

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

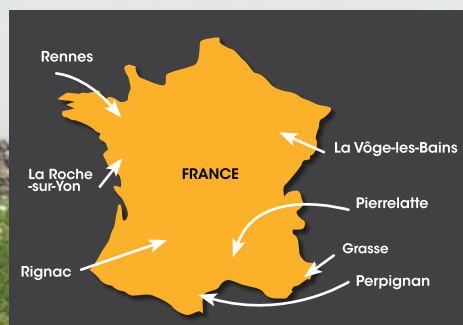
Un moment avec... **Arnaud DANTIN** p.8



Tout sur la pompe à chaleur p.14



Gestion des déchets p.80



Formations professionnelles p.84



Inspirée de la pompe à chaleur à succès Platinum, gagnante en 2018 du prix de l'Innovation au salon Piscine Global, avec son design novateur, la Platinum Mini de Poolstar reprend les mêmes codes design, avec un look « pot de fleur » à glisser partout dans le jardin, sans camouflage. Full Inverter et connectée, elle est proposée en 5 et 7 kW avec des indicateurs leds pour une visualisation ultra-rapide de l'état de fonctionnement.

IL N'Y A PLUS DE SAISON !

Alors que l'équipement chauffage a toujours cadré avec la saisonnalité de notre secteur d'activité, il s'avère qu'aujourd'hui, et plus particulièrement depuis ce début d'année, il n'en est plus rien ! Les raisons sont évidentes : les fortes demandes ont conduit à anticiper. Les fabricants et distributeurs prennent les devants en tentant de créer du stock... mais les pisciniers aussi, afin de répondre à leur propre clientèle. Moralité, la saison a débuté dès ce mois de janvier et les stocks fondent comme neige au soleil.

Signalons aussi que les problèmes de transport (pratiquement toutes les PAC aujourd'hui sont fabriquées en Chine) et l'augmentation des coûts des composants se sont répercutés sur les équipements.

Le marché est donc en flux tendu, avec des difficultés à répondre à la demande et des prix en constante augmentation.

TECHNOLOGIE AU TOP

Il faut préciser que si les PAC ont connu ces derniers temps de nombreuses évolutions technologiques (dues à la maturité du marché, mais aussi afin de répondre aux contraintes réglementaires d'optimisation des performances énergétiques et écologiques), elles n'ont pas subi de révolutions remarquables ces deux dernières années. Elles bénéficient désormais du fluide R32, de la technologie Inverter ou Full Inverter et affichent des COP remarquables (voir encadrés). Les dernières innovations concernent plus particulièrement la connectivité et une amélioration du niveau sonore, du confort, sans oublier un effort constant sur le design.

• Connectée... mais comment ?

La connectivité fait incontestablement partie des axes prioritaires de recherche et de développement pour les fabricants. Elle permet à l'évidence une maîtrise parfaite des consommations, mais aussi et surtout, beaucoup plus de confort. Le contrôle ludique - par l'utilisateur final, autorise une utilisation sans concessions au moment voulu et dans les meilleures conditions possibles. Reste à savoir comment l'intégrer dans l'environnement piscine. La PAC peut en effet rester connectée de façon indépendante

avec toutes les fonctionnalités accordées par le fabricant. Elle peut aussi venir s'insérer dans une domotique globale du bassin, à condition qu'il y ait une communication entre les équipements. Aucune standardisation n'est encore opérée dans notre secteur d'activité piscine (contrairement au bâtiment, plus mature sur la gestion du chauffage). Si la plupart des matériels peuvent utiliser le même protocole de communication, il reste toujours préférable de disposer d'un ensemble homogène où tous les équipements sont de mêmes marques.

• **Le silence est devenu une priorité bien légitime** puisque les piscines s'installent dans un environnement de plus en plus restreint (sur de petits terrains, en ville, sur une terrasse, etc.). Force est donc d'implanter la PAC à proximité immédiate du bassin et par conséquent, des baigneurs. Les parties les plus bruyantes de l'appareil (compresseur et ventilateur) se retrouvent donc à portée d'oreilles. Un modèle "On/Off" est plus bruyant, parce qu'il fonctionne à pleine vitesse tout au long de son utilisation, alors que la PAC piscine Inverter s'adapte, en tournant à intensité variable et modérée, ce qui minimise le bruit. Le Full Inverter, avec un ventilateur à intensité variable est donc particulièrement recherché, avec ce type d'implantation intégrée dans l'espace piscine. D'autres astuces de conception, visant à réduire au minimum l'intensité sonore, font toujours l'objet de recherches parmi les fabricants.





