'avantages exclusifs !

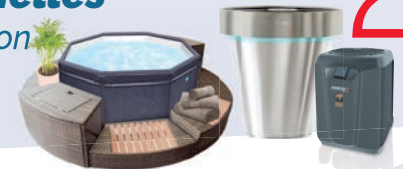
**1** Nos nouveautés  
En avant-première

★ NOUVEAUTÉ  
2020



**Des conditions tarifaires  
exceptionnelles**  
sur une sélection  
de produits

**2**



**3** De nombreux cadeaux



★ NOUVEAUTÉ  
2020

Un paiement jusqu'à

**10 fois**  
sans frais

**4**

Pour découvrir notre  
**guide de pré-saison 2020**



Contactez  
directement votre  
commercial Poolstar  
ou  
notre service support :  
[contact@poolstar.fr](mailto:contact@poolstar.fr)

## **SOCIÉTÉ**

### **Fluidra & Zodiac s'organisent avant la fusion planifiée pour mars 2020**

Alors que la fusion entre les groupes Fluidra & Zodiac® a été actée au niveau mondial en juillet 2018, c'est désormais à la France d'organiser le rapprochement de ses 2 unités, planifié pour mars 2020. Aujourd'hui, les 2 sociétés, Fluidra Commercial France et Zodiac® France, sont 2 entités dirigées par Stéphane Figueroa dont les équipes collaborent depuis maintenant plus d'un an pour organiser de façon optimale cette union et suivre la feuille de route tracée par Stéphane Figueroa : être au plus près des attentes des clients, leur apporter les meilleurs produits et le meilleur des services.

La nouvelle organisation opérationnelle du groupe a été révélée durant le salon de Barcelone au mois d'octobre dernier :

- **le service marketing**, orchestré par Stéphanie Morin, est composé d'une équipe de 8 personnes qui exercent sur les 2 sites de Perpignan(66) et de Bron (69) ;
- **le service formations Fluidra Pro Academy** centralisé sur le site Zodiac de St-Barthélemy-d'Anjou (49) est managé par Cédric Cailleau. Une seule et même équipe pédagogique d'experts (intervenants mixtes AstralPool/Zodiac®) pour soutenir des formations professionnelles de qualité auprès des clients, prospects et collaborateurs pour toutes les marques et toutes les catégories de produits réunies ;
- **les services comptabilité & finance** sont pilotés par Christian Diaz, directeur adjoint et financier, et organisés entre les sites de Perpignan (66) et Genas (69).

**Le top management est en place avec des « ex » Fluidra France et des « ex » Zodiac®** : Jean-Marie Geffroy (Fluidra), directeur développement et stratégie, Jean-Philippe Guilmeau (Zodiac®), directeur commercial Pool, Luc Vazeilles (Fluidra), directeur commercial business unit, Hervé Laronze (Zodiac®), directeur service client, Ludovic Carrère (Fluidra), directeur des opérations, Delphine Chesnel (Zodiac®), responsable commerciale pour Fluidra Belgique

et l'export, Norbert Tassi (Fluidra), responsable commercial pour le segment DESC (distributeurs électriques, sanitaires & chauffage). Jean-Baptiste Picq (Zodiac®) et Pascal Delclevé (Fluidra) occupent respectivement les postes de responsable grands comptes et responsable clients web.

Du côté des unités de production et de distribution, Paul Oriol reste à la place de directeur commercial pour Fluidra Industry France et José-Angel Gonzalez à celui de directeur opérationnel pour Pool Web (pièces détachées).

### **Une planification étape par étape des départements commerciaux**

Pour les clients, qu'ils soient clients Fluidra ou Zodiac®, pour la plupart habitués de longue date à leur contact, ils gardent les mêmes interlocuteurs commerciaux. La nouvelle carte se dessinera de manière progressive en concertation avec les différentes équipes, dans le respect de leurs aspirations personnelles, et sera définitivement opérationnelle pour le salon Piscine Global 2020.

Le catalogue commun, quant à lui, sera exceptionnellement édité au mois de mars prochain, date de la fusion.

**Fluidra - [www.fluidra.com](http://www.fluidra.com)**



Réunie autour de Stéphane Figueroa, sur le stand Fluidra lors du salon de Barcelone, une partie du nouveau top management.



## **SOCIÉTÉ**

### **Stéphane Ledru Directeur Commercial France de Pentair Aquatic Systems Europe**

Dans le cadre de son développement stratégique, Pentair Aquatic Systems Europe a annoncé qu'en date du 30 septembre 2019, Stéphane Ledru avait rejoint l'effectif au poste de Directeur Commercial France.

### **Une expérience de plus de 20 ans sur le marché de la piscine**

Dans ce rôle, Stéphane Ledru 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.

Il jouit d'une expérience de plus de 20 ans sur le marché de la piscine au travers de diverses missions dans des entreprises leaders du secteur.

**Pentair - [www.pentairaquaeurope.com/fr](http://www.pentairaquaeurope.com/fr)**

Hivernez sereinement  
grâce aux services SCP

COMMANDEZ 24H/24H FACILEMENT

## SOCIÉTÉ

### Espa parrain de la promotion 2019-2021 de Pierrelatte

Les pompes Espa parrainent la promotion 2019-2021 du centre de formation de Pierrelatte. À ce titre, l'entreprise a invité les apprentis à visiter le site de production Espa de Banyoles. Durant la visite, ceux-ci ont pu découvrir et apprécier l'ensemble des opérations que nécessite la fabrication d'une pompe.

Le lendemain, reçus cette fois-ci sur le stand Espa du salon Piscina Wellness, ils ont témoigné de leur gratitude à leur parrain en lui remettant une spécialité drômoise : un Coteaux du Tricastin qui semble faire le bonheur de Laurent Montserrat !

Espa - [www.espa.fr](http://www.espa.fr)



## SOCIÉTÉ

### Gaches Chimie

Les sourires étaient radieux sur le stand de Gaches Chimie ! En effet, après Piscine Global en novembre dernier, la société a reçu durant Piscina & Wellness un nouveau prix de l'innovation pour son réducteur de stabilisant.

Gaches Chimie - [www.gaches.com](http://www.gaches.com)



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



N'ATTENDEZ PLUS AU COMPTOIR !



Commandez, venez, c'est prêt !



7 AGENCES EN FRANCE :

AIX, ANTIBES, BORDEAUX, LYON, TOURS, RODEZ  
ET MONTPELLIER (nouveau)

## **SOCIÉTÉ**

### **Accord entre Fluidra France et l'entreprise espagnole Mallor**

À l'occasion du Salon Piscina & Wellness 2019 de Barcelone, les entreprises Fluidra France et Mallor ont établi les prémices d'un accord pour le marché français. Cette collaboration sera effective en courant d'année 2020.

L'entreprise Carlos Mallor SLU, du même nom que son dirigeant, a été fondée en 2006 et est implantée dans la province de Zaragoza (Espagne). Spécialisée dans les systèmes de construction préfabriqués et modulaires, Carlos Mallor propose les panneaux composites Estirepur bénéficiant d'une isolation énergétique unique, pour plus d'efficacité énergétique, ainsi qu'un process 3D performant pour donner la forme souhaitée à chaque module.

Les modules, commercialisés en France sous la marque AstralPool, permettent la construction et la rénovation de piscines et spas de toutes dimensions et formes. 100 % sur mesure, ce système modulaire présente les avantages suivants :

- légèreté ;
- possibilité de réaliser une structure autoportante et étanche ;
- excellente isolation thermique ;
- facilité et rapidité d'installation grâce au pré-équipement réalisé en usine.

Légers, les modules composites sont parfaitement adaptés aux espaces tels que rooftops, sous-sols, appartements-terrasses.

Imperméables et armés, ils sont prêts à recevoir un revêtement liner, membrane PVC armée ou mosaïque. Les modules étant pré-équipés de tous les accessoires, pièces à sceller et traversées de paroi, l'étanchéité de l'ouvrage final est garantie. Le système garantit la résistance aux charges d'eau grâce à un allègement structurel jusqu'à 2 400 kg/m<sup>3</sup> par rapport au béton traditionnel.

**Fluidra - [www.fluidra.com](http://www.fluidra.com)**



Yannick Merlos (Fluidra), Stéphane Figueroa, Carlos Mallor et Pedro Polo (Mallor) sur le stand Fluidra lors de la signature de l'accord.

## **SOCIÉTÉ**

### **Poolstar renforce sa structure**

Après la nomination, durant l'été 2019, de Mathias Werner en qualité de chef produit « Pompes à chaleur », Poolstar renforce son organisation et annonce l'arrivée de nouveaux collaborateurs :

- Fabienne Pieri rejoint l'entreprise au poste de responsable marketing et communication (photo 1) ;
- Éric Tome Belmonte prend le poste de directeur des ventes (photo 3).

Lors du salon Piscina & Wellness, nous avons également fait la connaissance de Monique Ridder, responsable export (photo 2).

2 nouveautés mises en avant sur le stand Poolstar :

- l'électrolyseur Poolex Pure (photo 4) ;
- Poolex Variline, une pompe à vitesse variable (photo 4).

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



**SOCIÉTÉ**

**Fluidra vient de fêter son cinquantième anniversaire**

C'est à Barcelone, durant le salon Piscina & Wellness, que Fluidra a fêté ses 50 ans. Afin de célébrer cet événement, la société avait convié clients, partenaires et collaborateurs, le jeudi 17 octobre, à une soirée festive qui s'est déroulée en 2 étapes :

- un spectacle nautique au CNAB, le Club Natació Atlètic-Barceloneta ;



1



2



3

• un dîner dans le cadre exceptionnel de la Casa Llotja de Mar, un superbe bâtiment du XIV<sup>e</sup> siècle, lui-même construit sur les vestiges de magasins de marchandises. L'occasion pour Eloi Planes, président exécutif de Fluidra, de revenir, lors de sa prise de parole, sur les grandes étapes de l'histoire du groupe.

C'est en 1969 que Fluidra a vu le jour à l'initiative des 4 familles fondatrices. Après ses premiers succès en Espagne, la société a perçu le très important potentiel que représentait l'élargissement de sa clientèle à l'échelle internationale. C'est ainsi que dès les années 1970, Fluidra a amorcé son développement à l'étranger en s'installant en France et en Italie. Durant les 2 décennies suivantes, la société s'est consacrée à consolider ses activités non seulement en Espagne mais également à l'international en ouvrant des filiales en Europe et au Moyen-Orient. En 2002, Banco Sabadell entre au capital de l'entreprise, à hauteur de 20 %, rejoignant ainsi le conseil d'administration. En 2003, la société est chargée d'installer la piscine olympique Skypool autoportante au Palis Sant Jordi de Barcelone, à l'occasion des championnats du monde de natation. 4 ans plus tard, l'entreprise est cotée à la Bourse espagnole. En 2018, une nouvelle étape est franchie avec la fusion Fluidra-Zodiac.

Eloi Planes se souvient : « Depuis nos humbles débuts, il y a 50 ans, le fait de 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 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. » Fluidra s'est toujours engagée à créer la perfect pool experience en collaboration avec les professionnels de la piscine et ce afin de satisfaire le client final, et elle se réjouit de pouvoir le faire avec les générations à venir. « L'expérience en héritage depuis 50 ans prouve que l'aventure ne fait que commencer », a souligné Eloi Planes.

**Fluidra - [www.fluidra.com](http://www.fluidra.com)**



4



5

1. Le spectacle nautique au Club Natació Atlètic-Barceloneta
2. Hommage rendu, durant la soirée, aux fondateurs du groupe
3. La piscine olympique Skypool, lors des championnats du monde de natation en 2003
4. Les fondateurs de Fluidra
5. 2018, une date clé : la fusion Zodiac / Fluidra

# Conférence de presse de la FPP

## 2019 : 4<sup>E</sup> ANNÉE DE HAUSSE CONSÉCUTIVE

Le 5 novembre dernier, la FPP a convié les journalistes à participer à sa traditionnelle conférence de presse. Parmi les sujets abordés : les chiffres 2019 du marché, les engagements des professionnels vis-à-vis de l'environnement ainsi que les Trophées de la piscine et du spa de cette 14<sup>e</sup> édition.

Texte : Carine Dal Gobbo



Gilles Mouchiroud, président de la FPP, a de bonnes raisons de se réjouir en présentant les chiffres 2019 du marché. En effet, fin juin 2019, le nombre de piscines vendues en France, sur l'année écoulée, enregistrait une croissance de + 10,5%. Constat encore plus satisfaisant, le chiffre d'affaires des professionnels a connu une nette progression de + 15,5% tandis que les constructions de piscine ont enregistré de bonnes performances aux cours des 6 premiers mois de l'année avec une hausse de + 13,5%. Enfin, les devis établis au 1<sup>er</sup> semestre 2019 laissent présager une fin d'année prometteuse, avec une évolution globale du nombre de devis de + 5% sur 12 mois.

### Démocratisation du marché

Le marché de la piscine en France bénéficie d'un phénomène de démocratisation. Cette tendance s'explique par l'accessibilité au marché

pour tous selon leurs niveaux de revenus. L'étude menée par Decryptis pour la FPP en 2018 met en lumière que les piscines ne sont plus uniquement réservées aux classes les plus aisées de la société. En effet, 42,2% des possesseurs de piscines enterrées ou hors sol fixes touchent des revenus mensuels compris entre 1500 € et 3000 €, tandis que 31,9% des propriétaires perçoivent entre 3000 € et 4500 € par mois et que seulement 20,4% gagnent plus de 4500 € mensuels.

### Tour d'horizon 2018

Fin 2018, le parc français des piscines privées à usage familial de plus de 10 m<sup>2</sup> était composé de 2 510 000 piscines (plus de 1,3 million de piscines enterrées et plus de 1,2 million de piscines hors sol), soit 1 bassin pour 27 habitants. Au total, 114 520 bassins ont été installés en 2018 : 64 400 piscines hors sol et 50 120 piscines enterrées. Selon une enquête

consommateurs menée par Decryptis datant de 2018, 15% des foyers français résidant en maison individuelle possèdent une piscine.

### LA FPP MET L'ACCENT SUR L'ENVIRONNEMENT

La FPP (Fédération des professionnels de la piscine) affirme sa volonté de s'inscrire dans une démarche de plus en plus respectueuse de l'environnement. Elle est à l'initiative, avec l'Afnor et le CEN (Comité européen de normalisation), d'un projet de normalisation européenne devant entrer en application d'ici le début de l'année 2023. L'objectif de la démarche est de pouvoir fournir au consommateur un aperçu complet des performances environnementales de ses équipements mais également de sa piscine dans sa globalité. La FPP s'est dotée dès 2006 d'une commission développement durable. Ce groupe de travail est bien entendu

le moteur du projet de norme et mène une autre campagne ambitieuse, celle du recyclage des matériaux et de l'économie circulaire. L'enjeu est d'identifier et de quantifier ce qu'il est possible de recycler pour ensuite pouvoir établir des recommandations adaptées. C'est dans ce cadre qu'un guide du recyclage, destiné aux professionnels, sera publié début 2020. On y retrouvera un inventaire des obligations et solutions pour accompagner les professionnels dans leur démarche durable appliquée au cycle de vie des piscines.

La future norme, d'application volontaire, ambitionne de maîtriser davantage l'impact environnemental des piscines. Il s'agit pour cela de favoriser l'émergence d'équipements aux besoins adaptés, compatibles entre eux, à l'efficacité et la consommation énergétique optimisées. Concrètement, un référentiel de pictogrammes pertinent et objectif, fiable et comparable, est en cours de définition pour appréhender facilement les performances environnementales des équipements. S'adressant aux professionnels autant qu'aux particuliers, cette norme entend également encourager les bonnes pratiques en matière de développement durable, que ce soit via les économies d'énergie, la préservation de l'eau ou encore la réduction du bruit.



**Catégorie Piscine de moins de 10 m<sup>2</sup> / Trophée d'or**  
Réalisation : Compagnie des piscines d'Aquitaine / Diffazur Piscines



**Catégorie Couloir de nage / Trophée d'or**  
Réalisation : Piscine JMS / L'esprit piscine



# 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 Hirondelles  
BP 52 - 69572 Dardilly Cedex  
Tel. : 04 72 53 23 60  
RCS de Lyon 305 979 428

**BAYROL**  
your pool & spa water expert



## LE PALMARÈS DES TROPHÉES DE LA PISCINE ET DU SPA 2019

Cette 14<sup>e</sup> édition des Trophées de la piscine et du spa est marquée par l'apparition de nouvelles catégories en lien direct avec les problématiques du marché telles que les exigences budgétaires avec la catégorie « à moins de 20 000 € » et les besoins d'adaptation dans l'espace avec les catégories « moins de 10 m<sup>2</sup> » et « moins de 40 m<sup>2</sup> ». Les réalisations d'exception et les rénovations sont aussi mises à l'honneur, ainsi que la tendance « pool staging », présentée à la conférence de presse de la FPP en 2017. Plus de 300 dossiers ont été déposés et examinés par un jury composé de 6 journalistes de la presse grand public (tendance conso et maison déco) et de 1 expert piscine.

Divisés en 15 catégories, les Trophées de la piscine et du spa ont récompensé 34 lauréats ayant tiré leur épingle du jeu. Deux prix spéciaux du jury ont également été décernés à deux réalisations dans les catégories « couloir de nage » et « aqualudisme ».

### Vox populi

Après les journalistes, c'est au tour du grand public de voter pour ses piscines préférées. Du 1<sup>er</sup> décembre 2019 au 29 février 2020, les participants pourront se rendre sur le site internet de la FPP pour consulter la liste des 25 réalisations présentées.

Un internaute sera tiré au sort pour gagner un coffret Relais & Châteaux.

FPP - [www.propiscines.fr](http://www.propiscines.fr)

Catégorie Piscine à usage collectif / Trophée d'or / Réalisation : Aqua Diffusion / Carré Bleu

Le guide du recyclage pour les professionnels se veut le plus complet possible et poursuit différents objectifs. Il s'agit de rappeler les impératifs légaux en matière de recyclage et de valorisation des déchets, de recenser les possibilités de recyclage pour chaque catégorie de produits, mais également d'identifier les acteurs et les filières de recyclage existants. Plus largement, la finalité de ce guide est de promouvoir les bonnes pratiques environnementales auprès des professionnels pour qu'ils soient enclins à les adopter en s'appuyant sur des conseils pratiques et concrets.

La FPP a déjà édité deux ouvrages, à destination des particuliers, pour les accompagner vers une gestion maîtrisée de l'eau et de l'énergie. Il convient de rappeler les données communiquées par la FPP à ce sujet. Le volume d'eau moyen d'une piscine a été divisé par cinq depuis les années 1980, passant de 130 à 27 m<sup>3</sup> aujourd'hui. Si l'on considère qu'un tiers du volume du

bassin doit être renouvelé chaque année, la consommation type d'un bassin de 8 m x 4 m est de 15 m<sup>3</sup> par an. À titre de comparaison, une famille moyenne de 4 personnes consomme annuellement 150 m<sup>3</sup> d'eau, une fuite goutte à goutte d'un robinet représente 4 litres par heure, soit 35 m<sup>3</sup> sur une année. Et l'on considère que 15 m<sup>3</sup> sont nécessaires pour obtenir 1 kg de viande de bœuf.

De la même manière, les piscines d'aujourd'hui sont beaucoup moins énergivores que par le passé. Cette amélioration s'explique principalement par l'optimisation des systèmes de filtration, tant dans la motorisation que dans la circulation des flux ou dans l'efficacité du média filtrant. La FPP estime que la baisse moyenne est de 4 740 kWh/an, rien que pour la filtration, sur ces quarante dernières années. Mais c'est également l'avènement de nouvelles technologies, dans le chauffage ou l'éclairage, qui abaisse considérablement la consommation électrique d'un bassin.



Prix spécial Aqualudisme

Réalisation : Diffazur Piscines



Prix spécial "Couloir de nage d'exception"

Réalisation : Espace Piscine 66





## RÉUSSIR ENSEMBLE

**Vous n'avez plus le temps de gérer le back-office et le terrain**

### **GARDEZ VOTRE INDÉPENDANCE TOUT EN BÉNÉFICIANT DE :**

- 1. Droits d'entrée et les frais de démarrage L'EAU BIEN ÊTRE **OFFERT**
- 2. Une personne à la centrale dédiée pour réaliser vos outils de communication personnalisés **OFFERT**
- 3. L'accompagnement dans la réalisation de vos devis **OFFERT**
- 4. L'accompagnement technique et humain L'EAU BIEN ÊTRE **OFFERT**
- 5. La liberté de travailler avec les fabricants non répertoriés **OFFERT**
- 6. L'utilisation et le référencement de votre société sur notre site institutionnel L'EAU BIEN ÊTRE **OFFERT**
- 7. La rétrocession totale sur votre secteur des ventes de votre site marchand LES BONNES AFFAIRES PISCINES **OFFERT**
- 8. Promotions régulières de votre choix sur les réseaux sociaux L'EAU BIEN ÊTRE (Facebook, Twitter, Pinterest, Google + et Tumblr) **OFFERT**
- 9. Prix nets négociés L'EAU BIEN ÊTRE pour tous aux mêmes conditions sans notion de volume **INCLUS**
- 10. Frais de création et d'exécution de vos catalogues 4 et 52 pages L'EAU BIEN ÊTRE **OFFERT**
- 11. L'accès à notre référentiel national négocié avec les fournisseurs tout en gardant une indépendance totale de choix de fournisseurs **OFFERT**
- 12. Ateliers de travail dans votre nouveau centre national à Lyon **INCLUS**



**NOUS RECHERCHONS PEUT-ÊTRE UN PARTENAIRE  
SUR VOTRE SECTEUR...**

**[www.leaubienetre.com](http://www.leaubienetre.com)**

# Journée professionnelle “Métiers de la piscine”

## DE PIERRELATTE - 6<sup>E</sup> ÉDITION

Le 28 novembre dernier le centre de formation « Métiers de la piscine » de Pierrelatte recevait pisciniers, industriels et apprentis pour une nouvelle édition, la 6e, de sa désormais traditionnelle journée professionnelle.

Texte : Michel Dupenloup



1



2

Au fil de ses éditions, le succès de la « journée professionnelle » organisée par le centre de formation de Pierrelatte se confirme et l'édition de cette année en témoigne : plus de 400 visiteurs inscrits sont venus à la rencontre de 37 fabricants qui avaient fait le déplacement à Pierrelatte afin d'animer autant d'ateliers. Au programme, cette année, 3 thématiques fortes :

- domotique et objets connectés ;
- recherche de fuite en piscine ;
- produits de traitement spécifiques.

Sur des espaces dédiés, les visiteurs ont pu, en particulier, découvrir ou redécouvrir toute la variété et la richesse de l'offre en équipements connectés : PAC, électrolyseurs, analyseurs d'eau, solutions globales, domotique, etc.

Autre point fort de cette journée : un programme de 6 conférences qui ont toutes connu un grand succès et qui se

sont déroulées quasiment à « guichet fermé » tant elles ont été plébiscitées par les professionnels présents.

