

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC p.8 Marc MAUPAS



p.16

Sécurité :
vos obligations



p.12

Parlez Financement
à vos clients



p.82

Passage de relais
en famille

REJOIGNEZ L'ENSEIGNE

EVERBLUE

- FACE À DES CONDITIONS ÉCONOMIQUES PRÉ OCCUPANTES
- FACE À DES PRATIQUES INTERNET DESTRUCTRICES
- FACE À DES OFFRES BANALISÉES À PRIX CASSÉS

FAITES DES OFFRES DIFFÉRENTES INNOVANTES, GAGNANTES

Piscines EVERBLUE

LE CONSTRUCTEUR DE L'EXCELLENCE

EXCLUSIVITÉ



AVIS TECHNIQUE

La signature
de l'excellence
CSTB 3/09/604

QUALITÉ - SÉCURITÉ - GARANTIES
EXCLUSIVITÉ - CONCEPT AQUAFEAT



STRUCTURA FEAT

ATTESTATION RESPONSABILITÉ DÉCENNALE FABRICATION 40516691
AQUAFEAT/CSTB AVIS TECHNIQUE 3/09-604
ATTESTATION DE GARANTIE TENUE HORS SOL SANS REMBLAIS
ÉTUDE - ATTESTATION - BÉTON



LAETITIA
05 61 37 31 56



OLIVIER LAMAIX
06 18 62 45 17

SECTEURS DISPONIBLES



02 - (03) MOULINS / MONTLUÇON - (06) GAP / BRANÇON - (07) AUBIGNAS - (08) (13) ARLES / SALON DE PROVENCE / AUBAGNE / CARRY LE ROUET / MARSEILLE - (14) LISIEUX - (17) JONZAC - (21) DIJON / SEAUNE / CHATELON SUR SEINE / MONTBARD 22 - (23) GUERET / AUBUSSON - 25 - (27) EYREUX - (28) CHARTRES / CHATEAUDUN - (29) BREST - (33) NIMES / ALES - (33) AUCH / SAUZE/GIMONT - (33) LIBOURNE - (34) NORD MONTPELLIER - (37) TOURS - (38) GRENOBLE - (39) DOLE / LONG

LE SAUVIER - (40) MONT DE MARSAN - (41) BLOIS / VENDOME - (43) OUEST / LE PUY - (45) ORLEANS - (47) MARMANDE - (48) MENDE - (50) NORD - 53 - 54 - (55) VERDUN - (57) SARREBOURG / SARREQUEMINES - (58) CHATEAU CHINON - (59) CAMBRAI / DOUAI / DUNKERQUE / VALENCIENNES - (60) BEAUVAIS - (61) ALENÇON - (62) ARRAS - 64 (65) TARBES - (66) PRADIS - (67) SOULTZ FORETS / WISSEMBOURG - 68 - (69) VILLEFRANCHE SUR SAONE - (70) VESOUL / GRAY - (73) CHAMBERY 76 - 77 - 79 - (80) AMIENS / ABBEVILLE/PERONNE - 82 (84) AVIGNON / CARPENTRAS / APT / PERTUIS / VASION LA ROMANE / ORANGE - (87) LIMOGE - (89) AUXERRE - (90) BELFORT

ATOUS MAJEURS / EXCLUSIVITÉS

FILTRATION HR - GLASS MEDIA



EVERBLUE National
14, chemin des Boulbènes - CS 22060
31620 Castelnau d'Estrétefonds
Tél.: 05 61 37 31 20 - Fax: 05 61 37 31 49
E-mail: ever@everblue.com - www.everblue.com

ROBOTS EVERBLUE



PRODUITS EXCLUSIFS

Le sel, Oxychlore choc, Algiprot et Everlong 600



VOLETS ROULANTS



EVERPOMPES - COFFRETS
PIÈCES À SCELLER - SPAS - ABRIS



SOMMAIRE

Repérez bien cette page pour retrouver un sujet, un article...

- **ÉDITO**
La piscine autrement p.4
- **CHRONIQUE**
La piscine connectée..... p.6
- **RENDEZ-VOUS**
Piscine Global à Lyon : le compte-rendu..... p.84
Ce qu'ils ont pensé du salon p.85
- **DOSSIER TECHNIQUE**
Financement Piscine :
à consommer sans modération ! p. 12
- **TENDANCES**
Sécurité des piscines : Obligations du piscinier .. p. 16
Le point de vue de Sébastien Guillot p. 17
Le point de vue de Valérie Rabeau p. 18
Le point de vue de Clément Chapatonp.20
Le point de vue d'Emmanuel de Carvalho.....p.22
Le point de vue d'Olivier Brierep.24
Le point de vue de Vincent Quéré.....p.27
Le point de vue de Mikael Liep.28
Le point de vue de Jacques Derruazp.30
Le système de construction SteelGlass.....p.57
- **NOUVEAUTÉS** p. 34
Pensez-y..... p. 52
- **RENCONTRE / DIALOGUE**
Un moment avec... Marc Maupas p.8
Les fils de..... p.82
- **FICHES PROS**
Hydra Système p.53
Mediester Piscines p.54
DLW Delifol p.55
Be Spa..... p.56
- **ENTREPRISES**
L'actualité des entreprises p.60
Les formations entreprises p.92
Chronique des métiers de la vente p. 96
- **LES PISCINES DE COLLECTIVITES**
La piscine de la Butte au Cailles..... p. 94
- **LISTE DES ANNONCEURS** p. 98



Édito

LA PISCINE AUTREMENT

Le Salon de la Piscine de novembre 2014 qui vient de se dérouler illustre pour nous tous l'extraordinaire évolution de notre marché.

C'est le bien-être recherché par le client qui oriente aujourd'hui nos ventes de piscines, de spas... Finie l'époque où par exemple la grande piscine était souhaitée par beaucoup pour souvent épater les amis, les voisins ! Le chauffage éventuellement, la simple couverture flottante à bulles (et encore !), le traitement manuel de l'eau, le balai aspirateur manuel pour nettoyer le fond, etc. étaient par contre monnaie courante.

Que les comportements ont changé aujourd'hui !
Il faut tout, tout de suite ... mais à quel prix !

**“Concernant la piscine,
la technologie a tellement évoluée que tout
est possible, y compris la domotique.”**

C'est là où, plus que jamais, votre qualité de spécialiste pointu dans la technique comme dans la vente fait et fera la différence pour concrétiser une vente.

Déjà, il est clair que la dimension d'une piscine se réduit : budget plus faible, place disponible et surtout, la piscine devenant un espace de vie en plein air, il faut l'équiper au mieux, aménager les abords de cette eau si nécessaire à l'homme. Rappelons que notre vie a commencé en tant que fœtus dans le liquide amniotique de notre mère. Depuis notre naissance l'eau nous est toujours indispensable.

Pour répondre à ce nouveau marché où la dimension d'une piscine correspond plus à la demande, on a pu observer au salon, des petits bassins tout équipés, particulièrement des concepts modulaires ou des monocoques polyester dites « mini piscines ».

Réfléchissons bien. Votre client au départ n'est peut-être pas branché sur cette « mini piscine », mais pour respecter son budget où tout est intégré (chauffage, traitement, couverture, nettoyage automatique, nage à contre-courant pour compenser la faible dimension...) **c'est cette petite dimension qui sera de plus en plus la réponse dans beaucoup de cas.**

Il en est de même pour un abri haut qui assurera la vie autour de la piscine durant de longs mois. Souvent le client n'y pense pas alors qu'une mini piscine permettra cette mise en place d'un abri d'une manière beaucoup plus économique. Encore faut-il le prévoir pour que l'implantation future d'un abri ne gêne pas les vues sur le jardin. C'est pourquoi, dès la vente de la piscine, pensez-y.

Rappelez-vous cet adage qui m'a beaucoup aidé dans la vente d'une piscine :

**“L'idéal ...
c'est la piscine sans eau !”**

Votre client rit, mais c'est ainsi que vous lui expliquerez tout l'intérêt des équipements nécessaires à l'entretien et à son confort. La nage à contre-courant par exemple est la réponse à cette nouvelle conception d'une piscine.

Et quand il sera également au chaud sous son abri avec une eau à 28 – 30°C, alors vous lui ferez découvrir la musique subaquatique (Aquamusique) grâce à laquelle, allongé dans l'eau, il se relaxera sur sa natte flottante bénéficiant d'un vrai « massage musical », quel bien être !

Vous voyez, les conceptions d'aujourd'hui nous apportent de l'oxygène pour que nos entreprises profitent de cette situation.

Encore faut-il vouloir la saisir.

Bonne nouvelle année à nous tous.

Guy Mémin
Rédacteur en chef



STOCK
permanent

LIVRAISON
rapide

SAV
et pièces détachées

ASSISTANCE
téléphonique

FORMATION
assurée

ASC MAT
assistance conseil matériel

DISTRIBUTION

Votre spécialiste
Piscines Spas
Saunas Hammams



PARTENAIRE
des Grandes marques





Chronique

LA PISCINE CONNECTÉE

Un nouveau marché très porteur, vous ouvre les bras !!

La domotique est présente aujourd'hui dans la quasi-totalité des nouvelles constructions. Régulation du chauffage, fermeture et ouverture des portes, des fenêtres, des volets roulants, commande de l'audio-visuel, éclairage des différents locaux, alarmes, etc.

Dans le domaine de la piscine, les clients rompus aux nouvelles technologies, plébiscitent également ces récentes techniques, pilotables depuis leur smartphone ou leur iPad !

Utilisez votre fichier clients pour proposer une « piscine connectée » !

La profession ne manque pas d'équipements à proposer en matière de contrôle et de régulation à distance :

- chlore / brome / oxygène / électrolyse
- pH
- température de l'eau
- encrassement du filtre
- allumage ou extinction des projecteurs
- marche forcée / arrêt de la pompe de recirculation
- mise en route / arrêt du chauffage, du déshumidificateur
- mise en route du robot
- mise en route / arrêt des jeux d'eaux, fontaines, cascades, etc.

Vous qui souhaitez vous intéresser à ce nouveau marché, il est nécessaire de connaître cette technologie parfaitement, d'être correctement formé par les fournisseurs ou les fabricants, pour asseoir votre crédibilité auprès de vos clients.

