

# L'activité PISCINE

La revue des professionnels de la piscine et du spa

**129**  
Novembre - Décembre  
2021

ISSN 1290-0548



## ALPHADIF

"Nous voulons rester  
une marque innovante  
qui sensibilise le marché"



## PENTAIR

"Nous avons la volonté  
d'être plus proches du  
terrain et des clients"



## DÉCRYPTAGE TECHNO

Capteurs, sondes,  
électrodes :  
de quoi parle-t-on ?



## DOSSIER SPÉCIAL FORMATION



**Apprentissage,  
formation continue, VAE...  
Quelle solution choisir ?**

# Nouveautés 2022

**DÉCRYPTAGES** 1 chantier 1 histoire / Piscine collective / **CHIFFRE DU MOIS** La pénurie de main-d'œuvre / **ANALYSE** La fidélisation : comment garder ses techniciens ? / **FORMATION** + 100 formations professionnelles

## NÉCROLOGIE

### Jean-Luc Marchal nous a quittés

Nous avons appris avec beaucoup de peine le décès de Jean-Luc Marchal survenu le 7 octobre dernier. Il était âgé de 70 ans.

Homme aussi passionné qu'amical, Jean-Luc a débuté sa carrière dans l'univers de la piscine dans les années 90, dans la région de Nantes. Ses talents de vendeur, doublé d'une forte culture technique, lui permettent de se forger rapidement une solide réputation dans sa région. En 1995, fort de cette réussite, il crée l'Agence Technicité Piscines, ATP, avec pour 1<sup>ers</sup> contrats d'agent commercial les plafonds suspendus Thermalu et les blocs de coffrage pour piscines Keps.



C'est lors d'un salon de la piscine à Lyon qu'il rencontre Albert Remon, directeur export du fabricant allemand ARMSTRONG de membrane armée DLW delifol. Conscient des qualités commerciales et techniques de Jean-Luc, et soucieux de son développement en France, il lui confie la responsabilité de la vente des produits DLW delifol sur 2 départements de l'Ouest de la France. Doué techniquement, et connaissant

parfaitement les contraintes qu'imposent "la" piscine, Jean-Luc s'investit totalement dans ce nouveau challenge. Il remonte alors de nombreuses et pertinentes informations auprès du fabricant qui lui permettent ainsi de proposer au marché des produits toujours plus adaptés, plus qualitatifs et plus faciles à mettre en œuvre. Technicien dans l'âme, formé à la pose de membrane, il s'inspire de la méthode allemande de KROENITZ afin de former des pisciniers, tout d'abord en Allemagne, puis en France, conscient que des techniciens poseurs parfaitement formés seront les meilleurs ambassadeurs de ses produits. Il collabore avec les centres de formation AFPA d'Angers et de Montauban. Rapidement, ATP se développe et étend sa couverture géographique en France, pour le compte de DLW delifol, passant de 2 départements au tout début à près de 80.

La passion étant communicative, son fils Cédric le rejoint dans l'entreprise en 2008. ATP propose désormais des formations en propre. En 2017, il prend sa retraite laissant Cédric aux commandes d'ATP.

Pour ma part, je garde de Jean-Luc le souvenir d'un homme passionné par son métier et qui mettait « l'humain » au-dessus des simples relations commerciales. La grande proximité qu'il avait su établir avec la majorité de ses clients en témoigne.

Nos rencontres étaient toujours à la fois conviviales et enrichissantes et les échanges avec lui, que ce soit lors des salons professionnels, lors de ses interventions « formations », leister en main, ou lors de ses visites dans nos bureaux lyonnais.

Le départ de Jean-Luc laisse un grand vide.

À son fils Cédric, et à tous ses proches, toute l'équipe de l'Activité Piscine adresse ses plus sincères condoléances.

Michel Dupenloup



## ENTREPRISE

### Visite ministérielle chez Piscinelle

Le 17 septembre dernier, Alain Griset, ministre délégué aux PME, s'est rendu à Domont (95) sur le site de production de l'entreprise, dédié aux piscines privées. Piscinelle a reçu la délégation ministérielle dans le cadre du lancement du projet de loi gouvernemental : le « Plan des indépendants ».