DURA +I
Nouvelle pompe à chaleur à inverter

Haute performance avec cop jusqu'à 16,5

Niveau sonore très faible, entre 16,5 et 31dB(A)

Evacuation d'air latéral, moins d'espace d'installation nécessaire

Gamme entre 10kW à 20kW

Température de fonctionnement à partir de -10°C

Compatible avec **LINK Touch**



DURA VISION
Pool Light products

DURA HEAT
Heat Pump products

DURA COVER
Cover System products

DURA LINK
Control products

Website : be.cf.group | Email : info.be@cf.group

CF GROUP BENELUX : priorité à la satisfaction client

CF Group Benelux, (anciennement dénommé LMP Pool Parts jusqu'en 2020) est né en 1971 et devenu depuis un acteur de poids sur le marché de la piscine au Benelux. Ce fabricant et distributeur de matériels et équipements pour la piscine et le wellness compte 29 employés et prend aujourd'hui un nouveau départ. De nouveaux collaborateurs intègrent ainsi le groupe, tandis que son offre de produits s'élargit.

Alain Servais, Directeur général de CF Group Benelux... nous en dit plus sur le parcours et le savoir-faire de l'entreprise.

Au-delà du savoir-faire historique de l'entreprise dans le domaine de la piscine et du wellness, cette expertise s'est considérablement étendue au fil des années...

En effet, aujourd'hui, nos clients œuvrent dans différents secteurs d'activités. Ce sont bien sûr des professionnels de la piscine et de l'univers du bien-être, mais aussi des paysagistes, architectes, gérants de parcs de loisirs, ainsi que d'autres acteurs du secteur de la construction et de l'immobilier.

Notre objectif principal est de répondre au plus près à leurs besoins, et même de les anticiper.

Cf Group Benelux se positionne de plus en plus sur d'autres segments professionnels, tels que le Mass Market, nouvelle activité complémentaire, grâce à une gamme enrichie de produits issus du groupe (*ndlr : voir notre article dans le Spécial PROS 42 page 69*).

Notre priorité demeure, pour chacun des segments, la satisfaction de notre clientèle.

Quel regard portez-vous sur l'évolution du marché de la piscine ?

Le marché de la piscine peut se découper de la façon suivante : les nouvelles constructions, les rénovations et le marché du bien-être. Nous constatons au fil des ans que l'accès à la piscine, d'un point de vue financier, s'est fortement démocratisé, devenant beaucoup plus ouvert

au grand public. Cette évolution explique de loin la forte croissance de notre marché ces dernières années.

Parmi vos projets de construction/rénovation, quels ont été les plus marquants ?

Nous ne sommes liés aux projets de construction/rénovation que de façon indirecte, puisqu'ils sont réalisés par nos clients. Cependant, j'ai en mémoire quelques projets assez importants, dont :

- la piscine dédiée au spectacle du Cirque du Soleil de Franco Dragone ;
- les piscines du Festival Tomorrowland, à Boom en Belgique ;
- la piscine du centre d'entraînement du Club de Football d'Anderlecht, près de Bruxelles,
- la piscine de l'un des hôtels du parc Disneyland Paris.



Alain SERVAIS
Directeur général CF Group Benelux

D'où vous vient votre passion pour votre métier ?

J'ai commencé en 1986, avec une double « casquette » : Ingénieur en construction et Ingénieur commercial. Dans un premier temps, ma formation m'a permis d'assimiler rapidement les fondamentaux techniques du domaine et de les faire évoluer. Puis, j'ai repris la direction de la société en 1998, pour, d'une société de 4 personnes, en faire une entreprise de près de 30 personnes, figurant parmi les leaders sur son marché.

Ma passion du métier me vient donc à la fois de l'aspect technique et commercial. Aujourd'hui, nous faisons partie d'un groupe européen qui nous offre de belles perspectives d'avenir, tant en termes de distribution que de fabrication (*ndlr : CF Group, 800 employés, présent dans 40 pays du globe*).



Evolution historique de CF Group Benelux