Au programme :

- « Litiges, quelle attitude adopter ? », par Eric Dujardin, président de la CNEPS ;
- « Couvertures immergées pour piscines à débordement », par Fabien Ulpat, T&A ;
- « Tâches sur revêtement : comment les traiter », par Sébastien Pobleto, Piscimar ;
- « Les fuites en piscine », par Vincent Gery, expert CNEPS ;
- « Logyconcept 3D : logiciel de création de projets », par Jean-François Promp, Logyconcept ;
- « La domotique par Pentair », par Arnaud Besson, Pentair.

Cette édition a également été l'occasion, pour les apprentis de la

# Votre sérénité est notre priorité.



DEPUIS 1964

## L'UN DES LEADERS DES ÉQUIPEMENTS DE PISCINE

En innovant constamment, HAYWARD® vous offre une gamme de produits premium, la plus large du marché.

## PARTENAIRE INVESTI AU SERVICE DE SES CLIENTS

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



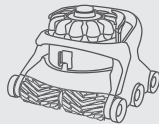
POMPES



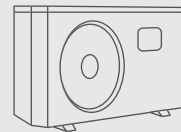
FILTRES



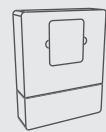
ÉCLAIRAGE



ROBOTS



POMPES À CHALEUR



TRAITEMENT DE L'EAU



## ÉVÉNEMENT Journée professionnelle à Pierrelatte

promotion sortante qui étaient présents, de recevoir sur le podium leur brevet professionnel qui couronne leurs 2 années passées à Pierrelatte. Le tirage au sort d'une tombola, sympathiquement dotée, et réalisée au profit des élèves des 2 promotions actuelles ainsi qu'un apéritif dînatoire musical ont conclu cette journée dans la bonne humeur. De l'avis de tous, cette nouvelle édition a été un franc succès. Elle a permis de réunir, une journée durant, un grand nombre d'intervenants de toute la filière piscine : fabricants, constructeurs, élèves et enseignants... Professionnalisme, passion et bonne humeur sont sans conteste ses points forts. Un grand bravo à Christelle Marsot, à Manuel Martinez ainsi qu'aux élèves et aux équipes de Pierrelatte pour la parfaite organisation de cet événement qui figure désormais en bonne place dans les agendas de très nombreux professionnels de la piscine. Rendez-vous en 2021 pour la prochaine édition !

### Les ateliers fabricants de cette 6<sup>e</sup> édition :

ABPool, Aello, APF, Bayrol, Caro'Styl, CCEI, CF Group, la CNEPS, DLV Swimo, Espa, Emploi Formation, Fluidra, Gaches Chimie, GEB, Griffon, Hayward, hth, Hydralians, Kaly Spa, Klereo, Détection fuites, Logyconcept 3D, Océdis, Ozonex, Poolcop, Pentair, Piscimar, Polytropic, Pool-Up, Pool Technologie, Poolstar, Procopi BWT, Régul'Électronique, Renolit, T&A, WA Conception, Warmpac.



- 37 espaces ateliers ont accueilli plus de 400 visiteurs durant cette 6<sup>e</sup> édition.
- Manuel Martinez et Christelle Marsot
- Animation pompes Espa plébiscitée sur le podium : épreuve chronométrée de démontage et remontage de pompes.
- Entourant Christelle Marsot et Manuel Martinez, les parrains des promotions actuelles : Christophe Mathy, Léa Composites, et Laurent Montserrat, pompes Espa.
- Sur le podium, 3 apprentis de la promotion sortante ont reçu leur diplôme des mains de Christelle Marsot, Manuel Martinez, Isabelle Henry (CFA IFIR) et Xavier Michelis, proviseur du lycée.
- Éric Dujardin, président de la CNEPS, lors de la conférence « Litiges, quelle attitude adopter ? ».
- Vincent Gery, expert CNEPS, a animé la conférence « Les fuites en piscine ».
- Une sympathique tombola organisée au profit des élèves de la formation piscine.

# AQUASWIM®

SANS ODEUR  
DE CHLORE!



## Sel 4 en 1 pour piscine par électrolyse

- ✓ Sel de haute pureté
- ✓ Anticalcaire
- ✓ Anticorrosion
- ✓ Stabilisant du chlore



Pastilles à base de sel  
conforme à la norme

EN  
16401  
qualité A

[www.experts-eau.com](http://www.experts-eau.com)



BVCert 6181559



# Le salon Piscina & Wellness Barcelona

## 25<sup>e</sup> ANNIVERSAIRE

Une nouvelle édition du salon professionnel espagnol Piscina & Wellness s'est déroulée du 15 au 18 octobre dans un contexte pour le moins compliqué. Si le marché piscine est dynamique, comme en témoignent l'ensemble des indicateurs économiques de la profession, la politique est venue perturber le bon déroulement du salon. En effet, des manifestations monstres et les blocages de la ville et de l'aéroport le vendredi par les partis indépendantistes ont impacté négativement la fréquentation du salon car beaucoup de visiteurs, et même certains exposants, ont préféré quitter la ville et la Fira dès le jeudi soir. Cependant les organisateurs, alors que le salon fermait ses portes, ont fait part de leur satisfaction en soulignant que Piscina & Wellness avait réuni 350 exposants, issus de 25 pays, confirmant ainsi sa vocation internationale.

Texte : Michel Dupenloup

### UN MARCHÉ ESPAGNOL DYNAMIQUE

Lors de la traditionnelle conférence de presse organisée durant le salon, Eloi Planes, président du salon et président exécutif du groupe Fluidra, Pedro Arrebola, président d'Asofap (l'Association espagnole des professionnels du secteur piscine) et

Angel Celorrio, directeur du salon, ont commenté les chiffres du dernier baromètre sectoriel commandé par Asofap et Piscina & Wellness. 2019 sera une nouvelle année de croissance pour la filière avec un chiffre d'affaires prévisionnel de 1,274 milliard d'euros soit une progression de 6 % par rapport

à 2018. Le chiffre d'affaires se répartit de la façon suivante : construction 36,8 %, rénovation 27,5 % et entretien 35,6 %. L'Espagne, 2<sup>e</sup> marché européen après la France, avec un parc actuel de 1 320 000 piscines, verra la construction en 2019 de 26 000 nouvelles piscines, soit une progression de 6 % versus 2018. Le secteur espagnol de la piscine compte 2 500 entreprises qui emploient 70 000 personnes.

Lors de cette conférence de presse a été annoncée la création d'un nouveau salon Piscina & Wellness qui se tiendra au mois de juin 2020 à Mexico. Le Mexique représente aujourd'hui le 1<sup>er</sup> marché piscine d'Amérique du Sud et le 10<sup>e</sup> mondial pour le wellness. Le Mexique est en effet une destination touristique très prisée pour l'ensemble du continent américain.



**ÉVÈNEMENT**  
*Piscina & Wellness*

Sur le stand **ABPool**, entourant Matthieu Bouvier et la goulotte tampon Isi-Miroir, Fabien Saussac (Filtrinov) et David Hamouni, de la société Cristalis qui commercialise les produits Flovil.



Sur le stand **Pool Technologie**, société présente sur le marché espagnol depuis 1995, les nouvelles gammes d'appareils Natural Pool dévoilées en avant-première lors du salon Piscine Global. Compacts, ces appareils bénéficient d'une esthétique high-tech et ont été pensés pour une installation pratique et une utilisation facile. Ils sont déclinés en 3 versions : Fresh, Clean et Pure. Philippe Gard nous a présenté une solution de piscine connectée développée avec Solem, une société experte dans l'irrigation connectée et qui bénéficie de 30 années d'expérience.



**Bio-UV**, spécialiste des systèmes de traitement des piscines et des spas par ultraviolets.



**POLYTROPIC**  
Le chauffage de piscine

REFRIGÉRANT R32

TUV SUD

## INNOVATIONS 2020 POMPES À CHALEUR DE PISCINE



### + DE MODÈLES

De 2 à 100 kW pour toutes les exigences, technologie Full-Inverter



### + DE CONNECTIVITÉ

Maintenance préventive à distance, app gratuite, logiciel d'aide au choix



### + DE SERVICES

Assistance clients personnalisable, garanties 3 et 5 ans avec déplacement sur site\*

\*soumis à conditions

Après le salon de Madrid en début d'année, **Mondial Piscine** était présent au salon de Barcelone avec pour objectif de développer sa présence sur le marché espagnol : recrutements de concessionnaires, présentations de la possibilité de réaliser un revêtement carrelage, très demandé en Espagne, sur le panneau Mondial Piscine. Laurent Chapuis, directeur commercial Mondial Piscine, nous a fait part de sa satisfaction à la suite des contacts établis durant ces 4 journées.



**Wa Conception** a fêté fin 2018 la fabrication de son millionième coffret électrique. Sur son stand : solutions domotiques, led nouvelle génération, etc.



Depuis octobre 2003 SCP Spain, l'agence espagnole de **SCP**, est au service des professionnels espagnols.



**Sorodist**, spécialiste depuis 25 ans des tubes, raccords PVC et vannes. À son catalogue, on trouve également Heat Cover, un liquide 100 % biodégradable qui réduit le phénomène d'évaporation de l'eau et les pertes calorifiques des bassins.



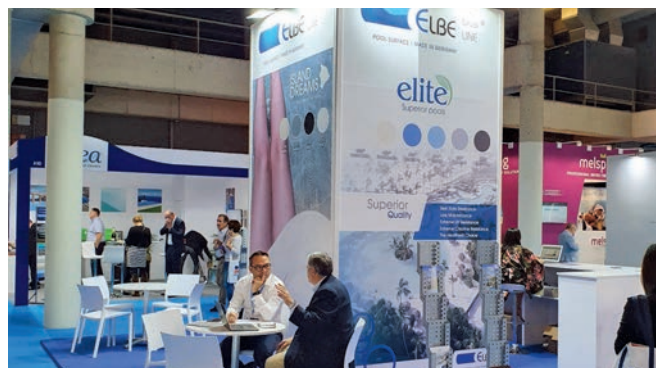
Avec plus de 60 points de vente, le réseau **Hydro Sud Direct** est présent dans toutes les régions d'Espagne.



Chez **Renolit** : la gamme de membranes 200/100 Alkorplan Touch, dont la texture rappelle celle du sable ou de la pierre.



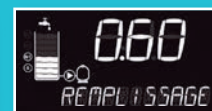
**Elbtal Plastics** est un fabricant allemand de membranes armées dont l'ensemble de la production est consacré au marché de la piscine. Tout particulièrement mises en avant sur le stand : Island Dreams, une membrane armée 3D imprimée, Elite, une membrane armée sans phtalates et 3 D Royal, une nouvelle gamme 3D déclinée en 3 décors.





## Bulleur

### GESTION DE NIVEAU POUR PISCINES À DÉBORDEMENT



Sans sonde,  
flotteur  
ou tige  
métallique

Garantie

**3**  
ANS

• TECHNOLOGIE UNIQUE

Calcul du niveau d'eau sans contact électrique

• Sans sonde, flotteur ou tige métallique

Insensible à la corrosion

• Réglages directement sur le coffret

Sans manipulation dans le bac tampon

• Affichage simple et précis

Affichage des actions en cours, affichage de la hauteur d'eau dans le bac tampon, écran LCD

• Sécurité de remplissage

Chez **Toucan Productions**, des produits appréciés pour l'entretien des bassins : Net'Skim, Water Lily, Pool'Gom, Pool'Gom XL et le « petit dernier », Easy Pool'Gom.



Le fabricant espagnol **Mon de Pra** possède également une usine en France. Sa gamme Ceramic de Luxe reprend des coloris inspirés des pierres précieuses et bénéficie de 10 ans de garantie sur le gel coat, 20 ans de garantie acide osmotique et 30 ans pour la structure.



Le logiciel de gestion intégré **Extrabat Piscine** est, depuis maintenant 2 ans, également à la disposition des professionnels espagnols.



*Offrez-vous la tranquillité*

NOUVEAU SITE INTERNET

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

04 94 73 24 93

**ÉVÉNEMENT**  
*Piscina & Wellness*

**RP Industries** a fêté le mois dernier son 25<sup>e</sup> anniversaire. L'entreprise est présente sur les marchés européens avec ses différentes marques dont : Linov, liners et couvertures, Soléo, structures panneaux acier, Innoblock, blocs de coffrage béton/polystyrène, Fabistone, dalles et margelles en pierre reconstituée.



Chez **Hayward**, nous avons notamment remarqué le coffret H-Power Connect, qui permet de contrôler la pompe de filtration ainsi que l'éclairage de la piscine par Bluetooth, et une nouveauté : l'électrolyseur Salt & Swim 2.0, qui couvre une large gamme de production de chlore et qui dispose de réglages faciles et précis grâce à son affichage LED.



**Hexagone Manufacture**, spécialiste des robots pour piscines de collectivité, présentait au marché espagnol Crocodile Rock, un robot premium destiné aux piscines résidentielles.



Chez **Klereo**, plusieurs nouveautés : l'électrolyseur hybride fonctionnant avec seulement 2 g de sel/l, la gamme Kalypto, des appareils connectés assurant la désinfection ainsi que la régulation pH et Klereo Domo. Ce dernier, raccordé au coffret électrique existant, permet d'automatiser toutes les fonctions de la piscine, de les consulter et de les piloter à distance via une connexion Internet.

Parmi les produits et solution présentés par **Pentair** : une large gamme de pompes à vitesse variable et de filtres, des systèmes d'automatisation et de désinfection, ainsi que des électrolyseurs, des nettoyeurs des animations d'eau et des éclairages.



**Abrisud**, leader européen de l'abri de piscine.



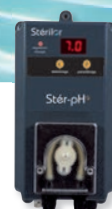
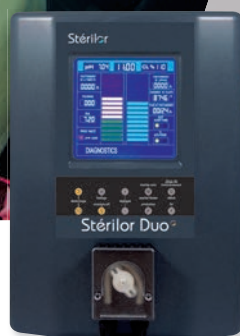
**CCEI** présentait parmi d'autres nouveautés le contrôleur Brio WIL qui permet, connecté à un assistant vocal tel qu'Alexia ou Google Home, de contrôler avec la voix l'ambiance lumineuse de la piscine.



ENGAGÉ POUR



La  
FRENCH  
TECH



# Stérilor

## ÉLECTROLYSE DE SEL, RÉGULATION & DOSAGE

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.**

Nextpool<sup>x</sup>  
GROUP



# Salon Aquanale Cologne

## PLUS INTERNATIONAL

La ville de Cologne a accueilli du 5 au 8 novembre la dernière édition du salon professionnel allemand Aquanale, dédié à la piscine, au sauna et au bien-être. Cette année, Aquanale a intégré pour la première fois sous un même espace, le FSB, salon des espaces de plein-air, des centres sportifs, des piscines publiques et des installations de loisirs.

Texte : Michel Dupenloup

### UNE FRÉQUENTATION EN HAUSSE

Alors que le salon fermait ses portes, les organisateurs faisaient part de leur satisfaction quant au bilan de ces 4 journées : une fréquentation en hausse de 6 % avec un total de 28 000 visiteurs

issus de 128 pays. Ils ont souligné également le côté international de la manifestation avec 67 % de visiteurs internationaux (ils représentaient 62 % des visiteurs lors de la précédente édition en 2017) et une progression

significative des visiteurs venant de Belgique, d'Italie, du Royaume-Uni et d'Europe de l'Est.

Côté exposants, ils étaient 281, dont 157 exposants étrangers, issus de 31 pays.

### LE TOUR DU SALON EN IMAGES

Sur le stand **Poolstar**, à côté d'autres nouveautés dont les pompes à vitesse variable Variline et les électrolyseurs Poollex Chloe, la gamme des pompes à chaleur Poollex Artic Line Premium. Spécialement conçue pour les régions froides et les zones de montagne, Artic Line Premium fonctionne jusqu'à une température de  $-25\text{ °C}$ . (COP de 3 à  $-7\text{ °C}$  ou de 2 à  $-25\text{ °C}$ ).

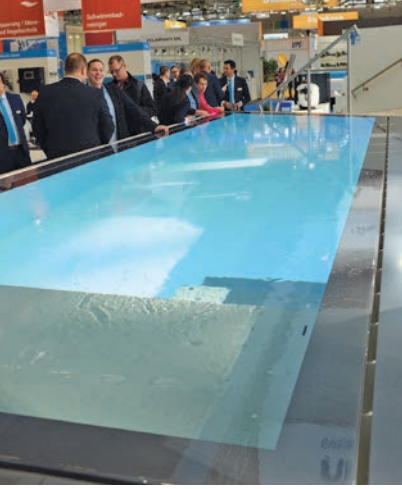


**Fluidra** a décroché, durant le salon, 2 trophées lors de la cérémonie des « Golden Wave » : à l'honneur, la piscine Laghetto Playa Living ainsi que l'analyseur d'eau connecté Blue Connect Plus.



**hth**, produits de traitement pour piscines familiales et collectivités.





Très remarqué sur le stand **Niveko**, la piscine à débordement Underflow, primée lors de la cérémonie des « Golden Wave ».

Chez **Binder**, les turbines de nage à contre-courant HydroStar.



Vaste stand pour **Nextpool** présent en Allemagne avec l'ensemble de ses gammes de produits. Parmi les nouveautés : la commande via Appli Smartphone, pour l'ensemble des volets immergés, est proposée désormais en série. Autre nouveauté : les volets immergés en fond de bassin Diver sont désormais équipés de pièces de structure anticorrosion Non'Co.



**Piscines Magiline** est présent sur les salons allemands depuis de nombreuses années. Cette présence confirme la volonté de l'enseigne de se développer en Allemagne, en Autriche, en Suisse ainsi qu'au Benelux.



DESIGN, ÉLÉGANCE  
ET EFFICACITÉ.

# PURO COMPACT



La solution tout-en-un pour le pur plaisir de nager.

Pour les puristes, PURO COMPACT est une installation de nage à contre-courant avec technologie «FlatStream» éprouvée – une solution tout-en-un avec buse jet plat, commande PIEZO et aspiration intégrées.

**Jet Stream** **uwe**

uwe France SARL · ZI des Sablons · Rue de l'Orange  
45130 Meung sur Loire · Téléphone 02 38 44 25 12 · jet@uwe.fr

Nouvelle participation à un salon allemand pour **Sorodist**, le spécialiste des vannes, raccords et canalisation PVC, basé à Elne, tout près de Perpignan. Depuis cet été, l'entreprise bénéficie d'un nouveau site logistique à Nantes destiné à desservir le nord-ouest de la France. À son catalogue, le nouveau tuyau souple NovoFlex et NovoFlex AC. Un stabilisateur de température permet à ces produits de garder leur souplesse, même à basse température. NovoFlex AC bénéficie également d'une protection contre le chlore.



Sur le stand **Hayward**, l'électrolyseur Salt & Swim 2.0 a retenu l'attention de nombreux visiteurs. Il couvre une large gamme de production de chlore 8, 16, 22, 33 g/h/cl, bénéficie d'une cellule transparente, d'une détection de la couverture du bassin, de 5 réglages de production de chlore (20, 40, 60, 80 et 100 %) ainsi que d'un affichage LED qui change de couleur en fonction du réglage associé.



**SCP** est présent dans 8 pays européens et dispose d'une agence en Allemagne depuis 2011. Cet été a vu l'ouverture de la 7<sup>e</sup> agence en France située à Montpellier.



Sur le stand **Pentair**, particulièrement mise en avant, le système d'automatisation complet et connecté Maestro.

Le fabricant de piscines monocoques polyester groupe **GA**.



Sur le stand du fabricant de membranes **Elbtal Plastics**, des produits exclusifs tels que Supra, une membrane disposant d'une protection particulière, Pearl une membrane aux reflets nacrés et Island Dreams une membrane 3D.



**uwe**, toutes les gammes de nage à contre-courant Jet Stream.

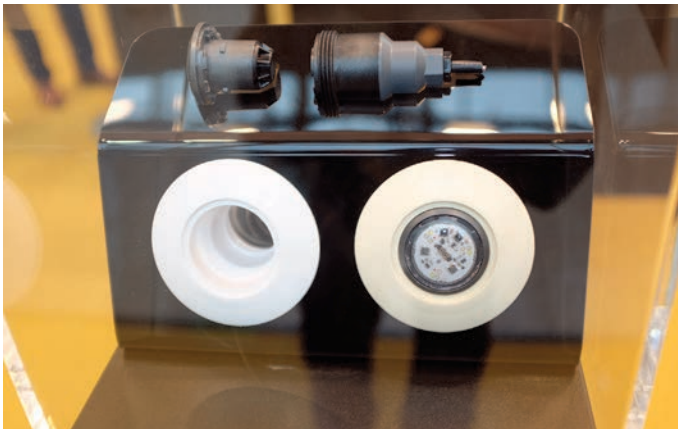


**ÉVÉNEMENT**  
**Salon Aquanale Cologne**

Chez **Walter**, parmi les gammes de produits, les couvertures à barres Walu Pool, les couvertures automatiques Walu Loc, les volets automatiques Walu Roll, la terrasse mobile Walu Deck.



Sur le stand **CCEI Micro Plug in Pool**, un micro-projecteur issu de la technologie à induction Plug in Pool, distingué lors du salon par un trophée de l'innovation « Golden Wave », le contrôleur Brio Wil qui permet, via un assistant vocal de type Alexa, de contrôler à la voix l'éclairage de la piscine et Mid Brio, une nouvelle génération de projecteurs à la fois plus puissants et plus diffusants.



Chez **Renolit**, les démonstrations de soudure de membranes ont rencontré beaucoup de succès. En présentation : Renolit Alkorplan Touch, une membrane 3D 200/100, Renolit Alkorplan Ceramics, une membrane qui réinvente la céramique et Renolit Alkorplan Xtreme, une membrane conçue pour résister aux traitements agressifs et qui offre une garantie étanchéité de 15 ans.



LA FORCE À L'ÉTAT  
 PUR POUR LES PROS.

# TriVA



L'appareil de nage à contre-courant TriVA a été spécialement conçu pour les sportifs soucieux d'atteindre des performances de haut niveau.

Grâce à sa technologie innovante FLAT, TriVA génère un courant très puissant juste en dessous de la surface de l'eau, à hauteur de la poitrine et des épaules, là où les sportifs ont besoin de sentir une résistance. Développez votre endurance et faites travailler vos muscles comme vous le souhaitez.



## ÉVÉNEMENT Salon Aquanale Cologne

En vedette chez **Mon de Pra**, la gamme de piscines Ceramic de Luxe dont les coloris s'inspirent des pierres précieuses.



**BWT / Procopi Deutschland** dispose de filiales en Allemagne, Autriche et Suisse alémanique. Sur son stand Skimmer Miroir, lauréat du Trophée Golden Wave, qui permet aux pisciniers de proposer une piscine à effet miroir pour un coût proche de celui d'un bassin classique.



**Rosa Gres**, spécialiste des produits en grès cérame.



**Hexagone Manufacture** est le leader européen des robots pour collectivité et occupe sur le marché allemand une 2<sup>e</sup> place avec près de 30 % de parts de marché. Sur le stand de l'entreprise figurait également en bonne place Crocodile Rock, une gamme de 4 robots premium destinée aux piscines privées.



Les solutions domotiques proposées par **Unicum** offrent à l'utilisateur différentes possibilités pour ouvrir et fermer son bassin : télécommande portable ou murale et adaptateur pour gérer cette fonctionnalité d'un Smartphone, grâce à une appli dédiée. Cette appli permet de configurer un code de sécurité ainsi que la puissance, et donc la portée, du Bluetooth et obtenir ainsi un montage conforme à la norme NFP.