Ce plan, dont l'application devrait être effective début 2022, vise notamment à protéger le patrimoine personnel des plus de 3 millions de travailleurs indépendants et d'élargir leur accès à une assurance chômage. En France, les PME représentent 99,84 % des entreprises, 48,7 % de l'emploi salarié et 43,2 % de la valeur ajoutée.

L'entreprise au capital familial a été choisie en raison de son engagement. L'entièreté de sa production, et ce depuis sa création en 1979, est implantée dans le Val d'Oise.

**Piscinelle** - [www.piscinelle.com](http://www.piscinelle.com)

## ENTREPRISE

### Des nouveaux venus chez Warmpac

Après avoir recruté pour renforcer son équipe commerciale cet été, Warmpac accueille deux nouveaux collaborateurs pour accompagner son développement et proposer des produits de qualité à ses clients.

Jean-Luc Petrequin a rejoint la société en qualité de responsable du développement commercial aux côtés d'Olivier Tétard avec lequel il forme un binôme de travail. Fort d'une expérience de près de 20 ans dans le monde de la piscine, il intervient désormais en soutien de la force commerciale.

Diplômé en systèmes numériques, option électronique, Alan Julliard intègre Warmpac en tant que technicien SAV. Sa mission est de répondre aux demandes techniques et d'aider les clients à résoudre les difficultés rencontrées.

**Warmpac** - [www.warpac.fr](http://www.warpac.fr)



Alan Julliard



Jean-Luc Petrequin



## FORMATIONS WARM PAC

Warmpac propose, toute l'année, à ses clients des formules de formation en fonction de la demande et des besoins exposés pour faire évoluer leurs compétences.

Des formations sur mesure se déroulent au siège social de l'entreprise à Vitrolles. Warmpac adapte chaque session aux demandes avec une première partie théorique et commerciale, suivie si besoin d'une partie technique comprenant des manipulations. Cette formule est valable pour l'ensemble des produits Warmpac.

Les professionnels peuvent également se former via des vidéos et tutoriels disponibles à tout moment en ligne sur la chaîne Youtube de la société pour des réponses immédiates et en toute autonomie.

L'entreprise participe également au Roadshow des Spécialistes au cours duquel elle présentera ses gammes de produits aux professionnels présents à travers des mini formations.

**Renseignements & Inscriptions :** [www.warmpac.fr](http://www.warmpac.fr)  
[info@warmpac.fr](mailto:info@warmpac.fr) / [www.roadshow-des-specialistes.fr](http://www.roadshow-des-specialistes.fr)



## FORMATIONS CCEI

Pour la rentrée et tout au long de l'année, CCEI propose à chacun de ses clients, s'il le désire, des formations personnalisées. Ce service vise

à répondre aux besoins et attentes propres et spécifiques de chacun mais également de donner les arguments de vente à mettre à l'avant.

Pour obtenir une formation, il est nécessaire de se rapprocher de son commercial et de lui donner les produits ou gamme de produits sur lesquels une formation est souhaitée : éclairage à LED, traitement de l'eau ou encore piscine connectée.

CCEI organise aussi régulièrement des webinaires lors des lancements de produit ou en support à l'installation. Pour pouvoir y assister, les futurs participants doivent s'inscrire à la newsletter pro de la marque.

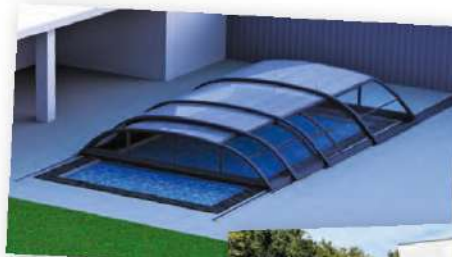
L'entreprise participe également au Roadshow des Spécialistes au cours duquel elle présentera ses gammes de produits aux professionnels présents à travers des mini formations.

**Renseignements & Inscriptions :**  
 prendre contact avec un commercial CCEI  
[www.ccei.fr](http://www.ccei.fr) / [www.roadshow-des-specialistes.fr](http://www.roadshow-des-specialistes.fr)

## Nouveautés :

### 2 modèles d'abris bas téléscopiques

En complément de nos best-sellers le Mianso et le Mio (abris bas télescopiques sans rails), nous avons le plaisir de vous présenter ces 2 modèles **déclinés sur platines rails** afin de répondre à toutes les demandes de vos clients : le « **Mianso R** » et le « **Mio R** ».