L'installation d'une régulation de chlore/pH, asservissant des électrovannes ou des pompes doseuses, est très simple à effectuer. Ce qui est plus compliqué, c'est de régler les différents paramètres, de tester la bonne marche des sondes, de rentrer les différentes consignes... Il vous faudra raccorder le pressostat sur le boîtier de contrôle et estimer alors la perte de charge du filtre, pour effectuer automatiquement son contre lavage.

Il en va de même pour tous les autres paramètres du chauffage, de l'éclairage, etc.

Et, si vous ne maîtrisez pas ce matériel moderne, alors c'est la CATA, pour vous et pour vos finances !

Une piscine connectée est confortable, sécurisante, économique. Il fait bon s'y baigner en famille ou avec des amis, c'est ce que vous devez proposer à vos clients.

Les nouvelles technologies de domotique apportent aujourd'hui toute cette facilité, avec l'automatisation et le contrôle des différents paramètres : filtration, désinfection, éclairage, chauffage, volet, alarme...

Elles permettent de commander et de gérer facilement toutes les fonctions électriques de la piscine, de les combiner et de les déclencher à distance, depuis le smartphone ou l'iPad.

“ Il faut un obstacle nouveau pour un savoir nouveau. ”

Henri Michaux (1899-1984)

Je le répète, ce marché de la domotique appliquée à la piscine est en pleine croissance, mais il est nécessaire que les Pros de la piscine qui s'y intéressent soient formés correctement par les nombreux fabricants, qui, eux, maîtrisent ces techniques d'automatisation et de régulations connectées.

Richard CHOURAQUI
Consultant Piscine
MABIS Consulting

DREAMCOVER® et votre abri disparaît...

L'INNOVATION 2015



...en moins d'une minute*



Fabrication 100% Française SUR-MESURE

NO-LIMITE - 9 rue du tanay - 74960 Cran Gevrier

dreamcover.com

BREVET EUROPÉEN

Contactez-nous au **04 50 33 85 47** ou info@dreamcover.com

* modèle dreamcover T1 adaptable sur tous les abris télescopiques, empilables et sur piscine existante possible

UN MOMENT AVEC... Marc MAUPAS

PDG du Groupe FIJA



Marc MAUPAS

A l'occasion du salon lyonnais, nous avons rencontré Marc MAUPAS, PDG du Groupe FIJA depuis 1989. Le Groupe est présent sur le marché de la piscine à travers 3 branches d'activités : la fabrication de liners, couvertures et volets (DEL, CLASS, LOGIPOOL, MOSAÏNE) ; la distribution en gros de matériel et produits pour piscines (DEL, CEC) ; et l'animation réseau (CARRE BLEU). L'export et une implantation internationale figurent parmi les axes majeurs de son développement. Ses sociétés s'appuient sur une capacité reconnue à innover, grâce à des investissements réguliers dans les nouvelles technologies.

Marc MAUPAS, avant de commencer cet entretien, accepterez-vous de répondre au fameux « Questionnaire de Proust ».

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

Dire bonjour à tout le monde.

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

Dire bonjour à tout le monde.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

L'aspect financier.

4 - Votre qualité n°1 ?

Je crois que j'aime les gens, j'aime les gens en général.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

La franchise.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Déposer le bilan. Ça me réveille la nuit et je m'imagine annonçant à tout le monde que c'est fini.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Les 40 ans de FIJA, c'était au mois de septembre. On a réuni les 230 personnes de l'entreprise à St Malo et on a fait une fête uniquement entre nous, extraordinaire.

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

J'ai remboursé mes dettes.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Du bateau.

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

Des métiers liés à la mer. Navigateur par exemple.

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

Jean-Baptiste CHARCOT.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Je ne suis pas très « technologies ». Je suis fasciné par le numérique, le digital et passionné par les bateaux.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Tout ce qui a trait à la chirurgie, ces choses-là.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Dans mon métier ? ils le sont tous.

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

Bon vent.

16 - Votre devise ?

Si on n'essaie pas, on ne sait pas.

Marc Maupas, parlez-nous du groupe FIJA, sa composition, ses origines ?

Le Groupe FIJA a été créé en 1989, dans le but de transmettre l'entreprise de la direction de mes parents à celle d'un de mes frères et moi-même. Pour la petite histoire, « FIJA » signifie « les Fils de Jacqueline et Alain ».

Mes parents ont créé cette structure tout simplement pour transférer leurs titres. Puis, nous avons décidé, il y a maintenant 2 ans, d'utiliser le nom FIJA comme « marque ombrelle » de l'entreprise.



Le nouveau bâtiment à Brécé, près de Rennes, abrite à la fois le siège de Fija et la structure de DEL



Atelier des produits rigides DEL

FIJA intervient aujourd'hui dans 3 grandes activités : celle d'origine, la fabrication de liners et couvertures automatiques de piscines ; la distribution, et l'animation du réseau de la marque Carré Bleu. Cette dernière nous rapproche le plus du terrain. Outre le territoire français, FIJA est actuellement présent via ses filiales, au Portugal, depuis 1998, et en Belgique, depuis septembre 2014.

Le Groupe compte 230 personnes, composant des entreprises jeunes et d'autres plus anciennes. La plus ancienne est Carré Bleu, créée en 1972. C.E.C et DEL ont été fondées en 1975, Class, en 1984. La société Pink Floor, beaucoup plus récente, a été créée l'an dernier, et se consacre aux planchers mobiles. Notre Groupe est diversifié géographiquement, de même que dans ses activités, mais reste concentré sur une seule chose, le monde de la piscine privée. Toutefois, nous approchons doucement le marché de la piscine collective non municipale, des campings, etc., par le biais d'une petite filiale, RPC.

Quelles sont vos ambitions à l'export ?

Nous sommes traditionnellement orientés vers l'étranger. Tout d'abord, de par mon tempérament, car j'ai toujours aimé voyager... En tant que fabricants de produits sur mesure, il est compliqué d'envoyer de tels produits à une longue distance, car le transport des couvertures automatiques coûte très cher. Il est nécessaire dans ce domaine d'avoir une communication du sur-mesure directe, sur le terrain.

Pour les couvertures à bulles, qui ne représentent pas de valeur ajoutée, il n'est pas possible d'exporter. L'activité se limite au territoire.

Aujourd'hui, il faut distinguer deux terrains : l'export et l'international. Nous parlons d'export, lorsque nous nous déplaçons chez nos distributeurs, nos partenaires. L'international concerne nos implantations à l'étranger, représentant une ambition beaucoup plus forte dans un pays, comme ce fut le cas par exemple avec notre acquisition de LMP récemment en Belgique.

(Ndlr : FIJA acquiert en septembre 2014 LMP - Le Matériel de Piscine, société de distribution d'équipements piscine rayonnant sur le Bénélux).

Envisagez-vous de nouvelles acquisitions ?

La croissance externe est compliquée à mettre en place, car tant que rien n'est signé, le secret doit être total, tant en interne qu'en externe.

La réussite des négociations dépend de leur discrétion. Le processus peut être long, car plusieurs conditions doivent être réunies au regard du cédant et de l'acquéreur. Nous avons bien sûr de tels projets, cela constitue même l'essentiel de mon activité.

Je dois gérer beaucoup de dossiers simultanément et en faire aboutir un de temps en temps. C'est un axe majeur dans notre stratégie de développement.



Liner gris anthracite DEL

Parlez-nous de votre nouvelle collaboration avec le groupe allemand Chemoform ?

A l'origine, Chemoform est l'un de nos fournisseurs. Cédrik Mayer Klenk, son dirigeant, est quelqu'un de remarquable. Nous avons entamé il y a 3 ans une réflexion stratégique commune sur le développement de nos sociétés respectives, chacun dans notre pays. Il s'agit d'une démarche très pragmatique. Lorsque l'un de nous démarche un client, il réfléchit à la façon de favoriser l'arrivée de l'autre.

Lorsque nous réalisons une étude de marché dans un pays, nous nous y rendons ensemble. Le dossier Aqualux s'est alors présenté, avec la communauté d'intérêts que cela induit, car la société est à la fois orientée sur la chimie, sur la distribution et la fabrication.

La rencontre avec Sébastien Guillot, son dirigeant, a fait naître tout de suite une convergence de pensées assez forte, l'alchimie s'est créée. Nous avons pris la décision d'aller à cette rencontre ensemble avec Cédrik, afin d'unir nos forces et recréer une dynamique différente.

Comment allez-vous développer cette collaboration à présent ? Qui dirige ?

C'est très récent.

Nous sommes en train de réaliser des « Quick Wins », c'est-à-dire plusieurs petits projets qui sont profitables à l'ensemble des structures et font avancer les choses pas à pas.

Parfois, nous reprenons des sociétés où tout est à repenser, à changer, parfois, il ne faut rien modifier, juste remettre « quelques gouttes d'huile dans la machine pour la remettre en marche ». Certaines structures demandent à être transformées dans leur organisation, ou d'autres encore ont besoin d'évoluer lentement, en douceur.

Que pensez-vous de la saison 2014 qui vient de s'achever ?

Vos objectifs, votre vision pour 2015 ?

Je dirais que la saison 2014 a été difficile. D'autres auraient pu employer le mot « complexe », pour ma part je pense plutôt qu'elle a été dure. Pour faire un parallèle, c'est comme lorsque l'on gravit un sentier pentu, ce n'est pas compliqué, mais c'est dur. 2014 était une année dure tant physiquement, que psychologiquement, financière-

ment et du point de vue des relations également. Le marché traditionnel qu'est celui de la piscine, souffre malheureusement beaucoup.

Il a fait évoluer sa relation avec le client, ce que l'on nomme le « front vente ».

Je considère que nous sommes à 20% sur l'échelle de la compréhension du marché tel qu'il évolue et dans sa façon de l'appréhender.

Aujourd'hui, le client coûte cher. Nous le constatons dans nos structures budgétaires, la partie « marketing opérationnel » ne cesse de croître. Il est donc impératif de réaliser des économies dans d'autres budgets.

Cela dit, cette évolution permet aussi de se professionnaliser. En construisant des relations plus fortes et plus approfondies avec les clients, les entreprises s'enracinent mieux sur le marché.

D'après vous, comment professionnaliser notre marché ? Avez-vous une recette ?

Pour moi le maître-mot est « formation », « formation », et encore « formation », pour les chefs d'entreprise !