Sur le stand **Kerlis**, les nouveautés de la gamme XPRO dont le balai Hydro Jet pour volets et couvertures. Il se connecte à un tuyau d'arrosage et possède une brosse doublée d'une raclette intégrée.





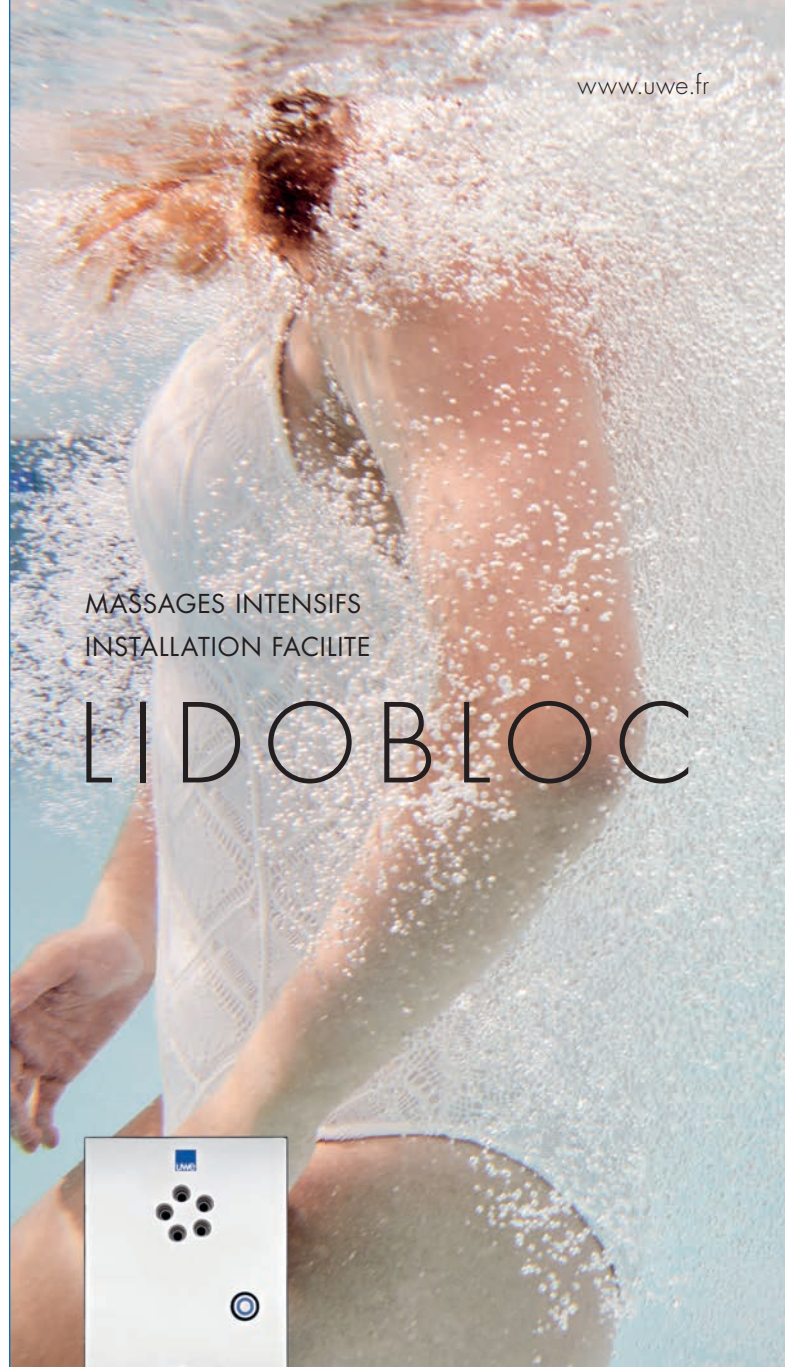
Chez **CF Group** l'univers Live Pool, l'application conçue pour l'utilisateur de la piscine s'enrichit de nouvelles fonctionnalités. Elle permet la gestion automatique de la qualité de l'eau ainsi que des paramètres pH et redox, adapte le temps de filtration en fonction de la température de l'eau et pilote l'éclairage du bassin. Elle dispose désormais du module Live Pool Protect, un système de reconnaissance faciale pour gérer l'accès au bassin.



Si une personne non autorisée approche de la piscine, cette personne pouvant être un jeune enfant, une alarme se déclenche. À l'inverse, si une personne autorisée dont le visage est connu par le dispositif approche, alors l'accès au bassin lui est ouvert et le dispositif permet de l'accueillir avec ses préférences : éclairage, mise en fonction de la nage à contre-courant, etc.

**Pool Technologie** est présent en Europe centrale ainsi qu'en Europe de l'Est. Pour Philippe Gard, qui préside aux destinées de l'entreprise, le marché allemand reste encore peu ouvert à l'électrolyse et cela est probablement dû au fait qu'historiquement d'autres technologies, telles que les appareils de dosage, y sont fortement implantés. Cependant, il constate un excellent accueil de la part des professionnels allemands pour Natural Pool, la nouvelle gamme Pool Technologie.

« Cela est certainement dû au design de ces appareils, précise-t-il, à la fois international et vecteur de tous les codes de la haute technologie. Ce design traduit à la fois la rondeur de la marque mais aussi, par son graphisme proche du cubisme, le sérieux du produit. C'est finalement quelque chose de très germanique. »



MASSAGES INTENSIFS  
INSTALLATION FACILITE

LIDOBLOC



LIDOBLOC est un système d'hydromassage double zone composé de dix jets Wellness. La commande PIEZO est intégrée à la façade en inox poli miroir de grande qualité. Il s'installe verticalement ou horizontalement en paroi de piscine et peut être également utilisé en nage à contre-courant.

LIDOBLOC est l'attraction dans chaque bassin public ou privé.



Aquanale fut également l'occasion pour notre confrère et partenaire, le magazine **Schwimmbad + Sauna**, de remettre lors de la cérémonie des « Golden Wave » pas moins de 21 Trophées de l'innovation.



**Parmi les lauréats, nous avons tout particulièrement remarqué :**



**CCEI** pour **Micro Plug in Pool**, un micro-projecteur à LED, issu de la technologie à induction Plug in Pool. Il se divise en deux parties : une embase vissée dans une traversée 1,5" standard et un projecteur sans fil qui se clipse dans la traversée de paroi. Quelques secondes suffisent pour le changer. Ce trophée est d'autant plus remarquable qu'à notre connaissance c'est la première fois qu'un industriel français est distingué lors d'un salon allemand.

quable qu'à notre connaissance c'est la première fois qu'un industriel français est distingué lors d'un salon allemand.

**Niveko**, pour sa piscine à débordement **Underflow** qui donne l'illusion que l'eau disparaît sous la terrasse.



**Fluidra** pour **Playa Living**, une minipiscine créée par Piscine Laghetto personnalisable qui intègre également hydromassage et chauffage.

**Fluidra** pour **Blue Connect Plus**, un analyseur d'eau de piscine connecté qui donne également accès au professionnel à la plateforme Virtual Pool Care pour un suivi à distance.



**BWT / Procopi** pour son **Skimmer Miroir** qui permet aux pisciniers de proposer une piscine à effet miroir pour un coût proche de celui d'un bassin classique.



**Bayrol** pour **Protect and Shine**, un liquide 2 en 1, prêt à l'emploi qui ralentit l'encrassement de la ligne d'eau et des skimmers, grâce à sa formule anti-redéposition et qui rend l'eau cristalline et scintillante.

# Aquafeat®

POUR LES CONSTRUCTEURS DE PISCINES BÉTON ARMÉ DE QUALITÉ

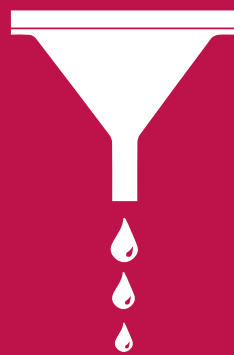


LE COFFRAGE PERDU  
AVEC FERRAILLAGE INTÉGRÉ  
POUR LA CONSTRUCTION DE PISCINES  
ET BASSINS EN BÉTON ARMÉ

UNE RÉSISTANCE SANS ÉGAL

UNE FACILITÉ DE MONTAGE  
REMARQUABLE

UNE RÉALISATION QUALITATIVE  
EN UN TEMPS RECORD



LE RÉCUPÉRATEUR  
D'EAU DE PLUIE SANS LIMITE DE VOLUME

LE BASSIN D'AGRÉMENT  
LE MUR VÉGÉTAL  
LE MUR DE SOUTÈNEMENT  
LE LOCAL TECHNIQUE...

DE NOMBREUSES POSSIBILITÉS



POUR EN SAVOIR PLUS  
CONTACTEZ-NOUS



# Paysalia 2019

## 10 ANNÉES COURONNÉES DE SUCCÈS

Pour sa sixième édition, Paysalia a poursuivi sa dynamique et renforcé la réussite qui le caractérise depuis dix ans maintenant. Le « salon paysage jardin & sport » s'est déroulé du 3 au 5 décembre derniers et n'a pas désempilé malgré les conditions qui n'étaient pas des plus favorables (avec la grève nationale). Plébiscité par les exposants et les visiteurs, cet événement est clairement devenu un rendez-vous incontournable pour l'ensemble de la filière paysage au sens large... jusqu'à la piscine !

Texte : Benoît Viallon



Depuis dix ans, Paysalia se positionne comme un événement fédérateur de la filière paysage, jardin et sport. La dynamique du salon reflète celle du marché, porté par une demande des particuliers qui ne cesse de croître (+ 7 % au premier semestre 2019 selon le baromètre Unep-Val'hor-Agrica). Le jardin est plus que jamais au cœur des aspirations des ménages : sa place dans les foyers autant que dans la société est devenue centrale. Au cœur des maisons ou sur les terrasses des appartements, les jardins sont aujourd'hui une véritable pièce de l'habitat, qu'il soit individuel ou collectif.



EXCLUSIVITÉ  
**SORODIST**



**NOVOFLEX<sup>AC</sup>**



- ◆ Couche de protection anti-chlore
- ◆ Flexible même par basse température ( $\geq 5^{\circ}$ )
- ◆ Rayon de courbure réduit
- ◆ Spirale de renfort PVC rigide
- ◆ Garantie 10 ans



*une sélection*

**SORO  
POOL**

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

[sorodist@sorodist.fr](mailto:sorodist@sorodist.fr)

+33 (0)4 68 92 94 00

## ÉVÉNEMENT Salon Paysalia

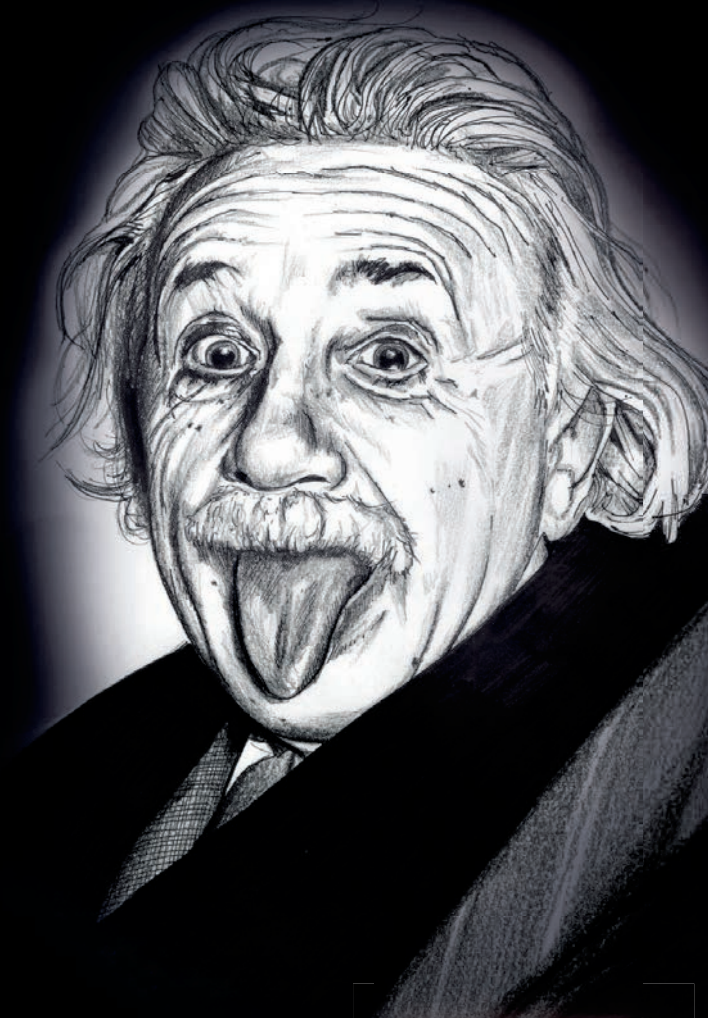
### *La piscine toujours plus présente auprès des paysagistes*

De plus en plus de réseaux exposent sur Paysalia pour ouvrir leur recrutement aux paysagistes. C'est le cas notamment d'Alliance Piscines, Carré Bleu, Cofreco, Everblue Piscines, Euro Piscine, Laghetto, L'eau bien-être/WPI pour le spa, Mondial Piscine, Piscines Magiline, Piscine Plage®, Piscines Virginia, Solid'Pool, etc.

Les nombreux pisciniers présents dans les allées du salon ont également pu échanger avec des intervenants connus par les professionnels de la piscine comme Aquatic Science, Ascomat, Extrabat, Hydraliens, Sorodist, mais également les nombreux acteurs du revêtement de sol.



# Les piscines intelligentes sont équipées d'une automatisation Klereo



Piscine connectée !



Traitement de l'eau



Automatisation & pilotage



Piscine Connectée



Piscine Bioclimatique

## Les chiffres clés du paysage

- 29 550 entreprises du paysage
- 97 300 actifs, dont 70 300 salariés
- 5,9 milliards d'euros de CA
- 2,4 salariés en moyenne par structure
- 56 % du CA de la profession est lié à la création
- 44 % du CA de la profession provient de l'activité d'entretien

## ÉVÉNEMENT Salon Paysalia



### FOCUS SUR LE CARRÉ DES JARDINIERS

En 2019, le concours Carré des Jardiniers a fait la part belle à « la place du village ». Cette thématique a inspiré le lauréat, Laurent Gras, de l'entreprise Jardins à Thèmes. Il s'est distingué des quatre autres finalistes avec un projet engagé intitulé « Le renouvellement urbain devient durable ». Ce parti pris s'inscrit en plein dans l'actualité. Car penser la place du village, c'est également désormais réfléchir au rôle du végétal dans nos villes et villages. Ce qui

est devenu un enjeu central pour les collectivités territoriales, comme le suggère Laurent Gras : « *Témoins et acteurs de la transformation urbaine du paysage, nous souhaitons apporter quelques pistes de réflexion. L'urgence écologique et le bien-être des citoyens doivent nous amener à proposer des aménagements adaptés et ingénieux.*

*Un parcours aux formes géométriques d'inspiration contemporaine, colonisé par une végétation généreuse, conduit le visiteur à une placette centrale, lieu de vie et de contemplation. L'ensemble sera agrémenté d'une végétation abondante, associée à du mobilier monolithique et à des blocs de roche imposants. »*

Le Carré des jardiniers est un concours se déroulant dans le cadre du salon professionnel Paysalia. Ouvert à tous les professionnels, concepteurs ou entrepreneurs du paysage, il se veut le reflet de la créativité et de l'excellence de cette filière. Les cinq finalistes exposent leur projet sur 200 m<sup>2</sup> durant les trois jours du salon. Le lauréat est désigné par un jury pluridisciplinaire de 16 personnalités sous l'égide de Jean Mus.

Au fil des éditions, le Carré des jardiniers s'est affirmé comme la reconnaissance suprême du métier et le Maître Jardinier comme son ambassadeur !





# Avec CARRÉ BLEU, DÉVELOPPEZ votre entreprise, DEVENEZ Créateur de Bleu

Depuis 1972, Carré Bleu affirme son positionnement sur le marché de la piscine haut de gamme en démontrant au travers de son réseau de concessionnaires, et ses 50 000 piscines déjà réalisées, son savoir-faire et son professionnalisme.



PISCINES  
**CARRÉ BLEU**



## Devenir CARRÉ BLEU, c'est bénéficier :

- d'une Enseigne leader sur le marché de la piscine haut de gamme.
- d'une image de marque forte et d'un positionnement différenciant.
- d'une offre de produits personnalisés Carré Bleu et de services dédiés.
- d'un soutien commercial et technique permanent.
- des expériences et des expertises.
- d'atouts supplémentaires pour le développement de son entreprise.

## CARRÉ BLEU, UNE ENSEIGNE POUR RÉUSSIR



**47** ans  
d'existence



**4** métiers  
Construction rénovation  
équipements services



**35%**  
projets  
d'architecte



**1** source de  
plus-value

### Contactez-nous

Jean-Marc Canton : 06 74 78 99 17 ■ [contact@carrebleu.fr](mailto:contact@carrebleu.fr) ■ [www.piscines-carrebleu.fr](http://www.piscines-carrebleu.fr)

CARRÉ BLEU INTERNATIONAL - Le Cube - 34 chemin de Fortuneau - 26200 Montélimar

# Comment développer la rentabilité de votre magasin ?

## Un point de vente plus efficace

**L'arrière-saison est la période idéale pour faire le bilan de l'année écoulée et surtout améliorer votre stratégie commerciale et vos outils.**

Texte : Sébastien Carensac

Le magasin est certainement le premier d'entre eux. Tout à la fois point de vente, lieu d'expérience et centre de services, il est un élément-clé du parcours d'achat de vos clients tout autant qu'une interface de communication. Dès lors, comment s'assurer qu'il a atteint tous ses objectifs en termes d'**attractivité, de fréquentation, de rentabilité... bref d'efficacité** ?

C'est donc le moment de faire le point : l'aménagement et l'organisation de sa surface ont-ils permis au client de bien circuler dans le magasin et de trouver facilement le produit recherché ? La présentation et la mise en avant des produits ont-elles facilité ses achats ?

### Sommaire

1. Le magasin en chiffres
2. Le magasin, un point d'achat mais pas seulement
3. Votre magasin est-il rentable ?
4. L'aménagement et l'organisation du magasin
5. L'information sur le lieu de vente
6. La mise en avant des produits
7. Le rôle des écrans digitaux
8. L'accueil et le conseil
9. Le magasin, un centre de services
10. Comment attirer des clients dans votre magasin ?

L'information était-elle visible et disponible ? Votre offre de services a-t-elle été suffisamment lisible ? Vos équipes ont-elles su répondre à toutes ses questions ? Vos clients ont-ils eu une expérience de visite satisfaisante ?

### LE MAGASIN EN CHIFFRES

D'après le baromètre 2019 de l'EBG<sup>(1)</sup> sur le parcours d'achat, **98 % des Français ont acheté des produits ou services en magasin ces 12 derniers mois** contre 81 % en e-shop (sites internet :



## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?

78 %, sites mobiles : 17 % ou places de marché : 21 %).

L'étude montre que le parcours d'achat du client aujourd'hui se découpe en 3 grandes phases : la découverte, l'évaluation et la décision. La phase de découverte d'un produit ou d'un service se fait majoritairement sur les salons et événements (80 %), l'évaluation sur le site de la marque (78 %) et la décision se prend dans le point de vente physique.

Le point de vente est donc **le lieu où se prennent les décisions d'achat (78 %)**.

Il s'avère en effet que plus le client se sert d'internet et du mobile, et plus il a besoin de la relation humaine et d'un ancrage dans le réel. Il veut profiter de tous les avantages de l'e-commerce (gain de temps, facilité de recherche, commande à toute heure, lecture des avis clients, etc.) et du magasin (proximité, contact avec le vendeur, achat immédiat, scénarisation de l'offre...).

À noter que lorsqu'il rentre dans un point de vente, c'est principalement pour **s'informer avant d'acheter un produit ou un service : 62 %** (85 % sur internet).

Lorsque l'on regarde les chiffres du

baromètre de la FPP, **le magasin représenterait 9 % du CA moyen d'un piscinier**. Un magasin où le client vient acheter des équipements et des consommables.

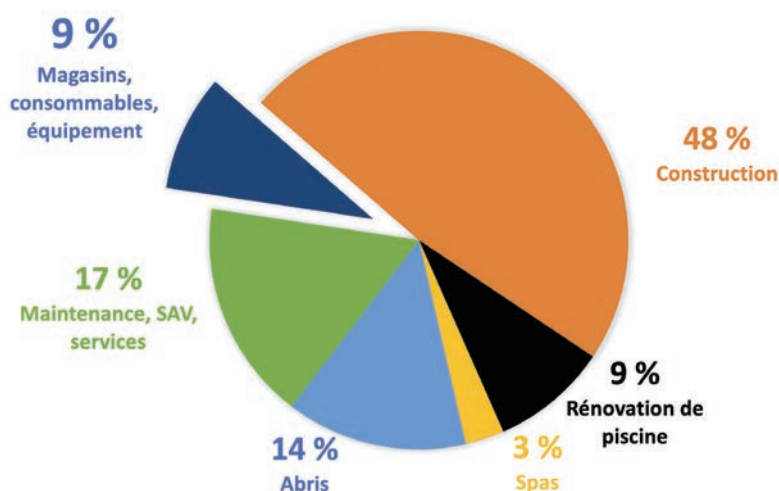
Mais il entre aussi dans votre magasin pour s'informer sur sa future piscine, trouver une solution à un problème

d'entretien ou de panne matérielle, pour envisager un projet de rénovation ou pour découvrir votre offre de spas et d'abris. Car le magasin n'est pas qu'un point de vente.

(1) Baromètre 2019 EBG – Harris

### Répartition du CA selon les prestations

Source : FPP - Institut I+C 2018



L'esprit piscine - Yves Lambert Créations (64)

## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?

### LE MAGASIN, UN POINT D'ACHAT MAIS PAS SEULEMENT

Le client ne vient plus à votre magasin de la même manière. Ce n'est plus un simple lieu d'achat. Il vient y découvrir des produits, s'informer, se détendre, échanger.

#### Un point de contact...

Le magasin, est **un point de contact essentiel** entre le client et vous (votre entreprise et votre offre de produits et services).

Ce qui fait du magasin un point de contact si important, c'est que le client va y rencontrer physiquement un professionnel, un expert de la piscine, avec des compétences et une expérience qui lui permettront d'obtenir les réponses à toutes ses questions.

Un client ne doit d'ailleurs pas ressortir de votre point de vente sans avoir acheté, parlé avec quelqu'un, gardé une documentation avec votre nom, emporté une proposition, assisté à une démonstration... et surtout laissé ses coordonnées.

N'oubliez pas non plus que le client qui sort du magasin est lui-même un point de contact avec d'autres clients par le biais du bouche-à-oreille.

#### Un point de découverte...

Le point de vente est **le lieu où le client va entrer en contact avec le produit** : le voir, le toucher, l'essayer (test dans un bassin de démonstration, essai d'ouverture de la porte d'un abri en exposition, appui sur le bouton de mise en marche d'un spa, etc.), l'imaginer chez lui. L'aménagement, l'organisation, la valorisation et la mise en scène des produits sont essentiels et vont permettre de générer des achats plus émotionnels que rationnels et ancrer sa relation avec vous.