Platine rail posées en escalier.



Platine rail posées toute longueur sous tous les modules.

Avec nos 15 ans d'expérience et basé en région Lyonnaise, nous **concevons, fabriquons et installons** des abris de piscines et terrasses mobiles sur toute la France.

Notre distribution se **fait uniquement par des professionnels de la piscine.**

Nous prenons en **charge la livraison, la pose et le SAV.** Prestations assurées par nos propres collaborateurs.

Des commerciaux se trouvent sur votre secteur en soutien pour vous **proposer des formations techniques et commerciales.**

### Gamme de produits :

- **ELITYS**, gamme d'abris bas et mi-hauts : Ansea, Basci, Mianso et Mio + **Mianso R** et **Mio R**,
- **AERYS**, comprenant 2 modèles intégrant de la transparence : le 180 ou le 020,
- Terrasses mobiles **STILYS**,
- Abri haut **HERA**,
- Abri de spa **ATLAS**.



04 72 16 77 77  
[commercial@eccreation.fr](mailto:commercial@eccreation.fr)  
[www.abris-eccreation.fr/](http://www.abris-eccreation.fr/)

## UN AMÉNAGEMENT COORDONNÉ

« Sur ce projet, nous avons collaboré avec d'autres intervenants, notamment un paysagiste choisi par le client. Nous laissons les propriétaires passer en direct avec les autres professionnels. Nous avons bien évidemment des contacts que nous pouvons communiquer mais cela s'arrête là.

Dans l'ensemble, nous n'avons pas rencontré de difficultés, tout s'est bien déroulé. Au moment de l'intervention du paysagiste, nous avons été un peu ralentis. De la terre a été rapportée, ainsi que les jardinières et toutes les autres plantations. Un maçon s'est chargé de la construction du local technique. Ce bâtiment, situé près de la douche solaire, accueille les équipements du bassin. Nous y avons notamment installé un traitement au brome signé Klereo et une pompe à chaleur Akeron. »

## UNE PISCINE POUR POISSONS

« C'est la première fois que nous réalisons un bac à poissons. Pour le traitement de son eau, nous avons fait appel à une entreprise de notre région spécialisée en aquaculture. En effet, ce bassin nécessite des produits et des équipements spécifiques. Nous avons installé et dissimulé des pompes et une lampe UV derrière le mur du bac. Côté étanchéité, nous n'avons pas posé de bâche noire EPDM standard. Nous avons privilégié un revêtement de qualité : une membrane armée aquatique qui permet de créer des angles vifs. Nous l'avons recouverte de carrelage et créé des colonnes dans le même matériau pour donner une cohérence esthétique. »

## UN CLIENT INVESTI

« La livraison du bassin s'est très bien passée. Tout au long du chantier, le client a été super. Il était vraiment à l'écoute de toutes nos propositions. Il donnait régulièrement son avis et nous lui faisons part de nos remarques. Il lui est arrivé de formuler quelques demandes supplémentaires au cours du projet. Deux lames d'eau ont notamment été ajoutées au grand mur de parement en ardoise situé derrière le bac à poissons. »

### Fiche technique

**Dimensions** : 12 m x 4,5 m. Profondeurs : 1,20 m (petit bain) et 1,90 m. Volume : 91 m<sup>3</sup>

**Structure** : Aquafeat (béton / coffrage perdu)

**Revêtement** : membrane armée (grise)

**Traitement de l'eau** : brominateur, régulation pH (Klereo)

**Filtration** : filtre à sable (Hayward), pompe 1,5 CV

**Pièces à sceller** : 2 skimmers (Weitico), 4 refoulements, 1 bonde de fond

**Équipements** : pompe à chaleur (Akeron), robot électrique Dolphin S200 (Maytronics), volet automatique modèle Marquise (Sofatec), pompe de relevage pour détournement pour nappe phréatique, projecteurs 48 W, douche solaire

### AM Piscines

Rue des Levées Miraud 44410 La Chapelle-des-Marais

Gérant : Antoine Morhan

**ez** POOL .APP

## DOMOTIQUE PISCINE

CONNECTez



SIMPLIFIEz



ECONOMISez



in **W** we trust !

**w**  
pool

**w**  
pump

**w**  
pure

**w**  
services

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

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