UN MOMENT AVEC... Marc MAUPAS

PDG du Groupe FIJA

Les entrepreneurs de petites structures de 5, 10 personnes, doivent aujourd'hui réfléchir avec les mêmes problématiques que s'ils avaient 50 employés. Le niveau actuel d'exigences de l'environnement économique, extraordinairement difficile, ne rend pas leur tâche facile. Nous avons la chance d'avoir un métier saisonnier, laissant de grandes plages disponibles pour la formation. Formation des chefs d'entreprise, puis des équipes...

En 2 mots, comment qualifieriez-vous l'année 2014, par rapport à 2013 ? Diriez-vous qu'il y a eu un vrai durcissement ?

Non, je pense que 2014 a été une année durant laquelle l'ensemble de la profession a réagi positivement face à une crise. Le salon de Lyon en est la meilleure illustration. Il a constitué un vrai rebond. Toutes les entreprises ont fait preuve d'imagination et d'énergie.

A partir de quand pourrait-on dire que les entreprises ont pris conscience qu'elles étaient en crise ?

Je ne peux pas parler pour les autres, mais nous dirons que juillet 2013 a révélé une prise de conscience forte.

Quels sont vos objectifs 2015 ?

La tendance actuelle du marché est dans la responsabilité des structures plus importantes, comme la nôtre et d'autres, à aider nos clients à réaliser leurs projets de développement, de communication. Les entreprises ne doivent pas être éloignées de la sphère bancaire, qui risque de leur couper les vivres. Si un entretien avec son banquier est mal préparé, par exemple, l'entrepreneur n'obtiendra pas ce dont il a besoin pour sa trésorerie. A l'heure de la mutation

qui s'opère, les chefs d'entreprise de piscines doivent avoir une vision de leur métier plus managériale et plus globale par rapport aux divers acteurs économiques.

Si vous nous parliez de vos dernières innovations ?

Nous proposons actuellement deux grandes innovations de produits. La première, la couverture Ultima-Cover, n'est pas une innovation sur le marché, mais une innovation pour nous. Le fait de nous lancer sur ce type de produits, avec un très bon accueil du marché, nous a apporté de nouvelles problématiques. Nous avons un devoir de suivi et de service plus important vis-à-vis de nos installateurs sur des produits plus « complexes » à installer. Leur formation nécessite un réel accompagnement, avec un investissement important de notre côté.

La seconde innovation est le Poolfloor, le plancher mobile, représentant un investissement conséquent. Nous avons recruté toute une équipe. Cela se développe.

Quand vous avez repris le projet, il n'était pas vraiment abouti ?

Non, c'était un vrai projet, que nous avons racheté en connaissance de cause. Dans ce type de projet, nous espérons toujours aller vite, mais il faut du temps pour que tout se mette correctement en place. Il s'agit aujourd'hui d'un produit-niche, qui, je pense, deviendra demain un produit largement diffusé. Mais en attendant, il se développe. Lorsque nous avons repris Sofadie en 1994, nous produisions 40 couvertures automatiques par an. Aujourd'hui, le chiffre est de 40 par jour en saison !



Fond mobile **Poolfloor**



Couverture automatique **Ultima-Cover**



Volet immergé **Rollenergy DEL**

Un bref retour sur l'histoire ? Comment êtes-vous arrivé en Bretagne ?

Mon père (Alain MAUPAS) travaillait à ses débuts dans le textile, dans le Nord. Le textile s'est effondré dans les années 68. Il vendait alors des machines à filer et s'est retrouvé sans clientèle. En 1972, il a donc emmené son épouse et ses 6 enfants en Bretagne, dans notre maison du Morbihan, pour y construire des piscines. Mes parents ont donc créé leur entreprise. Très rapidement, en 1975, ils ont créé DEL, pour fabriquer des liners de façon artisanale, comme cela se faisait à l'époque. Je les ai rejoints en 1983 dans l'entreprise. La vente aux particuliers n'était pas sa fibre, il préférait s'adresser aux professionnels.

Que pensent Alain et Jacqueline MAUPAS de votre succès ?

Je pense qu'ils sont contents. Ou bien peut-être pensent-ils que je n'en ai pas encore assez fait ...



Siège de CEC à Saint-Quentin-Fallavier (38)



Nettoyeur RC 4370 Zodiac
C'LINE



Pompe Easyfit VS - SPECK PUMPEN

LE BOITIER DE COMMANDE DÉPORTÉ SANS FIL DE DEL



WIKEY

- Facile et rapide à poser
- Zéro branchement ni passage de câble
- Boîtier esthétique et étanche pour installation intérieure ou extérieure
- Utilisation sécurisée par code de verrouillage et conforme à la norme NF P90 308
- Matériel livré pré-appairé

Support
FRANCE

FINANCEMENT PISCINE... à consommer sans modération !

Patrick SANCHEZ, notre chroniqueur des métiers de la vente, nous expose la situation du financement auprès des clients.

Patrick Sanchez, vous qui avez traversé 4 décennies dans les métiers de la vente, pouvez-vous nous raconter l'évolution de l'usage du financement par les consommateurs ?

L'utilisation du financement comme outil d'aide à la vente est très significative des comportements des consommateurs, en phase avec leur époque.

► Les années 70 :

LA FIEVRE ACHETEUSE, au plus fort des fameuses « 30 glorieuses », les clients avaient une soif insatiable d'équipements, en électroménager, hi-fi, etc. Leur critère d'achat était alors « combien de jours pour être livrés ? ».

Le **FINANCEMENT** était un outil incontournable et utilisé de façon automatique ! Malgré des taux d'intérêt de 20 à 30%... !! Parce que l'inflation était, elle-aussi, dans cette même fourchette. Il y avait 2 types de clients :

- Ceux qui avaient de l'argent, « les riches », et parler de crédit avec eux était suicidaire : « Ils pouvaient eux, Monsieur... ! »
- Puis, il y avait le plus grand nombre, les ouvriers, les employés... Eux n'avaient pas le choix, soit ils économisaient des années et seraient victimes de l'inflation et surtout, ne jouiraient pas des produits modernes, soit ils optaient pour le crédit ! **Le financement était alors roi...**

Les vendeurs apprenaient en premier « la **Segmentation** » : classer les prospects selon 2 options, « crédit ou comptant », préjugée par l'allure vestimentaire...

► Les années 80 :

LA FIÈVRE MONTREUSE, les fameuses années « Bling Bling »... Les consommateurs avaient de meilleurs revenus et de l'épargne. Il fallait à cette époque paraître et jouer les « riches ». C'est à ce moment que le financement a subi un virage significatif. On achetait sa BMW à crédit, et souvent pour une somme bien au-delà de ses réels moyens. Le financement, a aussi perdu ses lettres de noblesse à ce moment-là... Les vendeurs ont appris à ne parler du financement qu'en dernier recours, pour ne pas froisser les clients.

► Les années 2000 : LA DOUCHE ACHETEUSE

Les 30 glorieuses sont loin, les consommateurs connaissent plus que jamais une addiction aux équipements de confort, poussés par des campagnes de marketing exponentielles et gigantesques. La segmentation est revenue à grands pas, entre ceux qui peuvent acheter de suite, ceux qui peuvent emprunter (les « solvables ») et ceux qui ne peuvent pas du tout.

Les vendeurs ont donc dû s'adapter et promouvoir peu à peu le financement visuellement sur les lieux de vente.



Environ 30 à 40% des ventes ne se feront qu'avec un financement

► Les années 2010 : L'HEURE DE LA RAISON !

Cela devait arriver... Tout comme dans l'évolution humaine, après être passés par l'adolescence, où l'on est assoiffé de nouveautés, puis l'âge « mûr » où l'on veut paraître, l'âge de la sagesse s'installe avec les cheveux blancs.

Et le discours du consommateur a aussi changé : « je veux bien, mais il faut voir... ! »

Cette phrase illustre à elle seule l'évolution du comportement du consommateur et guide par conséquent la démarche que doivent avoir les vendeurs, surtout vis-à-vis du financement !

A ce sujet, voici l'un des thèmes phares de mes formations :

Plus que jamais, contracter un financement, quand on a pourtant la somme qui permettrait de s'en passer, est la meilleure chose à faire actuellement ! Et il y a deux bonnes raisons à cela :

- Parce que les taux d'intérêt proposés n'ont jamais été aussi bas !

- Parce que, dans ces temps de doutes sur l'avenir, mieux vaut garder son épargne au chaud et solliciter les prêteurs !

Cet historique explique en effet beaucoup de choses. Quelle place accordez-vous aux financements dans vos stages ?

Je peux affirmer par expérience, moi qui rencontre des centaines d'entrepreneurs chaque année, que le financement n'est que très rarement utilisé comme outil marketing, pour des raisons culturelles de rapport avec l'argent (à la différence des anglo-saxons)...

Le financement occupe une place majeure dans mes stages, car je pense qu'environ 30 à 40% des ventes ne se feront **qu'avec un financement**, donc j'inclus d'office cet outil de vente dans mes plans de vente !

Rendez-vous compte par un rapide calcul :

si l'on accepte mes chiffres, prévoyez les 30 % ci-dessus...

Une entreprise qui comptabiliserait 100 commandes par an sans parler de financement, se priverait de 30 commandes supplémentaires ! Effarant non ?

Connaissez-vous d'autres méthodes qui peuvent augmenter un CA de 30 % ?!!!

Mais pensez-vous alors que notre profession n'ait pas assez intégré ces évolutions ?

Où qu'elle change progressivement de comportement ?

Oui elle change d'attitude vis-à-vis du financement, et à vitesse grand V ! Cela est très positif ! Nos amis pisciniers intègrent rapidement toutes les possibilités pour développer leur chiffre d'affaires. D'ailleurs, il est possible d'intégrer le financement dans ses méthodes en quelques jours... Et lorsqu'on a compris son extraordinaire pouvoir, on décuple ses ventes ! Une vente assujettie à un financement est beaucoup plus facile à conclure. Une fois éliminé le frein de l'argent, un consommateur devient très, très envieux...

Quels conseils peut-on donner à un professionnel converti à l'idée du financement et qui souhaite utiliser cet outil de la meilleure manière ?

Premièrement, il faut choisir un organisme de financement. On me demande souvent lequel... Je réponds que le choix devra se porter avant tout

sur la personne qui sera localement le chargé d'affaires. Ce sera l'interlocuteur qui suivra vos dossiers, qui devra être réactif et constamment présent. Quant aux sociétés de financement, elles sont les « filles » des grandes banques, comme Sofinco, filiale du Crédit Agricole, Cetelem de BNP Paribas, Franfinance de la Société Générale, etc.