#### Un point d'information et de communication

Le point de vente est aussi le lieu où le client va découvrir, essayer, comprendre le fonctionnement d'une piscine, d'un spa ou de leurs équipements et consommables. Lorsqu'ils ne trouvent pas l'information, ils n'hésitent pas à consulter leur smartphone en magasin « souvent » ou « parfois » (50%) principalement pour obtenir **des renseignements sur le produit** (30%), **comparer les prix** (29%) ou encore obtenir **des avis consommateurs** (16%). Les clients sont aussi de plus en plus sensibilisés aux nouveaux services

digitaux en magasins comme **les bornes interactives**, 51% les ont déjà utilisées pour accéder à des informations sur les produits et stocks disponibles. Mais attention, d'après l'EBC, les Français se montrent aujourd'hui peu sensibles aux autres services digitaux comme les assistants vocaux, les devices NFC, le paiement mobile...

Le magasin est un lieu physique où l'humain ne peut pas être remplacé.

L'étude conclut qu'améliorer le parcours d'achat en magasin passe par une connaissance plus fine des clients et implique de **repenser l'expérience utilisateur et l'interface utilisateur** (78%), la personnalisation (61%) et le **service client** (43%).

#### Attention à la cohérence !

Le client entre dans le magasin afin de poursuivre un parcours commencé ailleurs. Il doit donc avoir l'impression de continuer son processus d'achat sans interruption, de pérenniser sa relation avec vous sans « redécouvrir » votre magasin. Son expérience d'achat entre chaque canal (digital et physique) doit être la plus fluide possible : couleurs, gammes de produits, organisation de l'espace de vente... Et l'information parfaitement synchronisée. Pas question en effet de disposer d'un site internet à la charte soignée, à l'organisation bien pensée quand son magasin ressemble plus à un entrepôt qu'à un vrai point de vente moderne et accueillant. Même chose pour votre discours (argumentaires clients) et vos outils commerciaux.



Créa Piscines (35) - réseau Mondial Piscine

### Qui sont vos clients ?

Plus vous connaissez votre client, plus il vous est facile de l'attirer dans votre magasin. Qui est-il ? Où habite-t-il ? Qu'achète-t-il et quand ? Combien est-il prêt à payer ? Quelles sont ses attentes en termes de qualité, de service ? Que vient-il chercher dans votre magasin ? Autant de questions qui vont vous permettre de **dresser le profil-type de votre client et d'adapter votre point de vente et votre offre pour plus d'efficacité et de rentabilité !**

## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?

### VOTRE MAGASIN EST-IL RENTABLE ?

La rentabilité de votre point de vente se calcule au m<sup>2</sup> bien sûr (court terme) mais doit aussi tenir compte d'autres indicateurs tout aussi essentiels pour le développement à moyen et long terme de votre activité et de vos résultats. Des indicateurs qui vont d'ailleurs vous aider à orienter vos choix d'investissements : aménagement du point de vente, opérations marketing et commerciales, publicité et événements, formation...

Voici une liste non exhaustive d'indicateurs de mesure de la rentabilité de votre point de vente et de la satisfaction de vos clients.

#### Des indicateurs de performance

1. CA au m<sup>2</sup>, par famille de produits et par marque, par période (semaine, mois, année...)
2. Panier moyen par client
3. Nombre de visiteurs en magasin
4. Taux de clients perdus : clients inactifs sur une période donnée

#### Des indicateurs liés à l'aménagement du magasin et à l'expérience client

5. Temps moyen passé en magasin, dans chaque zone, chaque rayon
6. Taux de transformation d'un visiteur en client (nombre de visiteurs / nombre d'acheteurs)
7. Taux d'acquisition (coût des opérations marketing / nombre de nouveaux clients)
8. Taux de manipulation d'un produit : en rayon, en promotion, mis en avant
9. Fréquence de visite et d'achat
10. Taux de satisfaction
11. Taux de recommandation

#### Le croisement et le suivi des indicateurs dans le temps

Pour être utilisables et comparables d'une période à l'autre, les indicateurs doivent s'appuyer sur des données relevées régulièrement et dans des conditions similaires.

Chaque indicateur doit aussi tenir compte de vos actions commerciales et publicitaires et doit permettre de mesurer leur efficacité sur la fréquentation de votre magasin et sur vos ventes.



Eaux et Piscines (13) - réseau Ozéo



SBC Poitiers (86) - réseau Carré Bleu



LM Piscines (59) - réseau Carré Bleu

## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?

### POURQUOI BIEN AMÉNAGER VOTRE MAGASIN : AMÉNAGEMENT ET ORGANISATION

#### L'organisation du magasin

Objectif : guider le parcours d'achat du client. Pour ce faire, votre magasin doit être découpé en zones thématiques reprenant chaque étape de la vie d'une piscine (construction, entretien, rénovation) ou catégories de besoins (traitement, entretien, étanchéité, chauffage, couverture...) pour simplifier la circulation des clients. Chaque rayon doit être clairement identifié et la disposition des produits adaptée à la place disponible et au type de produit présenté.

N'hésitez pas à vous rapprocher de vos fournisseurs. La plupart d'entre eux mettent à votre disposition tout un éventail de solutions afin de vous aider à aménager votre point de vente et de faciliter l'identification, la présentation et la gestion des produits en linéaire, voire de vous conseiller sur l'aménagement de votre magasin.

Pensez aussi à bien positionner le comptoir d'accueil et les comptoirs « services » pour faciliter la rencontre avec le client. Cela vous permettra d'étudier

la circulation de vos clients dans le magasin et de mieux mesurer l'efficacité des outils d'ILV et de PLV : où s'arrêtent les clients ? Combien de temps restent-ils devant les produits ? Les touchent-ils ? Quels produits cherchent-ils ? Les trouvent-ils rapidement ? Préfèrent-ils demander ou font-ils une recherche sur leur téléphone ? N'hésitez pas à modifier la présentation des produits et à améliorer vos outils d'information du client : fiches produit, affiches, écrans, signalisation (sol, murs et plafonds).

#### L'aménagement du magasin

Votre point de vente doit être pensé comme un lieu d'expérience où il est facile de discuter avec un conseiller, de rencontrer d'autres clients, de charger son téléphone en buvant un café... et de découvrir les produits.

Cela passe donc par la création d'un décor et d'une ambiance à même de provoquer des réactions affectives (plaisir, bonheur et joie), des réactions cognitives (identification d'un produit, reconnaissance d'une marque) ainsi que des réactions comportementales (augmentation des intentions d'achat, développement des achats d'impulsion...).

Couleurs, ambiance sonore, mobilier doivent contribuer à scénariser l'espace de vente et à mettre en avant le produit pour aider le client à se projeter dans son intention d'achat.

Le showroom est l'un des outils de cette scénarisation. Il permet au client de voir le produit, de le toucher, de tourner autour, de le voir en fonctionnement voire de l'essayer, comme avec un spa.



Interplast



Les bassins de Fayolles (86) - réseau Piscines Magiline



L'esprit piscine - Guénan Piscines (29)

# Piscines Prestige Polyester marque sa différence en devenant



**Cocktail**  
Piscine  
*Ma piscine plaisir !*



NOUS VOUS OFFRONS

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



[cocktailpiscine.com](http://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 aux tarifs référencement groupe.



Contact :

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



*Comment développer la rentabilité de votre magasin ?*



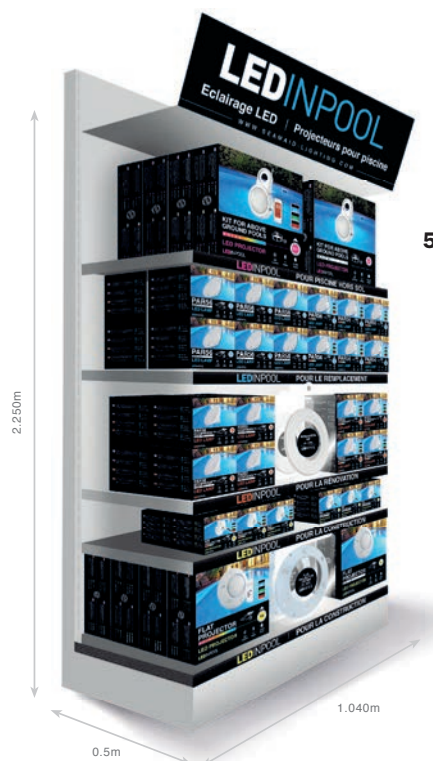
2



3



4



5

- 1. Interplast
- 2. hth
- 3. BWT
- 4. Gaches Chimie
- 5. Seamaid



## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?

### L'INFORMATION SUR LE LIEU DE VENTE

Associée à une bonne organisation du magasin, l'information contribue à **orienter le client** et à **faciliter sa circulation dans votre point de vente**. Elle a aussi pour fonction d'aider à **clarifier l'offre de produits** présente en linéaire (différence entre chaque gamme, produit et marque) pour **guider le client dans ses achats** en lui permettant de tout savoir sur un procédé, un produit, ses qualités, son usage, ses possibilités, son fonctionnement, son prix...

#### Définitions

##### ILV : information sur le lieu de vente

L'ILV utilise les outils de la PLV pour orienter le client dans le point de vente, dans ses déplacements et ses choix : information, conseil, service en magasin, interactivité avec le produit.

##### PLV : publicité sur le lieu de vente

Les outils de PLV ont pour objectif d'attirer l'attention du client en magasin sur un produit ou une offre et d'en favoriser l'achat.

Les outils d'information peuvent prendre de multiples formes : habillage de linéaire (mobilier de marque), signalétique au sol ou au plafond, présentoir... et sont autant de repères visuels pour l'œil du client.

**Certains ont une vocation purement informative**, comme les fiches produit, les brochures, le packaging, les vidéos... D'autres sont là pour **attirer le client** : totems, rollups, kakémonos, affiches... Grâce à ces outils, le client qui entre dans votre magasin peut s'orienter, trouver le produit qu'il recherche et obtenir les informations dont il a besoin même si vous n'êtes pas disponible. Il peut alors soit les emporter (vos coordonnées seront bien sûr sur chaque outil) soit patienter (le moins possible) pour vous poser des questions avant de décider ou non d'acheter le produit. Les outils d'ILV et de PLV, bien exploités, vont permettre de **renforcer l'image de**

**votre magasin** auprès de vos clients :

- en s'appuyant sur la notoriété et l'image des marques proposées ;
- en apportant une réponse précise à vos clients tout au long de l'année.



Documentation commerciale - Pool Technologie

### Totems, rollups, oriflammes



Interplast



hth

#### 8 conseils pour bien choisir ses outils de PLV

**Respectez quelques règles pour que vos outils de PLV/ILV restent efficaces :**

1. Trouver le juste équilibre entre information et promotion
2. Éviter le sur-affichage d'informations propre à désorienter le client
3. Ne pas oublier la vitrine !
4. Attention de ne pas transformer votre magasin en « bazar » multicolore
5. Changer régulièrement la PLV promotionnelle en fonction de la saison, de thématiques ou d'événements
6. Ne pas oublier le fléchage pour la bonne orientation du client
7. Bien choisir la PLV en fonction de vos objectifs et de la nature des actions promotionnelles
8. Attention à la cohérence entre PLV magasin et promotion sur votre site internet

*Comment développer la rentabilité de votre magasin ?*

**Totems, rollups, oriflammes**



Zodiac



Régul'Electronique



Poolstar



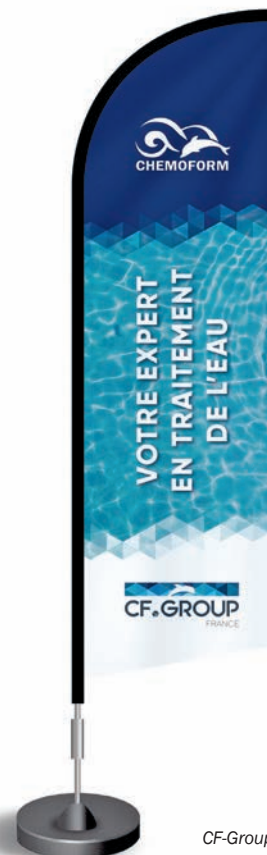
CF-Group



Maytronics



hth



**BUSINESS**

*Comment développer la rentabilité de votre magasin ?*

**Affiches et cadres**



Hayward



Nextpool (Abribleu)



CF-Group

**Habillage de linéaire**



BWT



Hayward

**Packaging**



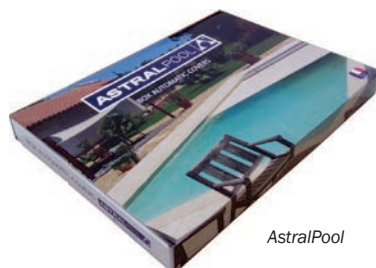
Toucan Productions



Gaches Chimie



Bayrol



AstralPool

Qualité supérieure | réservée aux professionnels

# MASTIC-COLLE PROFLEX

1<sup>re</sup> marque Française depuis 1995

**PROFLEX Hybride 6<sup>e</sup> 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 - atf2europe@gmail.com

## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?

### LA MISE EN AVANT DES PRODUITS

La mise en place régulière de promotions, la mise en avant de produits ou de services, le changement de décor (vitrine, entrée, rayons, etc.) en fonction de la saison, d'une thématique ou d'un événement (nouveau, promotion, anniversaire, salon, journées portes ouvertes...) sont là pour **attirer le client, le séduire, éveiller son attention, susciter l'envie et déclencher des achats impulsifs**. Pour bien animer votre point de vente, vos fournisseurs mettent tous à votre disposition différents **éléments de PLV pour la mise en avant de leurs produits** comme des présentoirs avec produit d'expo, des flyers, kakémonos, affiches, banderoles, stop-rayons, etc. qui, bien utilisés, contribuent en plus à l'ambiance du magasin.

### Des produits en exposition

Les modèles d'exposition offrent l'opportunité au client de toucher le

produit, de le manipuler (nuancier liner, robot, volet, filtre, pompe, etc.) et de lui donner du sens.

Cela permet de le matérialiser en le voyant et de faire un premier pas vers son achat en le touchant : une voiture se teste, un frigo s'ouvre, un habit s'essaie.

### Bien choisir la période

Choisissez les produits à promouvoir en fonction de la saison bien sûr mais ne mettez pas de côté pour autant les produits hors saison.

Le spa par exemple n'est pas un produit saisonnier (cf. « Pourquoi vendre des spas », - L'Activité Piscine n°117) et doit se vendre toute l'année. Le revêtement peut aussi s'exposer en saison pour commencer à remplir votre carnet de commandes pour l'automne.

Cela ouvre d'ailleurs la porte aux services : réparation, dépannage, maintenance, etc., en interpellant le client sur une problématique qu'il rencontre

peut-être aujourd'hui (vieillesse, obsolescence...).

### Conseils pour bien mettre en avant vos produits

1. Changer régulièrement les produits et les adapter à la saison
2. Calculer l'efficacité de la mise en avant
3. Mesurer les résultats en observant l'attitude de vos clients
4. Ne pas en mettre trop, privilégier la rotation
5. Inviter les clients à venir en magasin pour découvrir ces nouveaux produits
6. Créer un espace scénarisé autour du produit mis en avant

### Nuanciers



### Produits démo



Présentoirs



DEL



CTX



Pool Technologie



APF



Seamaid



Zodiac



Toucan Productions



## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?



LM Piscines (59) - réseau Carré Bleu

### LE RÔLE DES ÉCRANS DIGITAUX EN MAGASIN

Les écrans sont des outils d'information et de découverte. Ils permettent de diffuser de l'information, de la publicité pour des marques, des démonstrations de produits, des diaporamas de vos réalisations, des conseils d'utilisation, d'installation ou d'entretien d'un produit ou d'une piscine.

Bien utilisés avec les bons messages, ils captent l'attention du visiteur pour lui délivrer de l'information, susciter sa

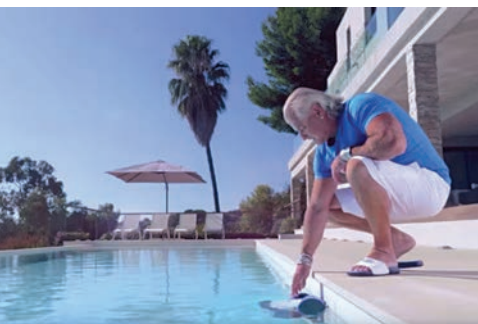
curiosité et l'amener à s'intéresser à des produits et services nouveaux.

Les écrans interactifs permettent d'aller beaucoup plus loin et la tablette est le plus pratique d'entre eux. En autonomie ou avec l'aide d'un vendeur, elle va aider le client à **trouver les réponses à ses questions de manière plus ludique et visuelle.**

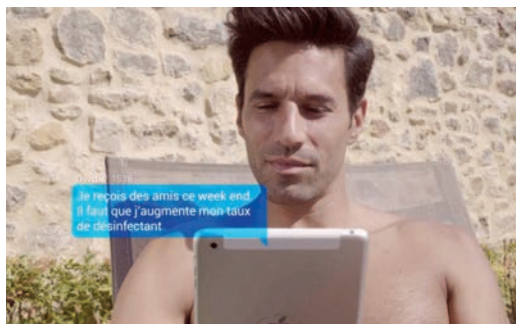
Guide d'achat, configurateur (piscine, chauffage (1), etc.), tableaux comparatifs, avis clients : vous lui délivrez toute l'information nécessaire pour l'aider

dans son choix. Grâce à la tablette, il peut **visualiser l'intégralité de votre offre**, y compris les produits qu'il ne peut pas voir dans votre magasin, qu'elle agrandit virtuellement à partir, par exemple, de votre site internet ou des extranets de vos fournisseurs.

C'est aussi un **outil d'aide à la vente** : le client ou votre vendeur peut rechercher un produit, connaître sa disponibilité en stock en magasin avant de le commander. Elle garantit une fluidité dans le parcours d'achat du client et réduit les frustrations



Vidéo de démonstration d'un robot - Maytronics



Vidéo de démonstration d'une piscine connectée - Hayward



Configurateur de pompe à chaleur - SCP

à l'origine d'une mauvaise expérience client.

La tablette (2) est enfin un **outil relationnel** qui permet d'**améliorer et de personnaliser la relation** avec votre client (identification du client, accès à son historique d'achat, informations sur sa piscine, ses équipements, etc.) pour plus de **satisfaction et une meilleure fidélisation** (enrichissement des données

client). La réalité virtuelle enfin, même si elle n'en est encore qu'à ses débuts, permet de proposer, à l'aide d'un casque, **une expérience immersive et ludique à vos clients** (4).

Et puisque vous avez des écrans en magasin, pourquoi ne pas démontrer tous les **bénéfices d'un service de maintenance d'un parc de piscines connectées** (3) ?



2

Application d'aide au choix d'un liner - Albon



3

Carte démo d'un parc de piscines connectées - PoolCOP



4

Présentoir avec casque de réalité virtuelle - BWT

**APF**  
LA MARQUE DES PISCINIERS

**APF CONNECT, la piscine du bout des doigts !**



Adoptez l'application "APF Connect - Cover Control" et transformez votre smartphone en télécommande pour ouvrir et fermer votre couverture automatique en toute sécurité.

**APF**  
LA MARQUE DES PISCINIERS

À vos côtés pour vos plus beaux projets ! Plus d'infos sur [www.apf-connect.fr](http://www.apf-connect.fr)

## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?



Créa Piscines (35) - réseau Mondial Piscine

### LE MAGASIN, UN CENTRE DE SERVICES À VALEUR AJOUTÉE

Le client vient à votre magasin pour acheter des produits, demander conseil à un spécialiste, trouver quelqu'un à même de répondre à ses questions et de résoudre ses problèmes avec un équipement, avec l'eau de sa piscine ou avec l'étanchéité de son bassin.

Mais il viendrait aussi s'il savait que vous pouviez lui proposer des services à forte valeur ajoutée (facturables) comme :

1. **Service d'analyse de l'eau** : en installant un corner dédié, il devient facile de proposer à vos clients l'analyse de leur eau de piscine et de leur délivrer conseils et produits nécessaires à la résolution de leur problème. Et pourquoi pas une intervention à distance et en direct sur leur piscine grâce à ses équipements connectés ? Une démonstration de l'efficacité de la gestion à distance de la piscine du client par un professionnel ne permettrait-elle pas de lui proposer plus facilement ce service ?

### L'ACCUEIL ET LE CONSEIL

La position de l'accueil et le rôle de l'accueillant sont essentiels dans l'expérience client. Reconnaître les clients, les identifier, enregistrer leurs coordonnées, les orienter vers le bon produit ou la bonne personne..., tout cela nécessite écoute et professionnalisme.

#### La règle des 4x20 de l'accueil en magasin

Dans tout entretien de vente, la règle des 4x20 s'applique. Dans un magasin, elle pourrait être définie comme suit :

- Les 20 premiers pas dans le magasin : que perçoit le client ? Décor, accueil, offre...
- Les 20 cm du visage de la première personne rencontrée : sourire, regard,

attitude sont-ils au rendez-vous ?

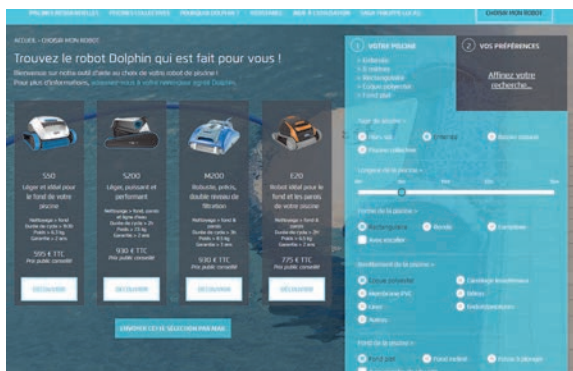
- Les 20 premiers mots prononcés : nous invitent-ils à nous approcher de l'accueil ou à pénétrer plus avant dans le magasin ?
- Les 20 premières secondes qui suivent le franchissement du seuil de votre magasin : quelle évaluation globale sur le magasin et les vendeurs qui s'y trouvent ?

#### Des vendeurs compétents pour répondre à des clients exigeants

Les clients d'aujourd'hui sont très informés. Tout le travail d'un vendeur en magasin va être de découvrir quel a été le parcours d'achat du client avant son entrée dans le magasin, de savoir ce qu'il sait déjà afin de mieux le conseiller. Car

pour les produits complexes, comme ceux de l'univers piscine, la rencontre avec un expert et un produit est essentielle dans la décision d'achat et la réassurance.

À charge pour le vendeur de proposer à son client la solution la plus adaptée à ses besoins, ses usages et ses attentes.



Configurateur robots Maytronics



Meuble pour l'analyse de l'eau Test'O - hth



2. **Drive et livraison à domicile** : en cas de rupture de stock ou si vous avez une petite surface de vente, il vous faut trouver une solution pour montrer que vous disposez d'une gamme étendue en catalogue. À condition bien sûr que le client puisse commander le produit et se le faire livrer rapidement au magasin (drive) ou à domicile.
3. **Dépannage et réparation rapides** : dépannage en 48 heures, commande rapide de pièces détachées, prêt de matériel... L'urgence se traite et se facture dès lors que vous êtes bien organisé et que vous avez les compétences pour tout réparer. Des compétences de plus en plus faciles à développer grâce aux formations proposées par les fabricants de matériel.
4. **Formation à l'entretien** : nettoyer son filtre à sable, changer sa cartouche... pourquoi ne pas valoriser le DIY (Do-It-Yourself) en proposant de la formation en magasin ? Et vendre les **produits et pièces détachées** qui permettront au client de faire lui-même un certain nombre d'opérations à faible marge pour vous ?