En second lieu, il convient de signaler **dans tout le point de vente** les offres de financement proposées. Cela doit être omniprésent !

Choisir le moment propice pour évoquer le financement

Et troisièmement, il faut savoir choisir le moment propice dans le déroulement du plan de vente, pour évoquer le financement. Il est préférable de l'aborder **au tout début de l'entretien, afin de déculpabiliser tout de suite l'acte d'emprunt.**

NB : d'un point de vue sémantique : il vaut mieux utiliser le terme de « PRÊT », à connotation plus positive, plutôt que « CRÉDIT », bien entendu !

Les taux des sociétés de financement sont-ils comparables ?

Je pense que les taux se valent, mais les opérations promotionnelles et incitatives sont souvent plus récurrentes chez certaines sociétés. Toutefois, je le répète, le conseiller choisi sera déterminant.

Quels types de financement peut-on présenter aux clients ?

Il y a moult formules : nombre de mensualités, reports d'échéances, formules rapides sans frais, crédits gratuits, etc. Cet outil est comme un couteau suisse avec sa palette qui se déploie... Au vendeur de proposer, en phase de découverte de son prospect, la formule la mieux adaptée.

Le LEASING, que l'on voit partout pour l'automobile, est-il envisageable dans notre profession ?

Le LEASING, qui s'est parfaitement intégré au monde de la vente automobile, démontre parfaitement mes propos précédents : il vaut mieux jouir d'un produit en location, que de se démunir de son épargne. Ce phénomène symbolise bien le nouveau comportement des consommateurs : **L'ACHAT RAISON.**

Pour conclure, savoir si l'on pourra bientôt proposer une piscine en leasing... ? Je suis de ceux qui pensent que OUI ! Mais cela viendra probablement après avoir été admis pour des produits tels que les meubles, les piscines hors-sol, les abris ou les pompes à chaleur... Je pense que rien n'échappera à cette vague, qui, tout comme pour de nombreux changements de comportement de consommation, est arrivée par l'automobile !!!!

**Amis vendeurs, devenez-aussi vendeurs d'argent...
Vous verrez que la suite est tellement facile !**

Patrick Sanchez
Action Vente : Formations/ consulting
actionvente@wanadoo.fr



Sofinco
Vous vous engagez, nous aussi

NOUS NOUS ENGAGEONS A FACILITER VOS VENTES !



Pour simuler les offres de financement chez vos clients, téléchargez c-ready sur votre smartphone.

Rapide, simple et pratique pour conseiller une offre de financement adaptée à chaque client !

Pour en savoir plus, appelez le **N°Indigo 0825 86 88 90**
(0,19€ TTC/mn depuis un poste fixe variables selon opérateurs)

ou sur internet www.sofinco-espacepro.com



<http://c-ready.transcred.com/>

Sofinco est une marque commerciale de CA Consumer Finance, SA au capital de 400 000 000 euros - Rue de Bob Seargey - 91038 Evry Courcouronnes, RCS Evry 542 037 522 - ORIAS n° 01008076

FINANCEMENT PISCINE... à consommer sans modération !



Henri DAGRON

Dans le cadre de notre dossier sur le financement, nous avons rencontré M. Henri DAGRON, Responsable National du marché Habitat pour SOFINCO, marque de Crédit Agricole Consumer Finance, acteur majeur du crédit à la consommation en Europe. A ce titre, il définit la stratégie du marché Habitat et la met en œuvre avec le réseau d'agences Sofinco.

Bonjour Monsieur Dagron, quel est votre rôle exact concernant le crédit à la consommation ?

Je suis Responsable du marché Habitat chez Sofinco et plus précisément en charge du marché de la piscine. Notre équipe se structure autour de 11 agences en France, coordonnées par 4 directeurs régionaux. Nous sommes 150 personnes au service des pisciniers.

Quelles solutions de financement proposez-vous ?

Nous travaillons exclusivement avec des offres de crédit sur des durées allant de 6 à 180 mois. Nous adaptons nos offres en fonction des produits, spas ou bassins, afin d'apporter à nos partenaires des solutions complètes. Nous proposons également une offre d'assurance unique sur le marché, « Météassur ». Cette « garantie climatique » prend en charge le remboursement d'une échéance par an, et ce jusqu'à la fin du financement, si le nombre d'heures d'ensoleillement est inférieur d'au moins 20% à la moyenne constatée sur les 10 dernières années.

Quelle réponses/solutions proposez-vous au problème invoqué par les pisciniers quant au paiement des acomptes ?

En effet, un entrepreneur doit pouvoir alimenter son chantier et a besoin de ces acomptes pour travailler. Sur ce point, nous proposons des solutions de préfinancement. Dès que le dossier de crédit est accepté, nous pouvons verser en avance aux pisciniers 30% du montant du financement et ce, gratuitement. Ce mode de financement est totalement transparent pour le client. Il permet aux pisciniers de répondre plus efficacement à leurs demandes de chantiers et de fait, de satisfaire leurs clients dans les délais attendus.

Comment les conseillers clientèle apportent-ils des solutions tout en restant réactifs ?

Au-delà même de la solution de financement, nous apportons à nos partenaires un accompagnement sur l'ensemble du parcours client : de la mise en valeur des modes de financement disponibles, à la formation sur les différentes offres de crédit possibles. La réactivité fait partie de notre ADN, c'est pourquoi nous répondons aux demandes de crédit en 24h.

Sur le marché du spa, les attentes de nos clients sont tout à fait spécifiques, avec notamment des financements structurés sur des durées plus courtes. Dans ce cadre, l'animation des showrooms avec un balisage clair des produits et des informations précises sur les mensualités est un facteur décisif dans l'acte d'achat.

Comment établissez-vous le lien avec les pisciniers, tenant compte du décalage entre ces deux mondes que sont l'artisanat et la finance ?

Nous sommes partenaires de la Fédération des Professionnels de la Piscine

(FPP) et nos équipes connaissent très bien leur marché. Elles sont sur le terrain, au cœur des régions et des territoires. Cinquante-cinq responsables de secteur accompagnent nos partenaires au quotidien. C'est tout à fait fondamental pour tisser des liens de confiance et répondre aux attentes de nos partenaires !

Que proposez-vous pour initier, former, assister les pisciniers ?

Nos modules de formation sont élaborés pour répondre aux enjeux du marché actuel et notre réseau est bien évidemment présent aux côtés de nos partenaires pisciniers pour leur apporter des conseils et des formations sur nos produits.

A l'aide de modules de formations spécifiques, conçus dans une logique de pédagogie autour du crédit à la consommation, nous les aidons à faciliter l'acte de vente, en leur présentant l'ensemble des solutions à leur disposition. Par ailleurs, le marché



du crédit s'est fortement réglementé et il nous semble fondamental d'apporter aux pisciniers une formation sur ces changements. L'objectif reste avant tout, dans une logique de proximité, d'aider nos partenaires à vendre plus et mieux.

Dès que le dossier de crédit est accepté, nous pouvons verser en avance aux pisciniers 30% du montant du financement et ce, gratuitement

Pourquoi **Pool**technologie

est contre l'obsolescence
programmée ?



Pour le savoir,
demandez votre catalogue !

Par téléphone >

04 67 13 88 90

Par courriel >

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com

LA SÉCURITÉ DES PISCINES

Où en est-on ?

Les obligations du piscinier

Avant de parler de la réglementation, rappelons qu'il existe 2 éléments fondamentaux :

- La protection active,
- La protection passive.

La protection active

En dehors de la surveillance évidente d'un enfant par un adulte lorsqu'il est près de la piscine, divers moyens existent aussi pour assurer d'une manière active cette protection de l'enfant.

• Le maillot de bain flottant

Il intègre des flotteurs, c'est le maillot bouée ou avec un rembourrage flottant du maillot (presqu'invisible). Ces flotteurs étant directement intégrés au maillot de bain, il n'y a pas de risque qu'ils se dégonflent ou que l'enfant les retire.

• Les brassards

Autre dispositif flottant, mais malheureusement, indisposant souvent l'enfant, il ne les garde pas longtemps, sauf lorsqu'il est dans l'eau avec un adulte.



• Les objets flottants sur la piscine

Ne pas laisser flotter dans l'eau tout ce qui peut attirer des enfants :

fauteuil ou tapis flottant. En voulant les prendre, l'enfant risque de tomber à l'eau. Il en



est de même pour les fameux thermomètres aux figurines symboliques, très attractives. Si la piscine dispose d'une couverture thermique flottante à bulles, la retirer la journée. En effet, il est arrivé des accidents avec des petits enfants qui croyaient pouvoir marcher dessus !

• Le cercle de sauvetage

On trouve dans le commerce (Astral...) cet équipement en acier inox qui se branche sur un manche télescopique. Toute piscine fréquentée par des enfants qui ne savent pas nager devrait en permanence avoir près du bassin ce système original et très efficace, raccordé en permanence sur un manche. Chaque magasin devrait avoir en stock ce produit. C'est une vente facile si on en parle et on le montre.



Le cercle de sauvetage s'adapte à un manche télescopique

• Le bracelet sécurité

Il est à la fois une sécurité active et une sécurité passive (Procopi...). En effet, s'il ne répond pas à la norme en vigueur NF P90307-1 sur les alarmes, c'est pour les collectivités, un complément remarquable, principalement : campings, hôtels, centres aérés... Il comprend : une centrale de gestion avec sirène intégrée et des bracelets montre. La sirène se déclenche en cas de chute dans le bassin d'un enfant équipé.



Bracelet VIGIE MONTRE (Procopi)



Centrale VIGIE (Procopi)

La protection passive

Depuis la loi du 3 janvier 2003 et les décrets qui ont suivi pour les piscines familiales ainsi que celle des collectivités privées de plein air (campings, hôtels, résidences...), **les piscines enterrées ou semi enterrées doivent être équipées d'un dispositif de protection normalisée.** Pour les piscines hors sol, pour l'instant cette réglementation ne les concerne pas.

Cette loi est destinée à la protection des enfants de moins de 5 ans. Les normes ont été conçues dans cet esprit là.

4 familles d'équipement concernent ce dispositif de protection : abri, couverture, alarme, barrière.

Le décret 2004-498 du 7/06/2004 précise : « les maîtres d'ouvrage doivent avoir pourvu d'un dispositif de sécurité au plus tard à la mise en route ou, si les travaux de mise en place d'un dispositif nécessitent une mise en eau préalable, au plus tard à l'achèvement des travaux de la piscine ».

Distinction entre piscine de collectivités privées et celles de collectivités publiques

Les collectivités publiques (extérieures et intérieures) ont une obligation de service. Elles doivent donc entre autres assurer une surveillance permanent par la présence de Maîtres Nageurs Sauveteurs (MNS), disposer d'équipements précis... ce qui justifie un accès payant propre à ce type d'établissement.

Cette surveillance obligatoire et permanente supprime donc la présence d'un dispositif de protection.

Par contre on estime que les piscines dans des collectivités privées, ne sont qu'un complément de loisir rattaché à d'autres fonctions : campings, chambres d'hôtes, immeubles, centres et clubs de vacances etc.

L'usage de ces piscines n'est donc qu'un complément commercial, donc pas payant et uniquement sous la responsabilité des usagers. Rien n'empêche bien sûr que dans certains lieux (grands campings...), à certains moments de l'année, on fasse appel à un surveillant de baignade voire un Maître Nageur Sauveteur.

Ainsi, pour les piscines de collectivités privées, l'installation d'un dispositif de protection est obligatoire.



Sébastien GUILLOT

Le point de vue de Sébastien GUILLOT Président d'AQUALUX

Quelle a été l'implication de votre société dans la rédaction de la norme ?

Nos Chefs de Produits sont issus du département R&D d'Aqualux, ayant aujourd'hui une double fonction en R&D/Marketing. A ce titre, ils participent aux commissions de normalisation. L'AFNOR nous consulte sur l'examen des textes, nos équipes ont participé à la rédaction de plusieurs normes du secteur, comme les NF P90-306 et 308, sur les barrières de protection et les couvertures de sécurité, ou encore sur le projet de normalisation du chauffage des piscines.

Que vous a apporté cette norme ? Et quelle réponse industrielle avez-vous donnée à cette norme ?

Il est primordial que les produits mis sur le marché soient conformes aux normes. Certaines entreprises certifient elles-mêmes leurs produits... Pour notre part, nous soumettons nos produits de sécurité, couvertures à barres, volets automatiques, barrières de sécurité, aux tests réalisés par un laboratoire indépendant. Nous disposons des certificats de conformité du L.N.E qui attestent que nos modèles respectent bien les exigences des normes en sécurité de piscine.

Par ailleurs, nos machines, ainsi que notre système informatique de gestion, permettent d'assurer la traçabilité et la répétabilité de notre processus de fabrication. Il ne suffit pas d'avoir un produit conforme le jour de l'examen du L.N.E, si dans le process, la production dévie en termes de caractéristiques. Notre logique est donc de garantir aussi un process de fabrication industriel et maîtrisé, incluant une bibliothèque d'échantillonnages, effectués périodiquement sur nos lames pour attester leur étanchéité sur l'ensemble des lots fabriqués. La norme permet aux entreprises structurées et industrielles de se démarquer par le strict respect de ces exigences.

Parlez-nous de vos fabrications ? Qu'avez-vous prévu chez Aqualux en 2015 ?

Nos nouveautés concerneront notamment 2 produits. Dans notre offre de couvertures à barres, nous introduisons une gamme baptisée Véga Luxe, notre haut de gamme.

La couverture est composée d'une toile polyester enduite PVC de 650 g/m², contre 580 actuellement.

Il s'agit d'une toile plus épaisse, de plus haute qualité, pourvue de bandes anti-abrasion, de cliquets en inox et de sangles de tension latérales, un produit complet assurant la



Couverture à barres (Aqualux)



Box de 54 modules avec tableau d'indications de positionnement et du nombre de modules.

Le client a un bassin de 8 X 4 m, il positionne sa barrière à 1 m de la piscine, il lui faut 11 modules.



Barrière souple NORA (Aqualux)

protection du bassin (sécurité), préservant la qualité de l'eau (sangles latérales) et protégeant la bâche contre l'abrasion des patins (bandes anti-abrasion).

La gamme démarre avec le modèle standard, la couverture Alpha, économique et accessible, puis le produit phare, la couverture à barres Véga, répondant au standard supérieur du marché français. Pour résumer, en 2015, nous proposons à nos clients 3 produits de qualité avec des fonctionnalités et des matériaux différents.

En ce qui concerne la barrière de sécurité, l'essentiel de nos ventes actuelles est constitué du module de 3,20 m de large. Il s'agit donc d'un module packagé en box, facilement présentable en magasin libre-service. Le client n'a plus qu'à calculer son périmètre de piscine et le nombre de modules nécessaires. Nous lançons également une fabrication sur mesure, d'après les plans que fourniront nos clients, tout comme nous le faisons pour un liner, un volet ou une couverture à barres. Nous lui proposons ainsi une clôture personnalisée, sur-mesure, selon la configuration du bassin, avec le positionnement du portillon au bon endroit, etc.

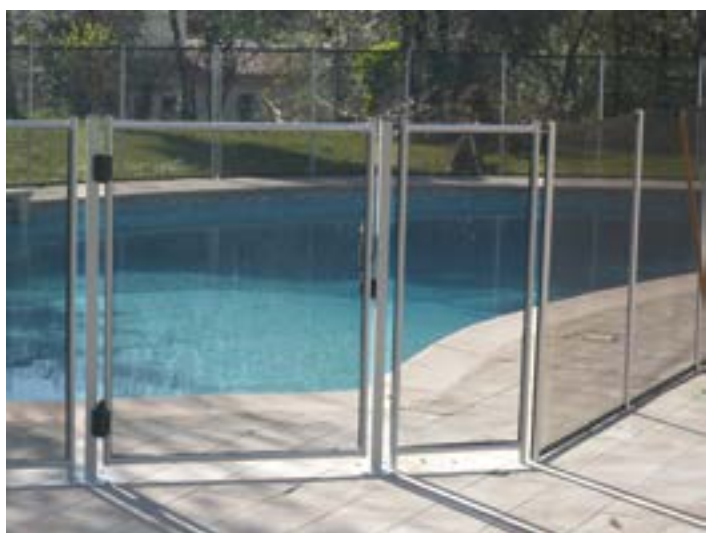


Valérie RABEAU

Le point de vue de Valérie RABEAU Dirigeante de PISCINE SÉCURITÉ ENFANTS

Valérie Rabeau, que vous a apporté cette norme sur la sécurité en piscine ?

Elle a apporté beaucoup de choses. En premier lieu, énormément de complications... Nous étions les seuls fabricants et donc les précurseurs en Europe, avec notre barrière, la Beethoven, spécialement conçue pour la sécurité des enfants. Aussi la norme sur les barrières de piscine s'est énormément inspirée de la conception de notre barrière. Au final, l'essentiel de notre barrière a été conservé. Mais l'élaboration de la norme sur la sécurité des piscines a pris 7 ans et a représenté un surcroît de travail.



Portillon automatique Beethoven gamme rigide

Piscine Sécurité Enfants est née en 1996, sans concurrence sur le marché européen au départ. La concurrence s'est accrue par la suite, avec l'arrivée de nombreux fabricants sur ce marché qui pensaient que le marché allait exploser... Mais cela reste un petit marché pourtant, difficile à partager, donc c'est assez dur. Je pense que nous avons conservé notre place de leader du fait de notre antériorité, de notre savoir-faire et de la qualité que nous proposons.

Nous nous sommes maintenus face à des fabricants chinois, ou tunisiens, tout en employant du personnel français, et à un tarif quasi-équivalent pour une qualité supérieure. Etant française, il est naturel pour moi de privilégier une fabrication française, à prix égal et qualité supérieure !

J'engage les pisciniers à s'informer sur l'origine des produits qu'ils vendent et, qu'à prix égal, ils fassent travailler les entreprises françaises. C'est notre avenir qui est en jeu, celui de nos enfants, leurs futurs emplois... Lorsqu'il n'y a pas le choix, et qu'acheter en France devient trop coûteux, je peux comprendre qu'on fasse le choix de la fabrication chinoise ou tunisienne, mais lorsque c'est possible, donnons la priorité à nos sociétés !

Pour en revenir à la norme, son mérite a été de bien faire prendre conscience aux usagers du danger de la piscine pour des petits enfants.

Quelle réponse industrielle avez-vous donnée à cette norme ?

Nous nous sommes adaptés. Il nous a fallu faire évoluer la barrière d'une hauteur de 1,05 m à 1,22 m. Cela a été compliqué, car nous avons déjà du stock, qu'il a fallu réadapter. Les fermetures (le loquet de verrouillage) ont été validées dans leur totalité. Nous avons également ajouté à notre gamme un portillon à fermeture automatique qui est obligatoire pour les barrières à usage collectif.

Parlez nous de vos fabrications, vous proposez notamment des barrières imprimées n'est-ce pas ?

Oui, cela permet aux hôtels, aux restaurants, d'y apposer leur logo, leur nom. Les particuliers, eux, préfèrent la totale transparence et la discrétion, avec un choix de coloris dans une palette très large : noir, vert, blanc, et dernièrement, gris anthracite, et chocolat, qui s'harmonisent très bien avec les coloris tendance du mobilier outdoor actuel. C'est un plus esthétique important. De plus, la barrière Beethoven est transparente et démontable.

Qu'est-ce qui est prévu chez PSE en 2015 ?

Nous lançons la Beethoven Rigide, toujours en filet pour conserver la transparence, mais avec un cadre rigide. Cette barrière rigide cible plutôt les hôtels ou les résidences qui souhaitent sécuriser leur piscine sans faire de compromis sur la transparence, la contrainte de l'entretien en moins. Tous ces objectifs sont parfaitement atteints avec la Beethoven Rigide et ce avec un rapport qualité /prix extrêmement intéressant Elle permet aussi de sécuriser des espaces comprenant des murets, des dénivelés de terrain, lorsqu'ils présentent un danger.

D'où vous est venu le nom de Beethoven pour votre célèbre barrière de protection ?



Section rigide d'angle

Pour la petite histoire, je regardais le film de Walt Disney, Beethoven, avec mes 2 filles. Dans un passage, la nounou joue du piano avec les plus grands enfants, elle ne surveille pas la plus petite, qui est en train de se noyer dans la piscine, et c'est le chien Beethoven qui va la sauver. De là, mon mari a eu l'idée d'appeler la barrière « Beethoven », comme un clin d'œil...

1 - Les barrières

Placées autour des bassins, elles interdisent l'accès aux jeunes enfants (moins de 5 ans). Pour cela, ce moyen d'accès à la piscine est à verrouillage manuel ou automatique.