### *Le SAV, un outil de satisfaction et de fidélisation*

Le SAV n'est pas qu'un service de dépannage. Bien organisé, il permet le suivi du client avec un quadruple bénéfice :

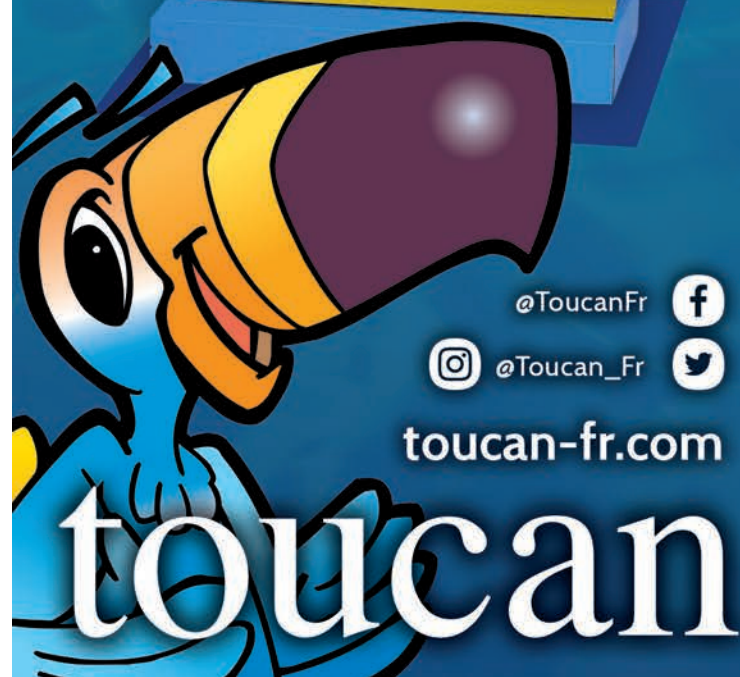
- de la fidélisation,
- de la recommandation,
- une amélioration de vos process (qualité),
- de l'innovation.





Bayrol

# Les produits malins pour tous les bassins !

## PLV SOL Pratique et attractive !



@ToucanFr 

 @Toucan\_Fr 

toucan-fr.com

# toucan

## Comment développer la rentabilité de votre magasin ?

L'esprit piscine - Tremblais Créateur (79)



L'esprit piscine - Guénan Piscines (29)



### COMMENT ATTIRER DES CLIENTS DANS VOTRE MAGASIN ?

L'emplacement, toujours l'emplacement... mais pas seulement physique

Même le plus beau magasin du monde, s'il est mal fléché, ne parviendra pas à avoir la fréquentation qu'il mérite :

- devant votre magasin et à ses alentours, tout doit être fait pour que vos clients vous trouvent facilement. Panneaux fléchés, panneaux 4x3,



Panneau d'affichage  
4x3 - BWT

drapeaux sont autant d'outils qui, placés sur les axes les plus fréquentés dans votre zone de chalandise, attireront les clients vers votre magasin ;

- sur internet, le référencement est une clé de l'attractivité de votre point de vente. Référencement local, annuaires, réseaux sociaux sont des outils stratégiques au service de la fréquentation de votre magasin.

### L'enseigne et l'espace exposition

Une enseigne visible et lisible, une piscine d'expo, un petit jardin aménagé avec son mobilier, un spa sous abri : voilà de quoi attirer l'œil du chaland. Une façon pour vous **d'attirer l'attention du client, de l'aider à identifier votre magasin et de l'inciter à s'arrêter** pour y regarder de plus près.

### La vitrine

Il suffit au client d'un simple regard à votre vitrine, pour vous évaluer et imaginer qui vous êtes, ce que vous vendez et le niveau de qualité de vos produits et de vos prestations. Elle lui donne instantanément une impression positive ou négative sur votre magasin, avant d'entrer... ou non.

Pour rester attractive et montrer votre dynamisme, elle doit être changée régulièrement au gré des saisons, thématiques, opérations spéciales...

Vitrophanie (film autocollant), affiches, film ou animation 3D, kakémonos, produits d'expo : autant d'outils mis à votre disposition par vos fournisseurs. À vous de bien les exploiter.

### Des campagnes marketing et publicitaires

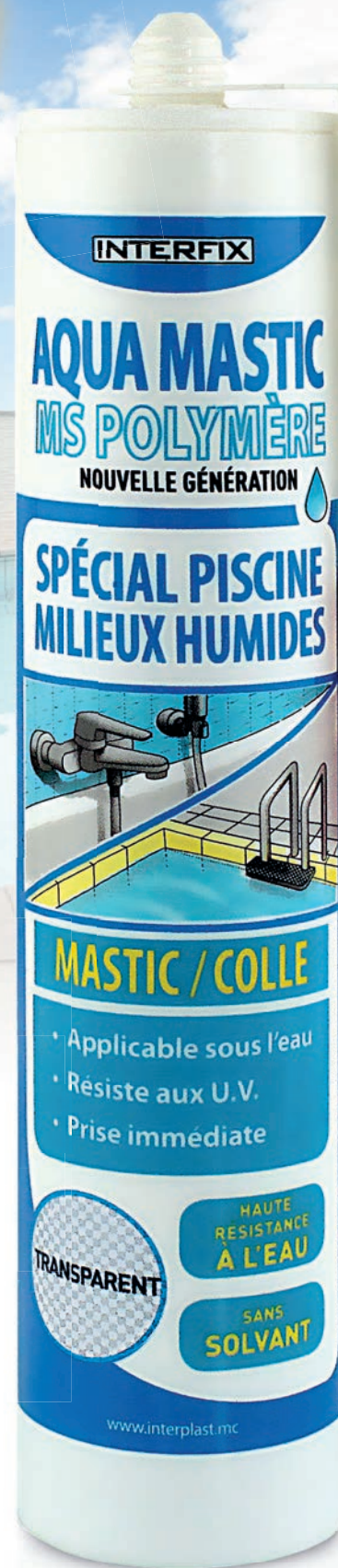
Et parce que le client ne passe pas devant votre magasin tous les jours, il faut aller le chercher. Publicité (locale ou internet), participation à des salons, organisation d'événements (journées portes ouvertes, promotions, découverte de nouveaux produits, etc.) et de campagnes de marketing direct (newsletter, e-mailing, etc.), le tout accompagné d'une présence réfléchie sur les réseaux sociaux et vous aurez l'ensemble des ingrédients nécessaires pour attirer toute l'année des clients dans votre point de vente.



Devanture d'un magasin Maytronics

**NOUVELLE  
MS POLYMÈRE  
GÉNÉRATION**

Existe en transparent, blanc, bleu, sable et gris.



**APPLICABLE  
SOUS L'EAU**

**PRISE  
IMMÉDIATE**

**HAUTE  
RÉSISTANCE**

- Applicable sous l'eau
- Résiste aux U.V.
- Prise immédiate

TRANSPARENT

HAUTE  
RÉSISTANCE  
A L'EAU

SANS  
SOLVANT

www.interplast.mc



Pour passer commande :

[www.interplast.mc](http://www.interplast.mc)

Tél. : 00 377 93 101 122

Appel non surtaxé\*

\* Des coûts supplémentaires peuvent s'appliquer en fonction des opérateurs.

© Tous droits réservés FITT MC SAM

une marque du groupe **fitt** TECHNOLOGY FLOW

# Une piscine flottante sur un étang de pêche

## DOMAINE DE SÉRY (80)

*Lorsqu'il est indispensable mais difficile d'installer une piscine enterrée et que l'on dispose d'un plan d'eau, pourquoi ne pas opter pour une piscine flottante ? Un pari relevé par le gestionnaire du domaine, confié à l'entreprise Desjoyaux Piscines.*

*Entretien avec Djamel TABTI, responsable des piscines collectives chez Desjoyaux Piscines*

Texte : Sébastien Carensac



## LE PROJET

Le Domaine de Séry, avec son parc de 5,5 hectares à Bouttencourt dans la Somme (80), abrite une abbaye du XVII<sup>e</sup> siècle et un étang privé dédié à la pêche à proximité de la Bresle. Propriété de la communauté d'agglomération d'Amiens Métropole et géré par le Comité des œuvres sociales, il propose des hébergements de tourisme et de loisir en gîte, camping et chambre d'hôte.

C'est dans le cadre d'un projet de redynamisation du site qu'a été décidée la création d'une piscine.

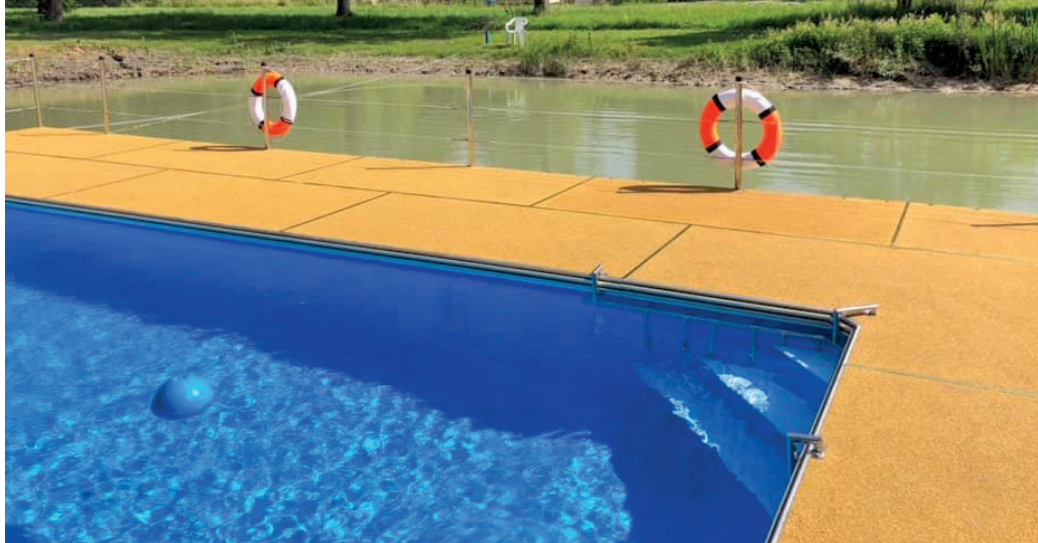
## LA CONSULTATION

Le bâtiment étant inscrit aux monuments historiques, il était compliqué de construire une piscine enterrée sur le domaine. Fortuitement, c'est lors d'une visite du Salon du Touquet que la réponse s'est présentée au client sous la forme d'une piscine flottante Mobipool. Un concept qui l'a tout de suite séduit. Grâce à ce type de bassin, il lui était possible d'utiliser l'étang pour y installer « une véritable piscine fermée, filtrée et traitée, qui n'utilise pas l'eau du lac mais l'eau du réseau ». Une solution pour laquelle « nous sommes de plus en plus sollicités, explique Djamel Tabti, parce qu'il y a beaucoup d'étangs et de lacs qui deviennent impropres à la baignade ». La 1<sup>re</sup> piscine flottante de la marque en France a été installée à Roquebrune-sur-Argens sur un étang devant un restaurant. Il en existe aussi une en Italie, posée entre des poteaux, capable de monter et descendre en fonction de la marée (variation de la hauteur d'eau de 3,8 m). Une autre raison du choix de Desjoyaux a été que la technologie Mobipool lui permettait d'obtenir « un bassin évolutif » qui peut s'agrandir en ajoutant des pontons par exemple.

En dernier lieu, le fait de disposer d'un concessionnaire à proximité, capable d'intervenir rapidement en cas de problème, ne pouvait que contribuer à rassurer le client.

## LE CHANTIER

Entre la rencontre avec le client et la mise en eau du bassin, il n'aura fallu que quelques mois, d'octobre 2018 à début juillet 2019, dont moins de deux jours pour le montage de la piscine. En



effet, sur ce type de projet, la nature du sol n'est pas une contrainte. Il n'est pas non plus nécessaire de passer par un bureau d'études, sauf pour la partie hydraulique. Il est essentiel de calculer les pertes de charge liées à la longueur des canalisations et de bien dimensionner la puissance du groupe de filtration et la longueur des câbles. « Nous n'utilisons que des groupes dimensionnés pour la piscine collective », précise Djamel Tabti.

### Étape 1. Le curage de l'étang

Pour pouvoir installer ce type de bassin, le plan d'eau doit disposer d'au moins 1,7 mètre de profondeur. Cela pour éviter que le fond du bassin (1,20 m intérieur) ne touche le fond de l'étang. « Une marge vraiment nécessaire. » Le plan d'eau n'ayant pas tout à fait la profondeur attendue, il a fallu le curer en enlevant de la terre. Une tâche exécutée par Eiffage avec une pelle pourvue d'un bras de 14 m de long.

### Étape 2. Le local technique

Pour accueillir les installations techniques sur la berge, le client a opté pour un chalet en bois. Il s'est chargé de sa construction et de la pose des arrivées et évacuations d'eau, et a amené l'électricité jusqu'à ce local.

### Étape 3. Livraison de la structure

La structure a été livrée par container depuis l'usine située en Thaïlande (la Mobipool a été inventée par Pierre-Louis Desjoyaux, frère du PDG actuel du groupe, et résidant à Phuket) directement chez le concessionnaire Desjoyaux et transportée ensuite chez le client avec l'ensemble de la filtration et des équipements nécessaires.

### Étape 4. Installation de la structure

Pour l'installation de la piscine, il n'aura fallu qu'un jour et demi, du mercredi matin au jeudi midi. Cette piscine étant la seconde en France, une

équipe Desjoyaux expérimentée est venue spécialement de Thaïlande pour former et assister l'équipe française.

La technologie Mobipool est basée sur un système de pontons en aluminium, de 2,5 par 1,25 mètre, recouverts d'un EPDM absorbant qui évite d'avoir de l'eau stagnante sur les plages. Ce sont ces pontons qui garantissent la flottabilité de la piscine et permettent de réaliser des bassins jusqu'à 200 m<sup>2</sup>.

Le montage est réalisé depuis le bord du plan d'eau. Les pontons sont assemblés un par un et reliés entre eux par des sabots. La structure étant flottante, il suffit de faire tourner la piscine pour la monter. Dès qu'ils s'éloignent de la berge et doivent intervenir là où ils n'ont pas pied, les monteurs enfilent des gilets de sauvetage.



### Étape 5. L'étanchéité du bassin

Avant d'accrocher la membrane en PVC armé sur le pourtour du bassin, des barres verticales et horizontales en inox sont accrochées tous les 2 mètres aux pontons.

Vient ensuite l'étape de l'accrochage du PVC armé choisi pour sa résistance et son élasticité.

L'une des particularités des piscines flottantes est que quand le niveau d'eau baisse dans le bassin, il reste égal dans leur skimmer et leur fond remonte, alors que dans les piscines enterrées c'est l'inverse.

Si on ajoute de l'eau, le fond vient épouser la forme de la piscine. Des flotteurs sont donc attachés au milieu du bassin afin de « permettre à l'exploitant de vérifier visuellement le niveau d'eau de la piscine ».



### Étape 6. Accès et sécurité

L'escalier d'angle en inox est accroché aux pontons en aluminium grâce à 3 points de fixation. Des poteaux, toujours en inox, et des câbles sont fixés sur les pontons afin de former une barrière qui sécurise le bassin. Des réglettes de finition sont aussi posées sur les côtés des pontons.

### Étape 7. Filtration et local technique

Vient alors le moment de poser le bloc de filtration intégrant l'aspiration, le refoulement et l'éclairage. Le chalet, de son côté, est équipé d'un coffret électrique, du système de traitement et d'une pompe à chaleur. « Il n'était pas nécessaire d'installer une PAC sur ce type de piscine, ajoute Djamel Tabti. La piscine



## DÉCRYPTAGE Piscine collective

*flottante Mobipool est une piscine d'été. Elle n'est pas faite pour une utilisation en hiver. Mais le client voulait s'assurer de pouvoir l'utiliser en juillet et en août.* »

Bassin et local sont ainsi reliés par deux tuyaux de diamètre 50, le premier pour amener l'eau vers la terre afin d'injecter le traitement et chauffer l'eau, le second pour la réacheminer vers la piscine. Un câble électrique en 12 V alimente les deux moteurs du bloc de filtration, le transformateur restant dans le local technique. Les tuyaux et le câble sont ensuite enfouis sous la berge.

### Étape 8. Finitions et mise en route

Pour renforcer la flottaison de la piscine, des flotteurs de 1 m de long par 50 cm de large sont fixés sous les pontons. L'eau de l'étang est ensuite évacuée et remplacée par de l'eau du réseau.

Pour finir et afin de s'assurer qu'elle reste bien en place, des câbles

d'amarrages sont tendus entre la piscine et la berge. Ne reste plus alors qu'à la mettre en route et former l'équipe du domaine.

### PRINCIPALES DIFFICULTÉS RENCONTRÉES

Sur ce chantier, la principale difficulté a été la profondeur de l'étang. « *Il a fallu sonder le fond pour être sûr d'avoir la bonne hauteur d'eau. Nous ne pouvions pas être certains que l'entreprise avait bien atteint la bonne profondeur* », raconte Djamel Tabti.

L'autre difficulté a été l'accès au domaine qui ne pouvait se faire que par un tout petit pont. « *Cela nous a obligés à tout déposer à l'entrée du domaine et à faire des allers-retours avec le Fenwick.* »

### LE BILAN

L'installation de cette piscine flottante a suscité de bons retours de la part des clients du Domaine de Séry sur cette

première saison et a généré beaucoup d'articles de presse, la métropole d'Amiens ayant fait en sorte que l'événement bénéficie d'une bonne couverture médiatique. À suivre donc.



### FICHE TECHNIQUE DU PROJET

Année de construction : 2019

#### Structure flottante Mobipool

##### Bassin :

- Dimensions : 7,50 × 3,75 m
- Profondeur : 1,20 m
- Surface : 28,13 m<sup>2</sup>
- Périmètre : 22,50 ml

**Revêtement :** membrane armée

##### Plage :

- Surface : 82 m<sup>2</sup>
- Ponton d'accès : 5 × 1,25 m (6,25 m<sup>2</sup>)
- Revêtement : EPDM

##### Filtration :

- Bloc Desjoyaux GRI 441 de 44 m<sup>3</sup>/h avec aspiration, refoulement et éclairage
- Média filtrant : 2 poches filtrantes
- Projecteurs : 3 × 50 W halogène

##### Traitement :

- Pompe doseuse de chlore et de pH
- Coffret électrique

Local technique déporté en bord d'étang.

Réalisation : Desjoyaux Piscine

# EXERCICE DE STYLE

## LE DÉNIVELÉ DU TERRAIN COMME ALLIÉ

*Implanté à Cognin, tout près de Chambéry, l'entreprise Gonthier Espaces Verts vient de fêter ses 45 ans. Créée par Daniel Gonthier, elle est depuis une vingtaine d'années dirigée par ses 2 fils, Christophe et Jérôme.*

*Propos recueillis par Michel Dupenloup - Photos : Fabien Delairon*

Fin 2011, souhaitant rationaliser son activité piscine, Gonthier Espaces Verts rachète l'entreprise de piscines avec laquelle elle collaborait, suite au départ à la retraite du dirigeant ; elle intègre ainsi le réseau L'esprit piscine. Camille Jugant, ingénieur paysagiste de formation, a pris la direction de la

partie piscine de l'entreprise en 2015. La société emploie une cinquantaine de salariés, dont 9 pour la piscine, et réalise un chiffre d'affaires de plus de 6 M€. Chaque année, elle construit près de 25 bassins, la plupart du temps dans le cadre d'un projet global incluant l'espace paysager. Camille Jugant est revenu pour

nous sur la réalisation d'une piscine à débordement qui a pris place sur un terrain à fort dénivelé.

### UN ATOUT PLUS QU'UNE CONTRAINTE

*« La maison familiale ainsi que le jardin de nos clients sont situés sur un terrain très pentu, une configuration habituelle*





## DÉCRYPTAGE *Piscine familiale*

dans notre région, se souvient Camille Jugant. Lorsqu'ils ont pris la décision de faire construire une piscine en contrebas de leur propriété, là même où était implantée une ancienne piscine bois qui n'est plus utilisée depuis longtemps, ils s'adressent à nous sur les recommandations de l'un de nos clients. Il est vrai que sur notre région, nous bénéficions d'une excellente réputation construite sur nos 45 années d'existence et sur la qualité de notre travail. Lors d'un premier contact, ils précisent leur demande : un projet global incluant la piscine et son aménagement paysager, le tout devant s'intégrer parfaitement au relief particulier du terrain. Si ce type de configuration impose de réelles contraintes techniques, ce cadre particulier présente également à mes yeux un atout formidable en donnant tout son sens à l'implantation d'une piscine à débordement. Après plusieurs échanges fructueux avec nos

clients, le projet prend forme : ce sera une piscine 10 m x 4 m avec un débordement sur une longueur complète soit 10 m, avec une hauteur, contrainte par la pente du terrain, de 2 m. »

### CONFORT ET GESTION AUTOMATISÉE

« Pour le confort des futurs utilisateurs, et en vue de les inviter au farniente, nous

avons prévu un escalier débutant par une banquette de 1,5 m de large. Leur confort est également assuré, notamment en début et en fin de saison (périodes pouvant s'avérer être souvent fraîches en Savoie), par une pompe à chaleur inverter.

Une couverture automatique immergée assure quant à elle la protection de l'eau contre les pollutions, la bonne conservation



## DÉCRYPTAGE

### Piscine familiale

de sa température et la sécurité des jeunes enfants. Le traitement de l'eau, lui, est assuré par une régulation automatique chlore liquide et pH. »

#### LA NÉCESSITÉ D'UN CHANTIER PARFAITEMENT ORGANISÉ

« Le chantier, piscine et aménagement paysager, a débuté à l'automne 2016 pour se terminer au printemps 2017, précise Camille Jugant, et a représenté environ 2 mois et demi de travail opérationnel. Les principales difficultés ont été liées à la très forte pente du terrain qui a exigé de notre part un travail minutieux en termes d'organisation et d'anticipation, car au final ce sont 3 équipes qui se sont succédé sur le chantier : terrassement, piscine et paysage. À titre d'exemple, le local technique est installé dans le sous-sol de la maison, ce qui a demandé d'anticiper, bien en amont de la partie maçonnerie, l'implantation de l'ensemble du réseau hydraulique. La pente du terrain a également demandé un terrassement complexe avec notamment la réalisation de paliers comprenant 2 niveaux de radier : un pour le bac tampon et un pour la piscine.

En cours de chantier, nous avons dû prendre



en compte un imprévu : le passage sur le terrain d'une source alimentant le bassin d'un voisin, qu'il a fallu préserver.

Lors des chantiers de ce type, avec des accès parfois difficiles comme c'est souvent le cas en montagne, nos équipes apprécient l'utilisation des blocs de coffrage Blokit, à la fois légers, donc faciles à acheminer, et rapides à mettre en œuvre. »

#### UNE ESTHÉTIQUE RÉUSSIE

« Une des inquiétudes de nos clients était liée au grand débordement, avec ses 2 m de hauteur, dont ils redoutaient l'aspect visuel face à l'entrée principale de la maison. Celui-ci ne devait surtout pas ressembler à un grand mur. C'est ainsi que nous avons pris la décision de l'habiller avec la même membrane armée que celle utilisée pour



## DÉCRYPTAGE

### Piscine familiale

*L'étanchéité du bassin : un PVC 200/100 3D, dont le relief se confond avec celui de la pierre et avec l'environnement minéral du bassin. L'aspect visuel ainsi obtenu est tellement réussi que nous avons voulu mettre en valeur ce débordement en l'éclairant avec 2 projecteurs subaquatiques installés dans le bac tampon. »*

#### UN ENVIRONNEMENT SOIGNÉ

*« Pour la parfaite intégration esthétique de l'ensemble, nous avons souhaité rehausser son aspect minéral, confirme Camille Jugant. C'est ainsi que pour les margelles, nous avons choisi une très belle pierre bleue tandis que la plage utilise de larges carreaux grès cérame 60 cm x 60 cm posés sur plots, sans jointement, afin de faciliter l'évacuation de l'eau. Ces carreaux ont été préférés plus clairs que les margelles afin d'éviter aux utilisateurs une sensation de chaleur trop forte lors d'un contact pieds nus durant l'été. La dernière phase du chantier a été celle de l'aménagement paysager. Autour de la piscine,*

*des parements intègrent pierres de luzerne et plantes vivaces de la région, parfaitement adaptées aux conditions climatiques locales et nécessitant très peu d'entretien. Un soin tout particulier a été apporté au bac tampon, qui reçoit le long débordement, dont les abords ont été agrémentés par des pas japonais, des pétales d'ardoise en paillage et des plants de graminées. »*

#### UNE COLLABORATION FRUCTUEUSE AVEC LES CLIENTS

*« Pour ma part, je garde un excellent souvenir de cette belle réalisation, se réjouit Camille Jugant. La proximité avec les clients et les nombreux échanges fructueux que nous avons eus avec eux, que ce soit lors de nos premières rencontres comme lors du déroulement du chantier, ont été extrêmement constructifs. Cette parfaite collaboration a permis, à mes yeux, de réaliser un projet global parfaitement en phase avec leurs attentes et qui leur donne, aujourd'hui, parfaite satisfaction. »*



#### FICHE TECHNIQUE DU PROJET

##### BASSIN

- Bassin avec débordement sur un grand côté
- Année de construction : 2017
- Structure béton coffrage polystyrène Blokit
- Dimension : 10 m x 4 m
- Profondeur : 1,5 m
- Surface : 40 m<sup>2</sup>
- Volume : 60 m<sup>3</sup>
- Bac tampon : 10 m x 0,5/1,5 m. Profondeur 0,7 m
- Pièces à sceller (BWT Procopi) : 6 refoulements, 6 bondes de fond, 1 prise balai, 1 trop-plein, 4 projecteurs incandescents

##### REVÊTEMENT

- Membrane armée 200/100 Alkorplan 3000 Touch Élégance gris anthracite

##### FILTRATION

- Filtre BWT Procopi Python 22 m<sup>3</sup>/h. Ø 76 cm
- Sable avec verre AFM
- Pompe BWT Procopi Eurostar II 22 m<sup>3</sup>/h
- Gestion bac tampon : bulleur Régul'Électronique

##### TRAITEMENT DE L'EAU

- Régulation chlore liquide et pH Klereo

##### ÉQUIPEMENTS

- Chauffage : PAC Polytronic Master Inverter XM
- Robot électrique Maytronics Dolphin M400

##### ÉQUIPEMENT DE SÉCURITÉ

- Couverture automatique immergée : T&A

##### ABORDS

- Margelles : pierre naturelle (bleue)
- Plage : grès cérame 60 cm x 60 cm Mirage, posé sur plots

##### BIEN-ÊTRE

- Douche Poolstar Jolly

##### RÉALISATION

**Gonthier Espaces Verts SAS**  
Réseau national L'esprit piscine  
12 rue Daniel Rops  
73160 Cognin  
Tél. 04 79 96 41 80  
www.esprit-piscine.fr  
www.gonthier-entreprise.com






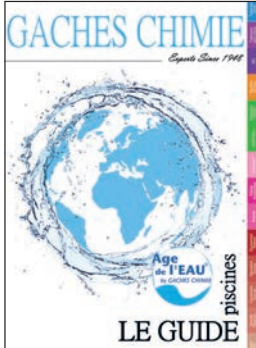





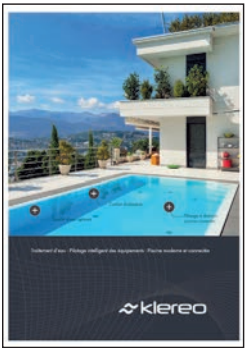



**FABRICANTS / DISTRIBUTEURS**  
*Les catalogues 2020*

Il vous manque peut-être l'un de ces catalogues récents\*. Cochez son nom, apposez votre tampon et inscrivez vos coordonnées. Faxez-nous cette page au **04 72 38 32 61** ou contactez-nous par mail : **pfavre@beemedias.fr**, nous ferons parvenir votre demande dès réception.

\*Catalogues reçus en date du 3 décembre 2019

	ABRI DE PISCINE RIDEAU	ABRISUD	ACIS
			
ALKERN	BAYROL	BAYROL	BIOPOOL
			
BIO-UV	CCEI	CF GROUP	CF GROUP
			
<p>Entreprise.....</p> <p>Adresse.....</p> <p>.....</p> <p>CP.....</p> <p>Ville.....</p> <p>Email.....</p> <p>Votre tampon</p>	CORELEC	COVER CONCEPT BY IMPORT GARDEN	DALLES DE FRANCE
			

**FABRICANTS / DISTRIBUTEURS**  
*Les catalogues 2020*

DALLES DE FRANCE	DAVEY	EC CRÉATION	ELBTAL PLASTICS
			
ELBTAL PLASTICS	GACHES CHIMIE	GÉNÉRATION PISCINE	HAYWARD
			
hth	IMPACT	INTERPLAST FITT	KLEREO
			
LINK	MONDIAL PISCINE	PENTAIR	Entreprise ..... Adresse ..... ..... CP ..... Ville ..... Email ..... Votre tampon
			

**FABRICANTS / DISTRIBUTEURS**  
*Les catalogues 2020*

PENTAIR	PISCINELLE	PISCINES HYDROSUD	POLYTROPIC
			
PROCOPI / BWT	PROCOPI / BWT	RENOLIT	RENOLIT
			
SCP	SOFATEC	SORODIST	UP ABRIS CONCEPT ALU
			
<p>Entreprise.....</p> <p>Adresse.....</p> <p>.....</p> <p>CP.....</p> <p>Ville.....</p> <p>Email.....</p> <p>Votre tampon</p>	UWE	WA CONCEPTION	WL LINERS
			



**NOTRE METIER : CONCEVOIR, FABRIQUER ET VOUS ACCOMPAGNER**  
**VOTRE METIER : EXPOSER, COMMERCIALISER ET INSTALLER**  
**NOTRE PARTENARIAT FAIT POUR DURER**

**WPI, VOUS INVITE DANS SON CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE**



**DYNASTY-TREVI**, Leaders de l'industrie du spa en recherche et développement depuis presque 40 ans,

**WPI**, Présent sur le marché du spa en France et en Europe depuis plus de 14 ans,

**DYNASTY-TREVI**, Plus de 150 000 spas vendus dans le monde,

**WPI**, Plusieurs milliers de spas vendus en France,

**DYNASTY-TREVI**, Une fabrication 100% USA, un des premiers manufacturier mondial,

**WPI**, Une distribution 100 % Européenne consacrée aux professionnels,

**DYNASTY-TREVI**, Des composants des leaders mondiaux (GECKO, WATERWAY et LUCITE),

**WPI**, Un stock de pièces détachées à Lyon dans notre centre national,

**DYNASTY-TREVI** et **WPI**, Un partenariat solide, durable et exclusif depuis plus de 14 ans,

**WPI** et **VOUS**, Un partenariat solide et durable pour les années à venir.

**WPI**, depuis 2017 : Un centre de formation à Lyon de plus de 700 m<sup>2</sup> réservé et dédié à la formation du professionnel

Et comme la liste de nos atouts est longue, nous vous proposons de venir vous rencontrer pour vous les évoquer.

**NOTRE SUPPORT TECHNIQUE :**  
**LE CENTRE DE FORMATION PROFESSIONNELLE**



Réservez dès à présent  
pour nos sessions d'hiver  
sur : [info@groupewpi.com](mailto:info@groupewpi.com)



**NOUS RECHERCHONS PEUT-ÊTRE UN MAGASIN PARTENAIRE  
SUR VOTRE SECTEUR...**



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





# ABRIBLUE

## SÉCURITÉ DES UTILISATEURS, FIABILITÉ DES ÉQUIPEMENTS

Spécialiste du volet depuis 25 ans, Atriblue ne cesse de se développer. La marque du groupe Nextpool a forgé sa réputation sur la fiabilité de ses produits... et de ses services. La culture industrielle du groupe accorde une importance particulière à l'innovation, à condition qu'elle soit au service de la sécurité et de la durabilité. Parfois au-delà des exigences normatives existantes ou en devenir, Atriblue développe ainsi des solutions techniques et pratiques pour garantir un très haut degré de confort et de sécurité à ses utilisateurs, et une sérénité optimale à ses revendeurs professionnels. Directeur opérationnel A.S. Pool depuis 2005, Laurent Marchal est revenu pour nous en détail sur les spécificités de la marque Atriblue, notamment son approche industrielle et sa capacité d'innovation qui lui permettent de relever de nombreux défis techniques, logistiques... et peut-être environnementaux.

Propos recueillis par Benoît Viallon

### LAP : AS POOL, C'EST UN SITE UNIQUE QUI REGROUPE DEUX MARQUES DU GROUPE NEXTPOOL. POUVEZ-VOUS NOUS EN RETRACER L'HISTORIQUE ?

L. Marchal : Atriblue, c'est une entreprise qui conçoit et fabrique des volets depuis 25 ans. Depuis son intégration au groupe Nextpool, son expertise s'est encore renforcée. Le site de production est toujours localisé à Spay, à proximité immédiate du Mans. En 2012, le site a intégré l'activité de traitement d'eau, comprenant le développement et la fabrication de la gamme Stérilor. Ce regroupement entre les deux activités sur un même site est synonyme de passerelles et de synergies d'une entité à l'autre. Les deux sont d'ailleurs regroupées sous une nouvelle appellation : A.S. POOL, A pour

Atriblue, S pour Stérilor. L'interaction entre les deux est logique et naturelle : la présence d'un volet nécessite d'ajuster le traitement de l'eau, et un traitement de l'eau inadapté peut impacter un volet. La présence sur site de quatre bassins test nous sert à appréhender les influences réciproques existant entre couverture et traitement, et à faire évoluer nos gammes en conséquence, que ce soit pour Atriblue ou pour Stérilor.

### PLUS QU'UN INDUSTRIEL, ABRIBLUE SE REVENDIQUE COMME UN CONCEPTEUR FABRICANT DE VOLETS DE SÉCURITÉ. POURQUOI CE POSITIONNEMENT ?

Nous imaginons et développons des produits en nous appuyant sur un réseau de fournisseurs proches. Les lames de nos

volets sont par exemple toutes fabriquées au Mans, ou à Angers. Les pièces en aluminium proviennent, elles, de Saint-Florentin. De manière générale, tous nos approvisionnements sont faits en France. Cette durabilité des partenariats nous permet d'accéder à un très haut degré d'innovation et de maîtrise continue de notre qualité.

### L'UTILISATION DES MATÉRIAUX COMPOSITES EN EST UNE ILLUSTRATION...

Nous mettons au point avec nos fournisseurs des produits et des solutions uniques comme effectivement le matériau avec lequel sont fabriqués nos axes Non'Co. Ce matériau exclusif est constitué de résines conçues pour résister à l'eau de piscine auxquelles sont adjointes

### ABRIBLUE EN QUELQUES CHIFFRES



**25** années  
d'expertise



**110 000**  
volets installés



**56** pays :  
présence  
internationale



**2** semaines  
de délais de  
la commande  
à la livraison



**90 / 140**  
employés  
permanents /  
en haute saison



**300**  
professionnels  
formés



## « Notre objectif est de proposer un équipement totalement incorrodable, totalement durable. »

des fibres de verre pour une résistance inédite. Cette technologie n'aurait pas pu être développée en interne, il nous a fallu nous appuyer sur le savoir-faire d'un laboratoire industriel spécialisé. Le résultat est aujourd'hui sans équivalent sur le marché : Non'Co, notre garantie anticorrosion, permet à Abridblue de se porter garant de la pérennité de la structure du volet jusqu'à 15 ans !

La saison prochaine marquera une nouvelle étape dans notre volonté permanente de tendre vers une fiabilité optimale de nos produits : nous lançons sur le marché pour le modèle Diver, un volet de fond de bassin, des flasques réalisées elles aussi dans ce matériau composite. Le résultat est à la hauteur de l'effort consenti : avec ces nouvelles flasques commercialisées depuis la fin de l'année 2019, la totalité des composantes immergées du volet est insensible à la corrosion.

Cette évolution constitue un exemple tout à fait représentatif de la façon dont Abridblue aborde son métier, en allant au-delà du cadre réglementaire pour aboutir à des solutions toujours plus fiables. La norme fixe un référentiel d'exigences en matière de résistance, mais ce référentiel est défini dans un cadre qui reste théorique, presque optimal. Dans les faits, les déséquilibres de l'eau sont davantage fréquents que ce que ne le prévoit la norme, en particulier dans les coffres de volet. Nous avons identifié cette zone confinée comme pouvant constituer un point de faiblesse potentiel pour ces produits car c'est un environnement favorable au phénomène de corrosion. Désormais, avec l'axe Non'Co et ces nouvelles flasques composites, des charnières de caillebotis en matière injectée, le volet est quasiment inaltérable. Un bénéfice plus que précieux pour nos clients.

### **LA RECHERCHE ET L'INNOVATION OCCUPENT DONC UNE IMPORTANCE RÉELLE DANS LA STRATÉGIE D'ABRIBLUE ?**

Abridblue dispose d'un service recherche et développement propre, composé de sept personnes, dont quatre chefs de produits. Aujourd'hui, la marque s'appuie sur une

vingtaine de brevets actifs. L'innovation constitue de ce fait un axe essentiel de notre développement. Outre notre garantie Non'Co, le Wing System est un autre dispositif exclusif et sans égal. Ce procédé permet de couvrir les parties latérales pour s'adapter à un grand nombre de configurations de bassins qui sans cela seraient incompatibles avec un volet.

Dernière innovation, intégrée au catalogue 2020 : Abridblue lance un système automatique de fixation du volet. Le Selfeex est un dispositif reposant sur la force d'inertie du tablier pour verrouiller la fermeture du bassin et utilise un procédé mécanique, une sangle sous les lames, pour le déverrouiller. Cette approche mécanique est fiable, simple, et bien entendu conforme à la norme de sécurité NF-P 90 308.

### **LA GAMME DE PRODUITS ABRIBLUE CONTINUE DONC DE S'ÉTOFFER ?**

En 2005, le catalogue Abridblue était constitué de 8 références. Aujourd'hui, il en compte 23, sans parler des modèles que nous développons en MDD ! Il ne s'agit pas de multiplier les produits, mais d'élargir l'offre pour répondre de manière sur mesure aux besoins du client, à ceux du professionnel, tout en s'adaptant au plus grand nombre de configurations possibles. Même anciens, nos produits qui ont fait leurs preuves, tant dans leur positionnement que dans leur fiabilité, figurent en bonne place dans le catalogue Abridblue. C'est le cas de l'Open Classic, sans conteste notre produit phare. Sur les 110 000 volets fabriqués par Abridblue en 25 ans, 38 000 sont des Open ! Nous avons au fil du temps décliné ce best-seller en lui faisant bénéficier de nos dernières avancées techniques, au premier rang desquelles le Slow Mode permettant d'asservir le fonctionnement d'un électrolyseur à la position du volet. Plus récemment, c'est une déclinaison lumineuse et connectée avec l'Open Aero. Présenté il y a un an à l'occasion du dernier salon Piscine Global, il rencontre un véritable engouement pour sa première saison de commercialisation. L'Open Aero est le premier volet Abridblue

connecté. Conforme aux exigences de la norme, l'application dédiée Aero permet à l'utilisateur de piloter à distance son volet à partir d'un smartphone. Cette commande mobile du volet est étendue à l'ensemble de l'offre Abridblue : elle sera de série sur les modèles immergés et disponible en option pour les modèles hors sol, que ce soit pour du neuf ou de la rénovation.

### **VOUS FAITES UN DISTINGUO ENTRE CES DEUX DOMAINES D'APPLICATION. QUELLE EST LA RÉPARTITION DE L'ACTIVITÉ D'ABRIBLUE ENTRE HORS SOL ET IMMERGÉ ?**

Les volets hors sol constituent entre 60 % de notre activité, contre 40 % pour les versions immergées. Pour autant, nos modèles immergés connaissent un fort développement, comme le Diver qui bénéficie d'énormément d'avancées techniques, ou l'Imm'AX plébiscité par nos clients professionnels. Intégré à notre catalogue depuis l'acquisition d'Hydra Système, le modèle Zita est positionné comme une solution très accessible grâce à l'absence de cloison de séparation et de caillebotis. Zita bénéficie néanmoins des exclusivités Abridblue, telles que la garantie Non'Co pour l'axe et désormais les flasques. Nous nous sommes aussi spécialisés dans les volets de très grandes dimensions à destination des campings, des hôtels, et des complexes sportifs publics. Nous avons ainsi couvert à ce jour plusieurs piscines olympiques (25 x 50 m), grâce à des volets spéciaux, aussi bien hors d'eau qu'immergés.

### **COMME LES AUTRES MARQUES DU GROUPE NEXTPOOL, ABRIBLUE EST EMPREINT D'UNE FORTE CULTURE INDUSTRIELLE...**

Effectivement, nous mettons en œuvre une démarche d'amélioration permanente des processus de fabrication pour atteindre une plus grande qualité de produit et une meilleure efficacité de nos cycles de production. Prenons l'exemple de l'assemblage des lames de tablier. Dès 2004, Abridblue dispose d'une machine qui soude par ultrasons le PVC : les vibrations



2



3



4



5

fusionnent la matière pour obtenir un résultat à la fois plus esthétique et plus étanche que la technique dite du miroir qui consiste en un collage à chaud. Depuis 2019, nous sommes désormais également dotés d'une machine ultrason pour le polycarbonate pour bénéficier du même rendu final.

Pour le piscinier, l'évolution de nos méthodes de production a des répercussions concrètes, que ce soit en termes de rapidité ou de fiabilité du traitement de la commande. En 2005, il fallait compter en moyenne 12 semaines entre le passage de la commande et la livraison d'un volet. Aujourd'hui, deux semaines suffisent ! Pour y parvenir, l'industrialisation de nos méthodes ne se cantonne pas à la seule fabrication.

Tout le cycle de commande a ainsi été informatisé, de la saisie jusqu'au lancement en production. Les étapes sont automatisées et sécurisées : des nomenclatures précises sont définies, avec un cahier des charges à respecter. Le risque d'erreur s'en trouve sensiblement minimisé, le cycle de production est véritablement fiabilisé. Abridblue dispose

depuis 2005 d'un archivage informatisé des commandes. Il nous est donc très facile de retrouver l'historique d'un produit, pour un entretien ou une rénovation.

### QUEL REGARD PORTEZ-VOUS SUR LA CONCURRENCE DU MARCHÉ DE LA PISCINE ?

Abridblue occupe une position de leader sur le marché. Charge à nous d'en faire une force, en nous projetant sans cesse vers l'amélioration de nos produits mais aussi de nos services. La maîtrise des délais a par exemple nécessité de mettre en place une prestation de livraison réellement qualitative. Nous ne travaillons qu'avec un seul prestataire, qui assure une livraison sur chantier, avec prise de rendez-vous et un réel suivi pour un transport aussi fiable que performant.

Abridblue ne commercialise qu'auprès de professionnels, car il s'agit de produits techniques sur mesure exigeant une mise en œuvre irréprochable. Nous accompagnons nos revendeurs professionnels au quotidien, que ce soit à distance via nos quatre techniciens hotline ou sur le terrain avec nos techniciens itinérants. Nos équipes de ventes sont exclusivement composées de technico-commerciaux qui sont à même de conseiller les pisciniers aussi bien dans l'achat que dans l'installation ou la maintenance du matériel. Notre cellule ADV est également celle du groupe Nextpool : le piscinier traite de cette manière avec un seul et unique interlocuteur pour l'ensemble de notre offre. Nous proposons également de nombreux cycles de formation, tout au long de l'année, sur site ou dans notre usine. Ces formations techniques peuvent se dérouler chez le piscinier ou dans un réseau, et sont réalisées à la carte pour répondre parfaitement aux besoins et attentes du professionnel. Systématiquement,

la formation est assurée par deux intervenants Abridblue pour couvrir intégralement les thématiques techniques, SAV et commerciales. Cette saison, nous avons formé plus de 300 personnes ! Pour Abridblue, l'investissement est conséquent, mais nous considérons que c'est un service essentiel à nos clients. Nous offrons également la possibilité de recourir à une prestation de pose, assurée par nos équipes, pour des installations de modèles immergés plus complexes, comme le Diver par exemple.

### DANS QUELLE DYNAMIQUE S'INSCRIT L'ACTIVITÉ D'ABRIBLUE ?

L'année 2019 a été exceptionnelle, tout simplement. Par rapport à 2018, notre chiffre d'affaires est en augmentation de 15%. Celui d'A.S. Pool atteint la barre des 30 millions d'euros, contre 20 millions en 2015. L'export n'est pas à négliger dans cette croissance : 20% du CA du groupe a été réalisé à l'étranger cette année. Abridblue est distribué dans 56 pays depuis 2018, ce qui nous a incités à traduire en six langues nos supports d'aide à l'installation, à la maintenance et au SAV. Depuis 25 ans, Abridblue a fabriqué 110 000 volets. En 2019, nous en avons réalisé presque 9 000, dont 1 400 rien qu'au mois de juillet. La saison a démarré très tôt, et très fort. L'activité s'est ensuite maintenue à un très haut niveau. Fin septembre, nous enregistrons 35% d'augmentation sur les commandes par rapport à l'année 2018. C'est colossal, et laisse présager d'excellentes perspectives pour la saison 2020.

### À PROPOS DE PERSPECTIVES, QUELLES SONT CELLES QUE VOUS IMAGINEZ POUR LE MARCHÉ DU VOLET DANS LES ANNÉES À VENIR ?

Le marché du volet reste très porteur sur le neuf : c'est un produit phare, doté d'une

« L'accompagnement de notre client professionnel est aussi important que la qualité de nos produits. »



Hydro  
Sud Direct

L'INDÉPENDANCE  
— AU CŒUR — DU  
RÉSEAU

+ DE 150 MAGASINS

HYDRO SUD DIRECT RECRUTE !