Ce déverrouillage ne peut-être possible pour ces très jeunes enfants. Bien sûr, cette barrière peut aussi être combinée avec des murs existants à condition que ceux-ci ne permettent pas un accès à la piscine par leur hauteur ou leurs propres ouvertures.

La barrière peut-être : bois, métallique, plastique, verre, textile, grillage...

La barrière ne doit pas permettre le passage d'un enfant par enjambement, escalade ou par le maintien ouvert du moyen d'accès.

Pour cela :

- **La hauteur minimale légale entre 2 points d'appui** doit être de 1,10 m.
- **Le moyen d'accès sera :** pivotant, tournant, à enroulement ou coulissant latéralement ou verticalement.
- **Installer la barrière à 1m au moins du plan d'eau**, sans être également trop éloignée.
- **Ne pas laisser contre la barrière** (de chaque côté) un matériel ou un objet pouvant aider un jeune enfant à la franchir (ce phénomène est malheureusement trop courant).



La barrière souple, « **Piscine Sécurité Enfants** », est un filet tendu (5 couleurs) infranchissable, aux normes, avec 2 diamètres de piquets (selon zone ventée, sol défectueux). Elle se pose et se dépose en quelques minutes.



Barrière PACIFIC (**Aquatic Serenity**)



Barrière souple NORA (**Aqualux**)



Barrière piscine Clodune (**Clonor**) aux normes : 1,10 m de point d'appui à point d'appui, espace des barreaux, portillon avec système d'ouverture sécurisé (enfants de moins de 5 ans) (**Piscine Diffazur hôtel Campanile**) - Mandelieu (06)

Pourquoi faire compliqué quand on peut faire simple?

Volet à changer:
 Polycarbonate Solaire
 Dimensions du volet 5,3x 10,6 m

Fournisseur: (Re)Cover BV

(Re)Cover
 PoolCover Concepts
 Efficace, sans chichis

LE fabricant de volets de piscine par excellence

(Re)Cover BV | T +31.(0)416.322.422 | www.recoverpools.com | sales@recoverpools.com

Le point de vue de Clément CHAPATON Président d'Annonay Productions France (APF)

Quelle a été votre implication dans la rédaction de la norme NF P 90-308 ? Et que vous a apporté cette norme ?

Bruno RELMONT, Dirigeant d'APF, a largement participé à la rédaction de la première norme publiée en 2004. Nous étions d'ailleurs les premiers à proposer une couverture à barres de sécurité sur le marché, conforme à la norme NF P 90-308, ce qui nous a permis de démarrer très vite l'équipement des bassins.

Aujourd'hui, la version actualisée de la norme, publiée en décembre 2013, est mieux adaptée à nos modes de développement et de fabrication. Elle nous permet notamment d'homologuer séparément notre nouveau système de verrouillage/déverrouillage 100% automatique de couvertures, AUTOFIX, qui apporte une vraie rupture technologique dans son utilisation.

Cette norme sur la sécurité a été pour nous l'occasion de fabriquer et de concevoir des produits parfaitement réfléchis et adaptés à la mise en sécurité, pour des enfants de moins de 5 ans. Aujourd'hui, ces développements nous ont permis d'être le fabricant numéro 1 en Europe concernant les couvertures à barres, les couvertures de sécurité, et le deuxième plus gros fabricant européen de couvertures automatiques.



Couverture à barres Securit Pool Luxury Pro

Quelle réponse industrielle avez-vous donnée à cette norme ?

La première réponse industrielle a été de spécialiser nos sites de fabrication à ces types de produits de sécurité. Je pense notamment à notre usine de couvertures à barres, uniquement consacrée à cette production.

Nous disposons de trois sites de fabrication de couvertures automatiques, Hydro Volets, HydroCover et VR Production. Sur ces 3 sites, nous essayons de développer une grande proximité avec les acteurs locaux. Nous délivrons beaucoup de formations en interne. De même, nous recevons les professionnels de la piscine, tels que : techniciens, poseurs de nos clients, dirigeants,..., toujours les bienvenus dans nos usines.

Nous réfléchissons en concertation avec eux au développement de pièces d'adaptation, à des améliorations de pose sur le terrain, selon leurs besoins et leurs propres constructions.

Parlez-nous de vos fabrications ? Qu'avez-vous prévu chez APF en 2015 ?

Nous produisons davantage de couvertures à barres chaque année (8 000 cette année), avec la gamme la plus complète proposée sur le marché, (selon les besoins de nos clients : 10 modèles disponibles, 6 coloris opaques et 2 solaires, finition longueurs, finition largeurs, finition barre, barre laquée, grammage tissu enduit PVC, ...), pour épouser toutes les formes de bassins.



Clément CHAPATON

Nous fabriquons également tous les types de couvertures d'hivernage et de filets d'hivernage de sécurité, avec un éventail qui répond à tous les environnements : beaucoup de pluie, de feuilles, de neige, de très grands bassins...

En parallèle, nous produisons une gamme très large de couvertures automatiques, depuis la couverture automatique hors-sol manuelle très basique, jusqu'à la couverture automatique ultra design, équipées de poteaux Spirit (finition Carbone ou finition Woody), qui s'adaptent à toutes les plages, en passant par les couvertures automatiques immergées, les couvertures automatiques à caillebotis immergés, ou dissimulé sous la première marche d'escalier, ou sous une plage de détente.

La grande nouveauté en 2015, c'est l'AUTOFIX, notre dispositif breveté de verrouillage/déverrouillage totalement automatique. Nous y avons apporté tout notre savoir-faire ! Les pisciniers ne s'y sont pas trompés, au vu de l'affluence constatée autour de notre bassin-test à Lyon sur le Salon Piscine. Ils ont compris tout l'intérêt de cette innovation, tant commercialement, que dans son utilisation finale.

(voir article page 35)



Au salon Piscine GLOBAL de Lyon, APF présentait Autofix, son nouveau système breveté, très original, pour fixer le volet roulant immergé en fin de course. Il a été récompensé d'un Trophée Top 100 dans la catégorie « Equipement de sécurité »

Comment voyez-vous votre évolution ?

En 2015, nous proposerons à tous nos clients de nouvelles technologies, comme le moteur COVEO, que nous avons intégré sur toutes nos couvertures hors sol et immergées. Je crois beaucoup en ce produit et nous serons les seuls à fournir une garantie de 5 ans pleins sur ces moteurs. Nous développerons également un service dédié, APF Services, composé d'un réseau de techniciens expérimentés et formés, qui interviendront dans le cadre des Garanties Sérénité et Sérénité +. Les clients se verront aussi proposer des assurances sur ces moteurs. En cas de défaillance des moteurs, ce sont nos équipes techniques qui interviendront directement sur les chantiers pour les échanges. Ce service fait partie de l'accompagnement que nous souhaitons leur apporter sur les chantiers.

2 - Les couvertures

Ce dispositif concerne énormément d'équipements divers : volet roulant automatique, couverture hermétique automatisée, couverture à barres reposant sur la plage périphérique, filet tendu fixé sur margelles ou plage, fond mobile de piscine, ainsi que tout système répondant à la norme et agréé par un organisme de contrôle.

Dans tous les cas, une couverture de sécurité doit être conçue pour protéger la totalité de la surface de la piscine.

Le principe de base impératif : l'immersion d'un enfant de moins de 5 ans doit être impossible, couverture fermée. Pour cela, par exemple, lors du test de contrôle par un organisme habilité, **la couverture doit pouvoir supporter le poids d'une personne de 80 kg** qui voudrait se déplacer vers un enfant si nécessaire.

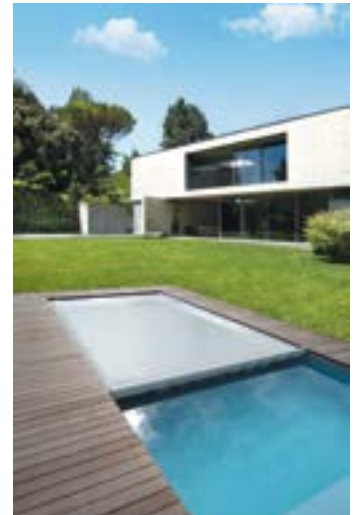
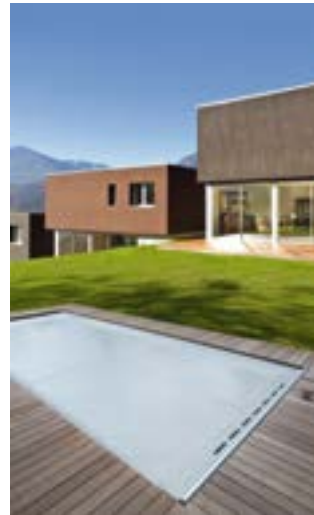
Pour les systèmes motorisés, **la localisation du dispositif de commande doit permettre la visualisation complète de la piscine durant l'opération de la fermeture.** En effet, un nageur peut-être encore dans le bassin.

Rappelons :

- **Interdire aux enfants de monter sur la couverture.**
- **La sécurité n'est totale qu'avec une couverture fermée, verrouillée, correctement mise en place et maintenue selon les prescriptions du fabricant et de l'installateur.**
- **Vérifier régulièrement l'état des lames flottantes du volet roulant.**



Nouveau système d'installation de couvertures en plage ou fosse de fond. Le nouveau mécanisme CSY012 permet d'installer le volet au fond du bassin, tout en utilisant son coffre comme plage ou zone de repos. **(Covrex Pool Protection)**



Couverture automatique 4 saisons Ultima Cover (DEL)

POOL PROTECTION
COVREX
Couverture de piscine à liaisons souples

Covrex® Classic

Autres marques (chambre creuse) Modèle Covrex® à profilés pleins

» 5 ans de garantie
» Conforme à la norme NF P90-308

Covrex® Solar

Covrex® Solar Profil Anti-Algue Surface Chauffante + 99%
+30% surface chauffante supplémentaire

» 2 ans de garantie
» écologique et économique

Fabrication belge

✓ 10 systèmes d'entraînement qui permettent d'installer les couvertures sur toutes les piscines neuves ou en rénovation.

tel : +32 16 55 37 70 • Nieuwlandlaan 14f - Zone B 436 B-3200 Aarschot • info@covrex.com www.covrex.com

Le point de vue d'Emmanuel de CARVALHO Gérant de WOOD

Quelle a été votre implication dans la rédaction de la norme NF P 90-308 ? Et que vous a apporté cette norme ?