[groupelement@hydrosud-direct.com](mailto:groupelement@hydrosud-direct.com) - [www.hydrosud-direct.com](http://www.hydrosud-direct.com)

PRÈS DE  
**150**  
MAGASINS

fiabilité éprouvée. C'est un dispositif de sécurité dont l'efficacité est reconnue, qui allie l'esthétique à l'économique : un volet reste discret et limite les déperditions thermiques et le phénomène d'évaporation. Il est intéressant de noter que les terrasses mobiles reprennent ces atouts, en y ajoutant l'optimisation de l'espace. C'est un produit en devenir qu'Abriblue propose depuis une saison maintenant.

Le produit volet a bénéficié ces dernières années de nombreuses évolutions, que ce soit en termes de design ou de fonctionnalités. Cette solution de sécurité s'inscrit clairement dans la tendance homing, de plus en plus prégnante dans notre société, mais aussi dans celle de la domotique et des objets connectés, tendance tout aussi porteuse.

Nous bénéficions en plus de plusieurs facteurs conjoncturels favorables. Tout d'abord, les aléas climatiques intenses sont de plus en plus fréquents et dynamisent très fortement le marché du remplacement. Les températures caniculaires dopent les ventes, la grêle met les tabliers à rude épreuve.

De ce point de vue, il est possible que le développement du polycarbonate connaisse une accélération car c'est un matériau plus résistant. Nous savons que l'influence des épisodes climatiques, avec des canicules répétées, a malheureusement entraîné une augmentation de l'accidentologie en piscine du fait d'une plus forte fréquentation. Il est possible que les pouvoirs publics mettent en place une politique plus drastique en matière de contrôle ou des campagnes de prévention, ce qui aurait un impact par voie de conséquence sur la demande en matière d'équipements.

L'autre levier au développement du marché du volet est le vieillissement du parc existant, de bassins bien entendu

mais aussi et surtout de volets eux-mêmes. L'essor du volet date des années 2004/2008, avec la mise en application de la loi relative à la sécurisation des piscines. Les premiers équipements installés ont aujourd'hui 10 à 15 ans d'utilisation derrière eux. Le potentiel de remplacement ou de renouvellement est colossal. Et il donne souvent lieu à une montée en gamme, s'expliquant à la fois par une amélioration de la capacité financière des propriétaires et par la tendance du homing.

**CETTE QUESTION DE LA RÉNOVATION NOUS AMÈNE À CELLE DE L'ENVIRONNEMENT ET DU DÉVELOPPEMENT DURABLE. C'EST UNE VARIABLE QU'ABRIBLUE S'EFFORCE D'INTÉGRER DANS SA DÉMARCHE ?**

A.S. Pool intègre la notion de RSE (responsabilité sociétale des entreprises) dans sa stratégie et dans sa manière de fonctionner. C'est une évidence pour nous que de prendre en considération les répercussions environnementales et sociales de notre activité. Il ne s'agit pas de suivre une tendance, qui à coup sûr deviendra sous peu une obligation, mais une véritable préoccupation. Tout simplement parce que la question de l'impact environnemental est une réalité aujourd'hui, qu'il incombe aux entreprises autant qu'aux particuliers d'agir de manière responsable et durable. L'enjeu majeur, pour nous fabricant autant que pour nos clients professionnels, c'est de parvenir à limiter les déchets plastiques. Par exemple, dans le cas d'une rénovation de volet, on enlève de la matière plastique pour la remplacer par de la nouvelle. Comment peut-on arriver à réutiliser cette matière ? Nous travaillons actuellement à l'identification et à la mise en place d'une filière de recyclage et de valorisation du plastique composant nos produits.

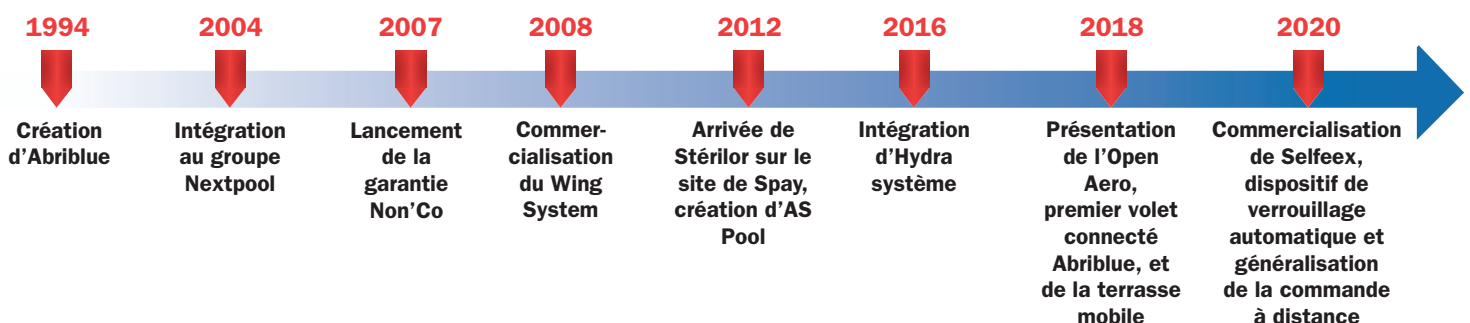


6



7

1. Laurent Marchal, directeur opérationnel A.S. Pool
2. Volet immergé Diver, pour une intégration optimale
3. Volet hors sol connecté Open Aero
4. Nouvelles flasques pour le modèle immergé Diver, réalisées en matériau composite pour supprimer les phénomènes de corrosion
5. Selfeex, dispositif de fixation automatique et mécanique du volet
6. Terrasse mobile : pour répondre aux problématiques d'optimisation de l'espace
7. Machine à ultrason pour l'assemblage des lames polycarbonates



# RESTEZ CONNECTÉS A L'ACTIVITÉ PISCINE



Rejoignez-nous sur les réseaux sociaux



*L'activité*  
**PISCINE**

[www.activite-piscine.com](http://www.activite-piscine.com)



# ABPOOL

## L'INNOVATION POUR ADN

Présente sur le marché depuis 2016, ABPool a déjà à son actif plus de 15 brevets français et européens et un catalogue produits qui s'étoffe rapidement dont le plus emblématique est certainement ISI-Miroir, une ingénieuse goulotte bac tampon qui permet à la fois une mise en œuvre rapide et plus simple d'une piscine miroir tout en réduisant son coût de réalisation. Courant novembre, nous avons rencontré Yann Aquilina, président de l'entreprise et l'un de ses 2 co-fondateurs, Matthieu Bouvier. Il est revenu pour nous sur l'histoire de cette encore toute jeune entreprise et sur ses nombreux projets.

Propos recueillis par Michel Dupenloup

### LAP : COMMENT VOUS EST VENUE L'IDÉE DE CRÉER ABPOOL ?

Yann Aquilina : Avec Matthieu Bouvier, mon associé, nous avons une quinzaine d'années d'expérience dans le monde de la piscine et travaillions dans la même entreprise. Matthieu avait en charge les ventes B to B et pour ma part, ingénieur en génie industriel, j'étais le responsable du site de production. Un jour de 2014, Matthieu, très proche du terrain et des problématiques des pisciniers, me fait part de l'une de ses réflexions. Lorsqu'ils sont sollicités par leurs clients, beaucoup de pisciniers renoncent à leur proposer une piscine miroir ou une piscine à débordement, et ce pour des raisons multiples qui vont du manque de connaissances techniques, à la complexité de réalisation en passant par une prestation qu'ils seraient obligés de chiffrer trop cher. Il me soumet alors une idée : créer une goulotte qui ferait également bac tampon afin de simplifier la réalisation de ce type de bassin. Nous travaillons alors sur cette

idée, en collaboration avec le CFA des métiers de la piscine de Pierrelatte, un partenaire fort d'ABPool depuis la genèse du projet et avec qui nous collaborons toujours aujourd'hui, et le CSTB pour nous assurer de sa fiabilité, et lançons les démarches pour déposer un brevet. Une fois celui-ci obtenu, nous créons notre entreprise ABPool – c'était en juin 2016 – et nous nous lançons dans la production du module goulotte bac tampon ISI-Miroir. En 2 ans, nous sommes passés de l'idée à la production et à la commercialisation du produit. Dans la foulée nous avons présenté ISI-Miroir aux professionnels, lors du salon Piscine Global de novembre 2016. L'accueil a été très favorable.

### QUELS SONT LES AVANTAGES D'ISI-MIROIR ?

Les avantages sont multiples. En effet, ISI-Miroir intègre en un seul élément modulaire, indépendant de la structure du bassin, une goulotte dont l'étanchéité est assurée par une membrane armée,

un bac tampon ainsi qu'un système de réglage du niveau de l'arase. Le procédé permet ainsi d'installer rapidement et simplement, sur toutes les piscines, y compris celles en rénovation, un système de débordement miroir. J'insiste sur le fait que la mise en œuvre est également particulièrement rapide puisque l'ensemble des goulottes peuvent être installée en une demi-journée avec une équipe de 2 personnes. Le temps total additionnel nécessaire à la réalisation d'une piscine miroir par rapport au temps de réalisation d'une piscine classique est inférieur à 3 jours.

### COMMENT SONT FABRIQUÉS LES MODULES ISI-MIROIR ?

Initialement, nous avons investi dans un moule afin de produire les modules ISI-Miroir en polyester. Rapidement nous nous sommes rendu compte que la production des pièces en polyester n'était pas satisfaisante car elle ne nous permettait pas de réaliser de grandes séries. C'est pourquoi, en 2017,

### ABPOOL EN QUELQUES CHIFFRES



**2014**  
Naissance  
de l'idée  
d'ISI-Miroir

**2016**

Création de la  
société ABPool



**200 k€**  
Investissement dans  
un moule d'injection  
plastique

**2019**

Le cap des **100**  
piscines ISI-Miroir  
est franchi



Fabrication  
française



nous avons procédé à une levée de fonds afin de monter en puissance et de réaliser, dès 2018, un nouvel investissement de 200 k€, cette fois-ci dans un moule d'injection de 15 tonnes pour réaliser ISI-Miroir en injection plastique. Cet investissement a été très bénéfique car il nous a permis de baisser le prix de nos modules de plus de 25 % et d'augmenter les cadences de production. Nous avons aujourd'hui la possibilité de produire une pièce toutes les minutes tout en bénéficiant d'une qualité constante. Nous avons fêté en 2019 notre 100<sup>e</sup> réalisation et avons pour objectif, pour l'année 2020, de réaliser 100 nouvelles piscines.

### **D'AUTRES PRODUITS À VOTRE CATALOGUE ?**

Oui, car depuis l'origine de l'entreprise, notre volonté est de ne pas rester « monoproduit ». Pour cela nous n'avons eu de cesse de créer et de proposer au marché de la piscine des produits originaux et innovants. Il s'agit souvent de ce qu'il convient d'appeler de produits répondant à des marchés dits de niche mais qui sont tous particulièrement utiles et fonctionnels car nés de nos expériences de terrain. Cette recherche de produits innovants fait vraiment partie de l'ADN d'ABPool et explique le fait qu'en l'espace de 3 ans nous ayons déposé pas moins de 15 brevets français et mondiaux. 7 nouveaux produits sont venus rejoindre ISI-Miroir dans notre catalogue :

**ISI-Level** : initialement conçu pour équiper les piscines ISI-Miroir, ISI-Level est un rail en aluminium anodisé de 2,5 m permettant de régler facilement le niveau de l'arase de la ligne d'eau lors de la réalisation ou de la rénovation des piscines à débordement et des piscines à effet miroir. Recouvert d'un PVC armé ou d'une pierre de finition, il devient impossible à distinguer. Le système permet ainsi d'obtenir facilement une lame d'eau parfaite.

**ISI-Extract** : cet outil est une aide précieuse pour les pisciniers lorsqu'ils interviennent sur une panne de couverture automatique immergée et qu'ils sont dans l'obligation d'extraire le moteur dans l'axe. ISI-Extract est un arrache-moteur breveté permettant de retirer facilement le moteur et ce même en présence de calcaire. Il suffit de fixer ISI-Extract puis de tirer sans forcer pour extraire le moteur défectueux sans abîmer l'axe. Cette opération, souvent délicate, devient ainsi facile et rapide et peut être effectuée en solo par un technicien.

**ISI-Protect** : il s'agit d'un film adhésif amovible destiné à protéger la ligne d'eau d'une piscine, que ce soit une piscine liner, membrane armée ou polyester. Posé sur la ligne d'eau, facile à nettoyer, il permet de réduire significativement l'entretien de celle-ci. Chaque année ISI-Protect est décollé et remplacé afin de redémarrer la saison de baignade avec une ligne d'eau parfaite. Il est disponible en différentes longueurs : 19, 25 et 31 m. Nous venons de lancer son petit frère ISI-Pprotect rénovation qui est un film adhésif permanent coloré. Il se colle sur une ligne d'eau dégradée pour redonner une seconde jeunesse à la ligne d'eau.



**TOP-Cover** est un caillebotis, développé par nos soins, pour volet immergé sous plage. En grès cérame, il est disponible en 3 coloris, gris, beige ou noir, et se substitue au caillebotis PVC ou bois et est proposé au même prix que le PVC. Le grès cérame présente de nombreux avantages : il est antidérapant, stable par son poids et ne flotte pas. Fabriqué en France, il est conforme à la norme NF P 90-308.

**ISI-Line** est un jonc de blocage 2 en 1 pour liner qui assure à la fois la fixation de celui-ci et une belle finition sous margelle, pour un rendu esthétique parfait. Il est adaptable sur toutes les piscines avec rail hung et se substitue avantageusement aux joints mastic ou en colle carrelage, souvent compliqués à réaliser et dont la durée de vie est limitée. ISI-Line est disponible en 5 coloris : sable, blanc, bleu, gris clair et gris moyen. Une version d'ISI-Line est aujourd'hui disponible pour les piscines monocoques.

**ISI-Skim** est un nouveau produit, présenté lors du dernier salon professionnel de Barcelone, que nous allons commercialiser pour la saison 2020. Il s'agit d'un panier de skimmer universel car adaptable à toutes les tailles de skimmer. Dépliable, extensible et rétractable, son diamètre s'ajuste parfaitement aux skimmers de toutes marques. Il présente l'avantage pour le piscinier de réduire ainsi significativement le nombre de références en stock et rassure le client qui n'a plus à hésiter sur le modèle qu'il choisit. ISI-Skim est protégé par un brevet mondial.

PANIER UNIVERSEL POUR SKIMMER

*Un pour tous*



**ATTRAP-Skim** est une pince multifonction pour skimmer 4 en 1 et elle sera également disponible pour la saison piscine 2020. Elle permet de

## « Nous déposons en moyenne 3 brevets par an »

manœuvrer le couvercle du skimmer sans se baisser, de sortir le panier du skimmer soit par l'anse soit par l'extérieur du panier, d'extraire les gros déchets du panier sans sortir le skimmer, et de manipuler les galets de chlore sans les toucher avec les doigts.

Le catalogue ABPool est donc riche aujourd'hui de 8 produits qui présentent des caractéristiques communes : il s'agit de produits malins, issus de nos expériences terrain, et qui ont pour objectif de faciliter le travail des pisciniers ou d'apporter plus d'aisance aux utilisateurs de piscines. Tous nos produits sont fabriqués en France.

### **UN MOT SUR VOTRE ORGANISATION**

Le siège de l'entreprise est situé à Beausemblant dans la Drôme, où officie Élodie Fabbri, notre commerciale sédentaire. Elle est l'interlocutrice privilégiée de nos clients et a en charge la réalisation des devis. Matthieu Bouvier, directeur général, a la responsabilité des grands comptes ainsi que celle des installateurs. Pour ma part, je suis installé à Aubagne, où nous disposons de bureaux et d'un bâtiment de stockage. J'ai en charge la gestion des opérations et le développement technique. Jeremy, récemment embauché après avoir réalisé un BTS technico commercial au lycée de Pierrelatte et en alternance dans notre entreprise est responsable technique.

3



### **COMMENT ÊTES-VOUS ORGANISÉS SUR LE TERRAIN ?**

Nous sommes organisés afin d'apporter une assistance technique efficace sur

le terrain. Fin 2019 et début 2020, par exemple, nous allons aller à la rencontre des professionnels dans 9 villes de France via l'Expert Tour afin d'échanger avec les acteurs du marché et de leur apporter toutes les informations techniques et commerciales sur l'ensemble de nos produits. Nous participons également, avec les mêmes objectifs, à de nombreuses réunions de réseaux. Toujours avec cette volonté de proximité avec les professionnels, le 14 février prochain, nous serons à Pierrelatte pour une formation spécifique sur la piscine miroir. Toute l'année, nous accompagnons nos installateurs avec les services personnalisés : nous leur offrons une assistance technique lors de leur première installation et, pour ceux qui en font la demande, nous leur proposons la prestation de pose de la membrane armée dans la goulotte à un prix très étudié.

### **COMMENT S'EST PASSÉE LA SAISON 2019 ?**

2019 a été pour nous une très bonne année durant laquelle nous avons non seulement doublé notre chiffre

d'affaires mais également vendu notre 100<sup>e</sup> piscine. 2020 s'annonce également sous d'excellents auspices puisque nous avons pour objectif de vendre 100 piscines et d'augmenter notre chiffre d'affaires de 50 %. Côté organisation, des stocks suffisants, dans nos propres locaux et chez notre injecteur, doivent nous permettre de livrer un projet en 1 semaine. Nous mettons également beaucoup d'espoir dans l'accueil que les professionnels réserveront à nos nouveaux produits tels que ISI-Skim, car ils répondent à de réels besoins.

1. Yann Aquilina, président d'ABPool et Matthieu Bouvier, directeur général.
2. Isi-Miroir.
3. Jeremy, technico-commercial en apprentissage
4. Piscine miroir réalisée avec les modules bac tampon ISI-Miroir







**EUROPE**

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



17 - 20  
NOVEMBRE  
2020  
**LE NOUVEL ART  
DE VIVRE  
LA PISCINE**  
EUREXPO - LYON - FRANCE

**CONTACT**  
Alexandra **MONCORGÉ**

alexandra.moncorgé@gl-events.com  
+33 (0)4 78 176 301

En partenariat avec



[WWW.PISCINE-GLOBAL-EUROPE.COM](http://WWW.PISCINE-GLOBAL-EUROPE.COM)





# SIEPH

## FABRICANT DE COUVERTURES AUTOMATIQUES POUR PISCINES

**Implantée en Isère, tout près de La Tour-du-Pin, la société SIEPH fabrique depuis près de 30 ans des couvertures automatiques pour piscines. Active essentiellement dans la région Rhône-Alpes, l'entreprise affiche aujourd'hui des ambitions nationales. Franck Champon, gérant de l'entreprise, nous a reçus courant octobre.**

*Propos recueillis par Michel Dupenloup*

### LAP : QUELQUES MOTS SUR LES ORIGINES DE SIEPH...

Les origines de SIEPH remontent au début de l'année 1991. Jean Champon, mon père, bricoleur passionné et doué, décide de fabriquer lui-même un volet pour sa piscine. Son piscinier, enthousiasmé par la qualité de la réalisation, lui demande de faire un produit identique pour l'un de ses clients. C'est le début de l'aventure. Il crée une structure et fabrique alors 1 à 2 couvertures par an, activité qu'il exerce en plus de son travail. De mon côté, c'est en 1996 que je le rejoins après avoir fait une première partie de carrière dans l'univers de l'assurance. De formation technique, bac E maths et électronique en poche, et ayant l'habitude depuis longtemps d'accompagner mon père dans ses nombreux travaux, j'éprouvais une forte envie d'exercer un métier plus en adéquation avec mes envies et ma formation.

### COMMENT SIEPH EST-ELLE ORGANISÉE ?

Nous employons un total de 7 collaborateurs. Nous concevons et dessinons l'ensemble des pièces qui entrent dans la fabrication de nos couvertures, y compris les motorisations. Nous réalisons ensuite un prototype, et une fois que le prototype est validé, nous confions la fabrication des pièces à des usines

partenaires. Les couvertures sont ensuite assemblées sur notre site. Nous fabriquons, en moyenne, 120 volets par an que nous installons principalement en région Rhône-Alpes. Nous avons pour objectif prochain de nous étendre sur l'ensemble du territoire et de porter notre production, sous 3 ans, à 500 volets. C'est dans cette optique que nous souhaitons nous rapprocher de professionnels qui recherchent un produit haut de gamme, fiable et de qualité et soutenu par un service performant.

### QUELS SONT LES "ATOUTS" QUALITÉ DES COUVERTURES SIEPH ?

Notre production est une production artisanale et chacune de nos

couvertures est réalisée sur mesure pour un projet particulier. Nous apportons également un soin tout particulier à la qualité des composants qui font nos volets :

- **les lames** : leur structure, dense, représente un poids de 5,7 kg au m<sup>2</sup>. Cette particularité leur donne une résistance particulièrement élevée aux chocs, type grêle, ainsi qu'aux UV ;
- **les matériaux** : l'ensemble des composants de nos volets est en inox 316L, un matériau inaltérable ;
- **la motorisation** : pour nos couvertures, nous avons développé un moteur numérique, sans entretien, avec 8 niveaux d'étanchéité et d'une grande fiabilité ;
- **la garantie** : choix des matériaux



« Notre objectif : une production annuelle de 500 volets d'ici 3 ans. »



utilisés et qualité de fabrication nous permettent d'apporter une garantie fabricant de 5 ans sur les lames, les moteurs et les mécanismes ;

- **un SAV performant** : notre technicien SAV est disponible 6 jours sur 7 pour accompagner nos clients en cas de besoin.

#### QUELLES SONT VOS GAMMES DE PRODUITS ?

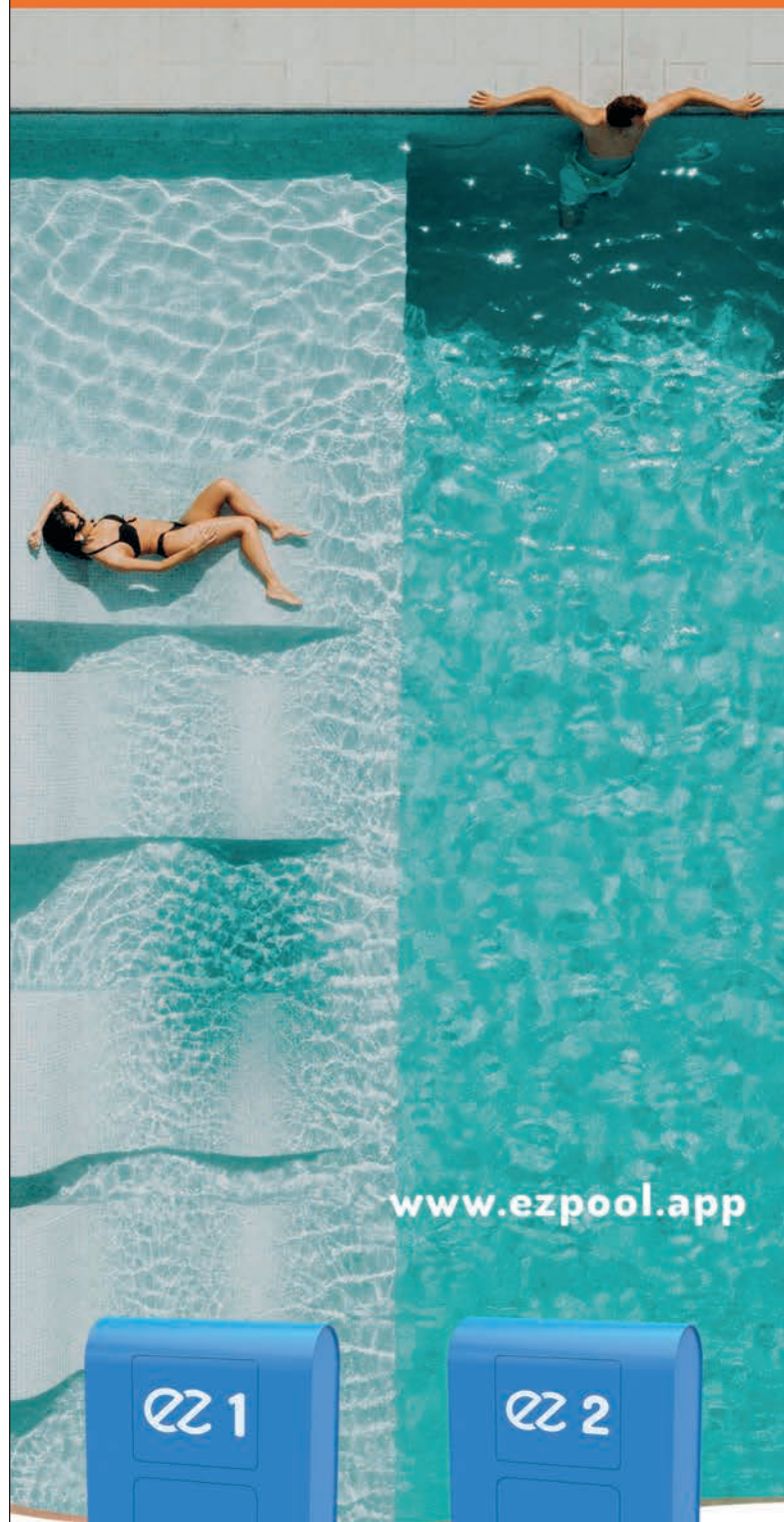
Nous proposons 4 types de couvertures, toutes disposant de mécanismes réalisés en inox 316L thermolaqué :

- une gamme de couvertures hors sol ;
- une gamme de couvertures immergées dissimulées sous un caillebotis bois ;
- une gamme de couvertures « plage immergée » ;
- une gamme de couvertures immergées avec mécanisme en fond de bassin.

D'une façon générale, notre savoir-faire et notre expérience nous permettent de répondre à des exigences très particulières pour des réalisations qui peuvent être très éloignées des standards. Nous avons à notre actif des références prestigieuses telles que la piscine municipale des Deux Alpes, des bassins de grande taille, 26 m x 13,70 m, 18 m x 8 m, etc.

#### UN MOT SUR LA SAISON PASSÉE...

Elle a été très satisfaisante et un bouche-à-oreille favorable nous a permis, et nous permet encore, de bénéficier de contacts intéressants. Dès 2020 et pour les années à venir, nous avons pour objectif d'intensifier notre programme de prospection afin que de nouveaux professionnels, intéressés par nos produits premium, nous rejoignent. Cela se fera avec l'arrivée dans l'entreprise de nouveaux collaborateurs qui auront en charge la partie commerciale de notre développement. Notre ambition est, comme je vous l'ai indiqué, d'atteindre sous 3 ans une couverture géographique nationale et une production de 500 volets.



[www.ezpool.app](http://www.ezpool.app)



application téléchargeable sur





# PROFIL PISCINE

## PROFESSION PISCINIER

Passionné et exigeant, Laurent Boukhalfa est à la tête de Profil Piscine depuis 2003, mais compile presque 40 années d'expérience dans l'univers de la piscine ! Il nous livre sa vision du métier et du marché.

Propos recueillis par Benoît Viallon

### DANS L'UNIVERS DE LA PISCINE DEPUIS PRÈS DE 40 ANS

Depuis sa rencontre en 1979 avec l'un des membres fondateurs du groupe Florida, Laurent Boukhalfa a toujours évolué à proximité immédiate du marché de la piscine. Il intègre en 1982 Diffusion Loisirs Picardie, l'entreprise de celui qui deviendra son mentor, Axel Baumert. Il y reste jusqu'en 1990. Entre 1992 et 2001, il travaille dans une petite société franchisée spécialisée dans la construction de piscine, située dans le nord du Vaucluse. Dès 1995, il investit dans le capital de cette entreprise pour finalement céder ses parts en 2001. Toute l'année 2002 est consacrée à la mise en œuvre de son projet entrepreneurial qu'il concrétise en 2003 avec la création de Profil Piscines, dans le sud de la Drôme. Dans ce secteur dont il connaissait le potentiel, il développe son activité jusqu'à racheter, en 2009, son entreprise précédente, à Vaison-la-Romaine.

### UN PÉRIMÈTRE D'INTERVENTION VOLONTAIREMENT LIMITÉ

Les deux entreprises sont à une dizaine de kilomètres l'une de l'autre. Elles nous permettent d'intervenir dans un rayon d'action de 25 kilomètres. Cela peut sembler restreint, mais cela s'explique par l'éclatement géographique du secteur et par la densité de la clientèle. Surtout, cela permet de garder une forte proximité, et donc une disponibilité, avec notre clientèle. À Mérindol-les-Oliviers, nous disposons d'un entrepôt et à Vaison-la-Romaine nous avons notre magasin de 400 m<sup>2</sup>. Celui-ci se compose d'un showroom de 80 m<sup>2</sup>, d'un espace de vente d'une surface identique, d'un atelier de réparation de 40 m<sup>2</sup> et de 200 m<sup>2</sup> dédiés au stockage.

### SE CONCENTRER SUR SON CŒUR DE MÉTIER

Nous sommes aujourd'hui 5 dans la structure. Nous sommes montés à 7 par le passé, mais il est de plus en plus difficile de recruter du personnel qualifié. À l'exception du terrassement, nous assurons l'intégralité de la réalisation de la piscine. De la structure à l'installation technique et hydraulique en passant par la pose de la terrasse, aucun autre professionnel n'intervient. Nous n'acceptons donc que les projets que l'on sait être en capacité de faire pour conserver une maîtrise complète de la qualité.

Pour le client, c'est une garantie évidente : il n'a qu'un interlocuteur, celui qui va réaliser son bassin. En revanche, nous ne faisons aucun aménagement paysagé : c'est un tout autre domaine d'expertise, et je conseille à ma clientèle de s'adresser à des paysagistes professionnels de ma connaissance.

### UNE CERTAINE VISION DE LA PISCINE

Je me définis avant tout comme un piscinier, c'est-à-dire un professionnel à même de mener un projet personnalisé de construction d'une piscine. Construction est un terme important : la grande majorité de mes réalisations sont conçues en béton monobloc, coulé en une seule fois, à partir d'une structure Leader Pool. Sur cette structure béton étanche, je réalise souvent un enduit coloré, à partir d'ocres d'Apt. Ceux-ci varient du gris foncé au jaune orangé pour un rendu unique.

Ce haut degré de personnalisation est un gage de professionnalisme et un levier de différenciation évident. D'ailleurs, mes clients partagent souvent le même profil : ils m'arrivent uniquement par recommandation, avec une présélection qui s'opère donc naturellement. Le fait d'être ainsi positionné presque hors concurrence est très confortable.

### UNE RÉALISATION TYPE

Le prix moyen de nos projets piscine varie de 35 à 70 000 euros. Ce sont souvent des bassins de 9 m × 3,5 m ou 4 m, avec un fond plat à 1,5 m. Beaucoup sont installés avec un volet immergé, sous plage avec 30 cm d'eau au-dessus pour la détente. L'installation en est parfois différée, aussi je prévois dans ce cas une cloison pour en faciliter l'intégration ultérieure. Beaucoup de mes piscines sont équipées d'un traitement automatique, avec injection de chlore. En revanche, le chauffage intervient souvent en seconde monte : beaucoup de mes clients considèrent que le soleil suffira pour chauffer leur bassin.

En règle générale, l'installation de la pompe à chaleur se fait après deux saisons d'utilisation et donne une entière satisfaction à ma clientèle qui voit la durée de sa saison de baignade multipliée par deux.

### L'ATTRACTION DE LA RÉNOVATION

J'affectionne particulièrement le marché de la rénovation, dont le potentiel est énorme. C'est un domaine d'application qui ne peut souffrir d'aucune approximation car on est amené à intervenir sur une structure qui a souffert, et parfois énormément.

Seuls les professionnels compétents s'aventurent et perdurent dans la rénovation. C'est un véritable challenge pour maintenir sa marge : il s'agit donc de mener un travail d'investigation exhaustif pour sécuriser sa prestation. C'est un marché exigeant, mais véritablement fascinant. On réhabilite une piscine et on la rénove, au sens littéral. C'est-à-dire que l'on s'attache à modifier la vision que peuvent en avoir ses propriétaires pour lui donner une seconde vie. Quand on y parvient, c'est fantastique.

## RENCONTRE Parole de piscinier

### ACTIVITÉ DIVERSIFIÉE

Nous réalisons chaque année 8 à 10 rénovations, contre 4 à 5 constructions. Neuf et rénovation représentent chacun 30 % de notre chiffre d'affaires. Les 40 % restants sont faits par les ventes magasins, notamment le spa que nous développons et qui permet de prolonger le plaisir de la baignade tout en le diversifiant, et par une grosse activité d'entretien. Le secteur géographique est fortement pourvu en résidences secondaires. Chaque année, nous réalisons 150 à 180 ouvertures auxquelles s'ajoutent entre 80 et 90 contrats d'entretien.

### UN BESOIN DE RECONNAISSANCE DU MÉTIER

En 40 ans, j'ai vu le marché de la piscine se développer et s'ouvrir, alors qu'à l'origine il s'agissait d'un cénacle très fermé. Malgré cet essor, malgré le travail des centres de formations, de la FPP et l'investissement des

industriels en la matière, je regrette le manque de structuration de notre filière. La porte du marché de la piscine est ouverte à tous : beaucoup peuvent encore s'improviser piscinier. Par exemple, dans énormément de projets de construction d'habitation, la piscine est "offerte" par le promoteur.

Ce cadeau, le piscinier ne le voit pas passer, c'est une réalisation hors marché. Par contre, au moment de réparer les manques de sérieux d'exécution, c'est le piscinier qui est sollicité. Et c'est catastrophique pour notre image.

Idéalement, je souhaiterais qu'un code APE spécifique au métier de piscinier puisse voir le jour. Il s'agirait là d'une reconnaissance officielle de notre métier, de notre savoir-faire et de notre expertise.

Ce référentiel officiel, objectif et qualitatif, permettrait aux pisciniers de se différencier de la concurrence et limiterait la dévalorisation de notre métier.

### Profil Piscine

Z.A du Brusquet  
84110 Vaison-la-Romaine  
Tél 04 90 41 74 02  
[www.profilpiscine.wixsite.com](http://www.profilpiscine.wixsite.com)

Effectifs : 5 personnes

### Principaux fournisseurs

- Coffrage : Leader Pool / SCP
- Membrane armée : AstralPool / CF Group
- Filtration : Hayward
- Traitement automatique : Avady Pool / Hayward / Réglul'Electronique
- Produit de traitement : hth / Océdis
- PAC : AstralPool / Hayward
- Volet : AstralPool / CF Group / SCP
- Robot nettoyeur : Zodiac / Polaris
- Spa : Garden Leisure / Cove Spas / Week-End Spas (via SCP)

## Le 1er logiciel métier des professionnels de la piscine !



**Logiciel**  
de la relation client



**Logiciel**  
de la gestion commerciale



**27**  
réseaux de  
pisciniers  
en collaboration

**21**  
collaborateurs  
à votre service

**12**  
ans  
d'innovation

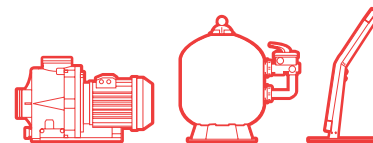
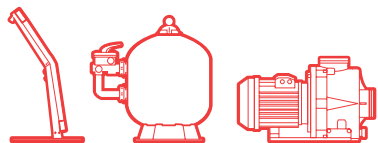


**Extrabat**  
PISCINE

Plus d'informations au 09 87 87 69 20  
[www.extrabat.com](http://www.extrabat.com)



**PRODUITHÈQUE**  
Produits et équipements



**ENTRETIEN DES PISCINES ET DES SPAS**

**Net'Skim®**

Le préfiltre universel pour skimmer



**Water Lily®**

L'absorbant de crème solaire



**easy Pool'Gom®**

La gomme magique et pratique



**Pool'Gom®**

La gomme magique



**Pool'Gom XL®**

La grande gomme magique multi-surfaces



**Contact :**  
36, rue d'Aulteribe 63100 CLERMONT-FERRAND  
Tél. 06 79 33 51 19  
contact@toucan-fr.com - www.toucan-fr.com

**LA POMPE TRISTAR® VSTD**

**Excellence et performance !**

- **2 puissances disponibles (1,5 CV et 2 CV)** pour pouvoir s'adapter à toutes les configurations
- **Économies d'énergie : jusqu'à 85%\* d'économie sur la consommation électrique**
- **Silencieuse**
- **Design hydraulique optimisé** pour un rendement optimal
- **Interface digitale utilisateur simple**
- **4 entrées digitales** pour permettre le pilotage de la pompe par un contrôleur externe
- **Boîtier rotatif à 180°** pour un accès pratique à l'interface utilisateurs
- **Facilité d'installation pour les branchements électriques**
- **Raccords unions fournis** pour une installation simple
- **Couvercle à ouverture quart de tour** pour un entretien facilité
- **Recommandée pour des bassins jusqu'à 120 m³**
- **Remplace une TriStar® mono vitesse sans modification d'installation**

\*Économies potentielles généralement constatées de 65%



**Contact :**  
**HAYWARD POOL EUROPE**  
PIPA - 1070 Allée des Chênes  
01150 Saint Vulbas  
Tél. + 33 (0)474 465 962  
marketing@hayward.fr - www.hayward.fr

**GÉNÉRATION PISCINE**

**« Rejoignez notre réseau, Génération Piscine, une solution à tous les projets »**

Génération Piscine établit définitivement les piliers de sa différence. Une différence dont le pivot central reste **l'exigence de la qualité, avec la garantie d'une fabrication « made in France »**.

Définitivement décomplexée, la piscine coque polyester signée Génération Piscine propose l'alternative idéale à la piscine traditionnelle. Le fabricant propose plus de 40 modèles de bassins à fond plat, incliné et même sur mesure. Parmi son catalogue : de nombreux modèles de mini piscines, des piscines familiales ou encore des bassins aixois.

Génération Piscine, c'est aussi des piscines coques **avec une pointe d'innovation !**

À l'instar des déclinaisons et lignes phares odalia :

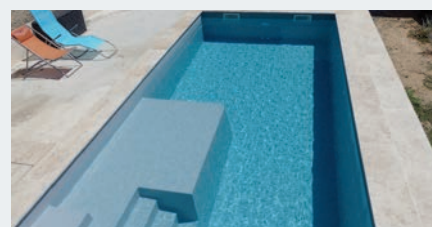
- **PLUG & SWIM** : la seule piscine coque polyester livrée pré-montée, à l'encombrement réduit et aux travaux d'installation simplifiés
- la **gamme PLAGE** : des coques polyester disposant de spacieuses plages immergées

- le **couloir de nage** monobloc de 11 m de long par près de 3 m de large
- la **déclinaison SECURE** : des piscines coques polyester dotées d'un volet roulant immergé
- la **déclinaison EASY** : des bassins intégrant un système de filtration hors bord par simple branchement secteur
- la ligne **SPORT & BIEN-ÊTRE** : un concept inédit qui s'articule autour de 2 espaces (coin piscine traditionnel + espace de remise en forme).

**Professionnels de la piscine, rejoignez notre réseau !**

**Vous bénéficierez notamment d'outils d'aide à la vente innovants comme notre propre application qui réunit réalité augmentée, catalogue interactif et gestion de la relation client.**

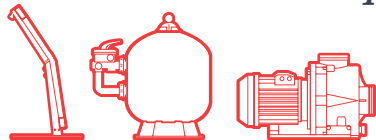
Génération Piscine est membre fondateur de la Coopérative des Pisciniers et adhérent à la FPP.



**Contact :**  
**GÉNÉRATION PISCINE**  
Jérôme Dessaud, Animateur Réseau  
Tél. 04 68 60 35 21  
Port. 06 35 10 05 71  
j.dessaud@generationpiscine.com



**PRODUITHÈQUE**  
*Produits et équipements*



**PURO COMPACT**

par uwe JetStream



Concepteur de nage à contre-courant sportive, uwe vous présente l'un de ses derniers modèles : LE PURO COMPACT "Design, Élégance et Efficacité", la solution tout en un pour le pur plaisir de nager. Equipé de la technologie FlatStream, celle-ci génère plus de poussée et moins de perturbation à la surface qu'une nage traditionnelle. Cet équipement dispose d'une commande Piezo intégrée, d'une aspiration normalisée selon la norme DIN 13451, d'une puissance pouvant aller jusqu'à 65 m<sup>3</sup>/h. Sa façade design, en inox 316 TI électro poli miroir extra plate permet notamment de s'intégrer dans un bassin à fond mobile.



**Contact :**  
uwe France SARL  
ZI des Sablons - Rue de l'Orange  
45130 MEUNG SUR LOIRE  
jet@uwe.fr  
www.uwe.fr - www.FloatingLounge.eu

**POOL RELAX**

**La technologie au service de la performance**

**SIMPLICITÉ D'UTILISATION**

- Commande simple et intuitive sur l'écran tactile
- Fonction d'aide contextuelle complète
- Format compact facilitant l'installation, même dans les locaux exigus



**POLYVALENCE**

- Mesure et régulation du pH et du désinfectant
- 3 versions de désinfectant : chlore, brome, oxygène actif

**MODERNITÉ**

- Option module de commande à distance avec possibilité d'afficher les paramètres sur n'importe quel écran (smartphone, tablette, smart TV...)

Pool Relax est un système complet de régulation et de dosage pour piscines privées. Il se décline en 3 versions de désinfectant, ce qui en fait un appareil extrêmement polyvalent, et capable de gérer les paramètres pH, chlore, brome et oxygène actif pour les bassins jusqu'à 100 m<sup>3</sup>. Pool Relax est fiable et précis grâce à des composants de très grande qualité.



**Contact :**  
BAYROL  
Chemin des Hironnelles - 69570 DARDILLY  
Tél. 04 72 53 23 60  
www.bayrol.fr



**Boostez vos ventes en ambiançant votre showroom**

*Avec nos spas semi-rigides et leurs mobiliers périphériques pour spas Octopus & Vita Premium*



Contactez  
**directement votre commercial Poolstar**  
OU  
**notre service support :**  
[contact@poolstar.fr](mailto:contact@poolstar.fr)







Vous êtes un professionnel de la piscine et vous n'êtes pas encore abonné à **L'activité PISCINE** ?

Alors, n'hésitez pas ! Retournez-nous le bulletin d'abonnement ci-joint et vous recevrez gratuitement, tous les 2 mois, le magazine de référence des professionnels de la piscine et du spa.

Toute l'équipe de L'Activité Piscine se réjouit d'ores et déjà de vous compter parmi ses fidèles lecteurs.

## BULLETIN D'ABONNEMENT

Je m'abonne à

**L'activité  
PISCINE**

La revue des professionnels de la piscine et du spa

À renvoyer à :  
Les Éditions Messignac / Tangram Finance  
8 chemin du Jubin  
69570 Dardilly

### Mes coordonnées :

Société.....

Nom ..... Prénom.....

Adresse .....

Code Postal..... Ville..... Pays.....

Tél..... E-mail .....



# L'efficacité invisible

## HEATCOVER PAR SORODIST

HeatCover, c'est un produit liquide invisible totalement biodégradable qui agit comme une couverture à la surface du bassin. Il limite l'évaporation, à hauteur de 50 %, et la perte de chaleur. Cette solution innovante est totalement imperceptible mais permet de faire des économies bien tangibles pour s'inscrire totalement dans une démarche durable.

### CONTACT

Sorodist [www.sorodist.com](http://www.sorodist.com)

### CONCEPT

Spécialiste des tubes et raccords PVC, Sorodist innove sur un segment de marché où on ne l'attendait pas avec le HeatCover. Fruit de quatre années de développement et de deux années de tests menés conjointement avec l'université de Gand en Belgique, ce produit liquide divise par deux le phénomène d'évaporation de l'eau !

### POINTS FORTS

Alors que 65 % des pertes calorifiques d'un bassin sont liées à l'évaporation, le HeatCover se positionne comme une solution permettant de réaliser de multiples économies : en eau, en chauffage, en produits de traitement et en coût de déshumidification. Ce produit limite en effet les phénomènes de condensation sous abri et en piscines intérieures.

### TECHNIQUE

HeatCover est composé à 95 % d'éthanol dénaturé. Les 5 % restants sont constitués d'une molécule biodégradable en 50 heures. Ces molécules ont des propriétés qui leur confèrent une forte résistance à l'évaporation. Une pompe doseuse injecte automatiquement le produit à hauteur de 1 à 2 ml/m<sup>2</sup>/jour. Sans odeur et sans goût, le HeatCover n'interfère pas avec l'équilibre de l'eau ni avec la désinfection ; il est compatible avec tous types de filtres. Il peut être mis en place sur des piscines équipées de skimmers ou à débordements

### Notre avis

Moins de perte d'eau, moins de déperditions thermiques, moins de condensation sous abri : grâce au HeatCover, les potentiels d'économie sont bien réels. Ce produit invisible et inodore agit comme une barrière intelligente à la surface de l'eau pour limiter sensiblement le phénomène d'évaporation. Économique et écologique, le HeatCover pourrait ainsi constituer une réponse intéressante aux problématiques rencontrées par les piscines à forme libre ne pouvant être couvertes et plus largement par tous les bassins couverts, qu'ils soient sous abri ou en intérieur.

# niveko

CUSTOM BUILT MONOPOOLS



NIVEKO s.r.o.  
Nivnická 2716, 688 01 Uherský Brod, République tchèque  
info@niveko-pools.com

[www.niveko-pools.com](http://www.niveko-pools.com)

a member of  Pollet Pool Group

# VITALIA

Comfort



NOUVEAUTÉ

## Régulateur de vitesse

POUR POMPE PISCINE



 Jusqu'à **63%\***  
d'économie d'énergie

 Jusqu'à **30%\***  
de décibels en moins

 Facile d'utilisation.  
Écran tactile.

TRANSFORMEZ VOTRE PARC DE POMPES EN

# VITESSE VARIABLE

\*Ces données sont certifiées  
TÜV Rheinland®.



Une marque

**CF.GROUP**  
FRANCE

Tél. : 09 70 72 5000 Email : [info.fr@cf.group](mailto:info.fr@cf.group)  
[www.my-cfgroup.fr](http://www.my-cfgroup.fr)