Nous nous sommes réunis tous les 15 jours, pendant toute l'année 2003 dans les bureaux de l'AFNOR à Saint Denis, où nous avons travaillé à l'écriture de cette norme, avec nos confrères. Je pense qu'elle a démocratisé le produit, elle a apporté une concurrence qui n'existait pas auparavant. D'autres acteurs sont apparus dans la profession de la sécurité piscine, via la couverture automatique. Cela nous a permis de mieux nous organiser. La concurrence est un défi, nous essayons d'être au moins à sa hauteur, voire parfois un peu au-delà.

Cette norme a aidé la profession et a été très bénéfique pour le produit « couverture ». Elle a permis d'optimiser et d'améliorer les productions. De même, nous avons tous réduit notre temps de fabrication. Grâce à des volumes de production supérieurs, nous avons aussi pu par la suite diminuer les prix de vente au public. Tout le monde y a donc été gagnant.

Quelle réponse industrielle avez-vous donnée à cette norme ?

La rapidité d'exécution a été une première amélioration. Tout le process a été industrialisé, même si je continue à dire que nous restons de grands artisans. Nous avons investi dans une nouvelle usine de 4 500 m², automatisée à 80%. Pour information, la fabrication d'un tablier de 10 m x 5 m ne prend que 35 mn. Il ne nous reste plus qu'à automatiser la mise en forme des lames pour la découpe spéciale. Les produits motorisés ont également été simplifiés, facilitant le travail des professionnels installateurs, qui ont tous été formés à la mise en place de nos produits. Je pense que nous avons contribué à fiabiliser ce produit, en l'améliorant au fil de l'augmentation de la production.



Modèle de terrasse mobile **Eclipse**

Parlez-nous de vos fabrications. Qu'avez-vous prévu chez Wood en 2015 ?

Wood suit l'évolution du marché et la demande des clients. Nous sommes à leur écoute, dans tous les aspects de leurs besoins : service et qualité du produit. En ce sens, nous lancerons en 2015 plusieurs innovations. Dans la gamme des volets hors-sol, ils découvriront ONE, un volet 1^{er} prix, pour un bassin limité à 4 m de large et 10 m de long (plus l'arrondi romain). Nous avons adapté le produit aux besoins caractéristiques de ce type de bassins. La puissance du moteur a ainsi été abaissée. Le diamètre du tube d'enroulement a été réduit, tout en assurant une bonne rigidité de l'ensemble, puisqu'on se limite à 4 m. Le coût a également été très diminué, d'environ 25% par rapport à un enrouleur standard, de type Easy. Nous constatons que les piscines sont plus petites et que les

commandes vont plutôt vers des enrouleurs de 4 m. C'est donc sur cette famille d'enrouleurs hors-sol, la plus demandée, que nous nous sommes concentrés.

Nous nous sommes aussi penchés sur nos enrouleurs destinés aux volets immergés. Nous serons les seuls en 2015 à proposer un tube et surtout des embouts de tubes, résistants à la corrosion due aux traitements chimiques, tout en gardant la rigidité de nos tubes d'aluminium. Il sera exempt de tout taraudage et perçage. Aucune vis ne lui sera ajoutée, évitant ainsi tout contact avec l'inox. Ce tube, que l'on appelle « tube-sandwich », est maintenu en pression des 2 côtés, par 2 paliers non corrosifs. Cette solution a aussi fait suite au souhait de proposer cette nouvelle technique dans notre SAV, ne nécessitant pas un changement complet donc un coût élevé.

Et, notre nouveauté-phare pour 2015, s'appelle Absolut, un enrouleur de toile tendue à barres. Plus qu'un produit, c'est un concept que nous lançons ! Il vient couvrir par le dessus du bassin, n'importe quelle forme de piscine, de façon automatique, discrète, esthétique et autonome. Il déroule et enroule la toile sur la piscine, dispose d'une zone de stockage pour la fermeture et d'une zone de stockage pour l'ouverture. La toile est déposée tendue par notre enrouleur, sans qu'elle ne frotte sur les margelles. Nous avons réussi à utiliser les qualités des bâches à barres, tout en enlevant le désagrément de manipulation et de stockage inesthétique.

Comment voyez-vous votre évolution ?

Nous avons eu la chance de connaître de très bonnes dernières années. Il est évident que nous souhaitons que cela continue. Nous allons donc prendre le temps de présenter nos évolutions produits, ainsi que l'ABSOLUT à tous nos clients et prospects, et pour cela je serai accompagné pour la première fois de 2 commerciaux. Alexandre FAURE s'occupera du Sud-Ouest, tandis que Joël BUFFIN aura la charge du Sud-Est. Ils seront un appui supplémentaire pour nos clients, une aide précieuse en cas de produit spécifique et tout simplement des accompagnants de proximité. Je reste convaincu que notre rôle de fabricant spécialisé et indépendant est une force et un véritable atout pour nos clients. Nous sommes capables de prendre en considération toutes les remarques constructives, et de les mettre en application quasi immédiatement. Une dernière précision pour répondre au mieux à votre question : la mise en place de cette force de vente n'a pas pour but principal la course au volume ou au podium dans cette profession. Je souhaite simplement fiabiliser nos relations avec tous les clients qui nous font confiance depuis 20 ans. Et si la famille venait à grandir je serais le plus heureux...



Modèle d'enrouleur automatique (breveté) **Absolut**



Emmanuel
de CARVALHO

 **ECLIPSE by WOOD,**
faites rouler vos terrasses..



Service commercial
Tél : + 33 1 64 95 19 18
fax : + 33 1 64 95 17 46
Zl de la gaudrée
15, rue Marie Poussepin
91410 DOURDAN

info@wood.fr
www.wood.fr



Olivier BRIERE

Le point de vue d'Olivier BRIERE Président d'HYDRA SYSTÈME

La marque NF, un véritable label de qualité

Olivier BRIERE, Président d'HYDRA SYSTÈME a choisi en 2003 d'investir sur la marque NF, dans le cadre de sa démarche qualité.

Cela reflète notre volonté « absolue » de viser la haute qualité dans notre production de couvertures de piscines. La marque NF-385 Equipements de piscine ne doit pas être confondue avec la norme

NF P-90 308, ce qui est souvent le cas. Elles n'ont rien à voir l'une avec l'autre. La marque NF est un véritable label de qualité, alors que la norme NF est le minimum obligatoire auquel tout fabricant doit se soumettre pour sa fabrication.

Obtenir la marque NF résulte d'une démarche volontaire de l'entreprise, portant non seulement sur le produit, mais également sur l'organisation de la production et de l'entreprise. Un certain nombre de fabricants ont décidé à l'époque de postuler pour l'obtention de ce label. Pour les couvertures de piscines, HYDRA SYSTÈME a été le seul à remplir les conditions exigées par l'AFNOR, l'organisme détenteur de la marque NF. D'autres n'ont pas réussi à passer cette épreuve. Nous sommes donc les seuls à avoir le droit d'apposer le logo sur nos fabrications.



Certaines conditions sont requises pour répondre aux exigences de la marque NF

Un système de management de la qualité

L'une des conditions préalables est l'existence d'un système de management de la qualité. Or, aujourd'hui, nous sommes le seul fabricant qui soit certifié ISO 9001, norme de qualité bien connue dans le monde industriel. A ce titre, notre entreprise est audité chaque année par une société de contrôle, Bureau VERITAS.

lames fabriquées avec des matières homologuées 'marque NF' et extrudées chez des fabricants qui répondent eux-mêmes au cahier des charges et aux exigences de la marque NF-132.

Des performances produits supérieures à la norme

Les tests imposés par la marque NF ont des exigences bien supérieures à celles de la norme NF sur un certain nombre de composants : notamment les lames, les caillebotis et les poutres pour les modèles immergés, ainsi que les moteurs.

Toutes ces exigences supérieures à la norme sont un gage de qualité des produits, et surtout de meilleure sécurité pour les utilisateurs.

Chaque année, le LNE vient aussi effectuer un audit sur site, pour s'assurer que nous respectons bien les conditions

imposées par la marque. Nous avons donc deux audits par an : un pour l'ISO 9001 par Bureau VERITAS et un pour la marque NF, réalisé par le LNE. Je ne pense pas que beaucoup de fabricants s'imposent de tels contrôles.

Mais cela reflète notre état d'esprit : nous voulons sans arrêt tendre vers le meilleur !

Cela nous coûte cher, mais nous ne voulons pas transiger avec la qualité, aussi bien au niveau de nos produits que de nos services.

Nous nous efforçons également d'être créatifs :

nous nous sommes fixé comme objectif de sortir une nouveauté par an. En 2013, nous avons présenté notre modèle de couverture immergée « low cost » ZITA dans la marque PLAYA. En 2014, nous avons lancé notre couverture hors sol déplaçable ODYSSEE dans la gamme HYDRA.

Pour 2015, nous avons annoncé le lancement d'un nouveau boîtier de commande « intelligent » pour notre couverture immergée IMMEO ci-dessous.



(Ndlr : voir la Fiche PROS p. 53)

Enfin, nous sommes les premiers à proposer une garantie remplacement des moteurs immergés pour la couverture IMMEO, et ce, pendant une durée de 7 ans. Nous sommes aussi les seuls à avoir développé une application pour smartphone, tablette et pc, destinée aux commandes de pièces détachées. Le piscinier peut ainsi passer commande à tout moment, depuis n'importe où, en 3 clics... Cela illustre encore une fois notre souci de servir au mieux nos clients.

HYDRA SYSTÈME est une entreprise innovante, tant pour ses produits que les services qu'elle propose, avec comme objectifs de faciliter le travail des pisciniers et l'utilisation de nos produits par les consommateurs.



Couverture Immeo

Formation des clients installateurs

Dans le cadre de la marque NF, nous avons l'obligation de former nos clients à l'installation des couvertures de piscines. C'est ce que nous faisons depuis 10 ans, avec des formations sur site à la première installation et des formations annuelles.

Des fournisseurs à la marque NF

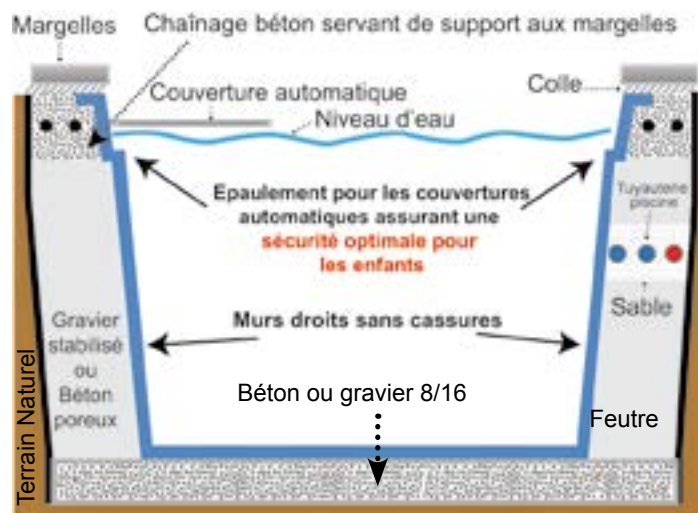
Nous ne sommes autorisés à utiliser, pour les produits labellisés NF, que des



Modèle ROUSSILLON d'**AstralPool**. Couverture avec moteur en fil d'eau, en fosse sèche (dim. fosse 0,80 x 1 m). Lames blanches en PVC traitées anti-UV et anti tâches, avec ailettes et roulettes de guidage. Bassin de 2,53 x 10,52 m signé Espace Piscine - Alenya (66)



Couverture à barres Walu Pool Starlight (**Walter**)



Conception de la coque polyester **Mediester** avec épaulement en haut de parois pour les couvertures automatiques intégrées au bassin.



Couverture Top'Moov (**T&A**)



POOLFLOOR transforme la piscine en terrasse
 Fond mobile totalement indépendant de la structure
 (**PinkFloor**)

T&A

Préférez l'excellence !

T&A respecte vos créations en intégrant ses couvertures à lames pour les rendre invisibles...

Différenciez-vous !

Dans le radier Dans l'escalier Dans le mur
 Sur le fond Formes Dans la paroi

Nouvelle carte de gestion universelle

- Une seule carte pour toute la Gamme de volet
- Entrées/sorties programmables
- Compatible domestique
- mise à jour avec carte SD

Lames polycarbonates

Email : info@aquatop.be - www.t-and-a.be



Couverture Aqua Cover Premium, avec détecteurs de fins de course mécaniques (IP 68) **(Aqua Cover)**



Couverture immergée Stardeck Inéo Gamme qui répond à de nombreuses configurations, moteur en fosse sèche **(Procopi)**



Couverture à barres CBE-650 brevetée, tissu polyester + vernis résistant **(Procopi)**



Terrasse mobile servant à la fois de couverture sécurisante, de terrasse adjacente ou en lieu et place du bassin. S'adapte à toutes les tailles de piscines, plusieurs modèles possibles **(Azenco)**

3 - Les alarmes

La dernière norme de 2009 NF P90307- 1 a permis de rendre ce dispositif de sécurité plus performant.

Ce concept donne aux propriétaires de piscine la possibilité de disposer d'un équipement avec un petit budget.

L'alarme est également utilisée en complément d'un système de sécurité existant mais provisoirement rendu inactif (couverture, abri, barrière). **2 solutions :**

- **La plus courante :** l'alarme avec détecteur immergé (un modèle est adapté à la présence d'un volet roulant). Elle détecte et alerte en cas de chute dans la piscine. Elle assure 24h/24 la surveillance à moindre coût.
- **L'alarme périmétrique infra rouge sans fil avec 4 bornes** (1 borne maître et 3 bornes esclaves). Elle avertit dès que la zone protégée est franchie.
- **L'alarme individuelle (bracelet, collier, ceinture ...)** ne peut répondre à la norme. En effet, ce système individuel ne protège qu'une fois installée sur la personne alors que la protection prévue par la réglementation doit être permanente. Elle permet cependant une protection complémentaire (voir le chapitre Protection Active). Ce système convient également en piscine hors sol où aucune protection permanente n'est obligatoire.



Alarme Visiopool **(ACIS)**



Alarme Précisio **(Maytronics)**



Alarme sans fils par détection périmétrique bornes PRIMAPROTECT **(SCP)**

Le point de vue de Vincent QUÉRÉ Directeur Général MAYTRONICS France

Quelle a été votre implication dans la rédaction de la norme NF P 90-308 ?

Nous avons été très impliqués dans la rédaction de la norme sur les alarmes de piscines entre 2003 et 2005.

A l'origine, MG International (avant d'être Maytronics France) fut l'inventeur de l'alarme de piscine électronique.



Maytronics France à La Ciotat (13)

Avec ce rôle de pionnier, nous avons ensuite bien évidemment contribué à la rédaction des normes de sécurité en piscine, en collaboration avec d'autres fabricants et acteurs du marché de l'époque, tels que SécuriPool, entre autres. Par la suite, cette norme a été l'une des plus révisées.

Tout d'abord en 2005 et en 2007, pour mieux intégrer les contraintes liées au vent dans le fonctionnement des alarmes. Puis, en 2009, face au constat déplorable de l'invasion du marché français par des alarmes insuffisamment fiables, une 2^e révision très importante a eu lieu, avec des conditions d'attribution très durcies. Nous avons œuvré avec les pouvoirs publics au durcissement de cette norme, parue en avril 2009, accompagnée d'un décret d'application. Ce dernier stipule qu'il est interdit de commercialiser en France des alarmes de piscines par immersion qui ne soient pas conformes à la norme et qui ne soient pas testées par l'un des laboratoires agréés par l'autorité réglementaire. A ce jour, seul le LNE et le CSTB sont habilités à effectuer ces contrôles d'alarmes en France.

La loi Sécurité Piscine date de janvier 2003. La première version de la norme relative aux alarmes de piscines a été publiée en décembre 2003, juste avant que n'intervienne l'obligation d'équiper en sécurité, les piscines neuves à partir du 1^{er} janvier 2004, et l'obligation d'équiper les piscines existantes à partir du 1^{er} janvier 2006.

Que vous a apporté cette norme ?

Elle a marqué un carrefour important dans l'histoire de notre marché. Le marché de l'alarme de piscine n'existait pas en France avant cette norme, à la différence des barrières, des couvertures, ou des abris qui étaient déjà présents sur le marché avant qu'elle

ne paraisse. Cette norme a véritablement lancé le marché de l'alarme piscine, en faisant passer un message clair auprès des utilisateurs finaux : il est autorisé de sécuriser une piscine avec une alarme. L'alarme étant le produit le moins cher pour cette sécurisation, cela a contribué à l'envol de notre société. En second lieu, lorsque la norme s'est durcie, nous avons été très peu nombreux sur le marché des fabricants en France à avoir la capacité d'investir de façon conséquente, afin de faire évoluer les produits au niveau des nouvelles exigences de la version 2009. Ce fut là aussi un nouveau virage, avec la mise sur le marché d'alarmes de nouvelle génération, aux performances supérieures.



Alarme Espio

Quelle réponse industrielle avez-vous donnée à cette norme ?

D'un point de vue industriel, nous avons anticipé et accompagné l'élévation des normes. Nous avons collaboré avec des bureaux d'études spécialisés, qui nous ont permis d'affiner très fortement les technologies de détection. Nous nous sommes basés sur la même problématique que celle utilisée par le logiciel Shazam, qui permet de détecter une chanson au milieu d'un bruit ambiant. Notre démarche est semblable, car nos alarmes doivent reconnaître une chute dans l'eau, au milieu des différents bruits environnants.



Vincent QUÉRÉ

Nous sommes donc allés à la recherche de toutes ces technologies, parmi les spécialistes du traitement du signal et de tels logiciels.

Dans les premières années, il s'est vendu à peu près 100 000 à 120 000 alarmes de piscines par an.

MG International a ensuite fusionné avec l'un de nos concurrents, Aqualarm, et aujourd'hui, nous comptons 550 000 alarmes vendues depuis la création de la société. Nous pouvons presque dire qu'une piscine sur 2 a déjà eu une alarme MG International.

Parlez-nous de vos fabrications. Qu'est-ce qui est prévu chez Maytronics en 2015 ?

En 2015, nous lançons une nouvelle génération d'alarmes de piscine : Preciso. La dénomination commerciale se veut le reflet de l'intelligence et de la précision de détection, intégrées à ce nouveau système. Son mode de fonctionnement est similaire aux alarmes des générations antérieures, mais utilise aujourd'hui des microprocesseurs beaucoup plus évolués. Elle intègre notamment le même microprocesseur que celui utilisé dans les Smartphones Nokia, avec des puissances de calcul de loin supérieures à celles des anciennes alarmes. Il s'agit de la même technologie, mais bénéficiant des avancées technologiques du XXI^e siècle, et même de la deuxième décennie du XXI^e siècle ! De fait, notre produit s'améliore en fonction des capacités de calculs et des durées de vie des batteries.



Alarme Preciso



Aqualife Hors-sol électrique



Moteur Hydro



Pour faire un parallèle avec votre autre activité : la fabrication de couvertures, où en est votre société dans ce domaine ?

La marque Aqualife existe depuis 2005. Elle a été intégrée au groupe MG International en 2007 et à Maytronics en 2009, toujours dirigée par son fondateur Jean-Paul Villacampa.

Notre société a commencé à prendre une place importante sur le marché des couvertures, avec une gamme relativement large. Nous répondons à l'ensemble de la demande en matière de couvertures, en particulier avec un modèle très demandé sur le marché, la couverture à caillebotis immergé.

Notre originalité réside toujours dans le moteur à eau, adapté par Maytro-

nic à la couverture de piscine. Il a l'avantage d'être fabriqué avec des matériaux qui ne craignent ni la corrosion, ni l'incompatibilité eau/électricité. Nous sommes donc aujourd'hui en mesure de fournir une garantie à vie sur ce moteur ! Cette innovation est protégée d'un brevet, qui nous donne l'exclusivité de cette technologie sur le marché de la couverture de piscine. Pour ce qui est de la commercialisation, la conversion se fait progressivement auprès des pisciniers, mais beaucoup de nos partenaires l'ont déjà intégrée à près de la moitié de leur parc.

Comment voyez-vous votre évolution ?

La notion de sécurité en piscine revient très fortement dans les motivations d'achat. Sans doute grâce à la baisse du coût des couvertures, rendues plus accessibles. Concernant les alarmes de piscine, le marché est surtout à l'heure du renouvellement par des alarmes de dernière génération.

Il continue de bien se porter, puisque nous estimons, toute concurrence confondue, qu'il se vend entre 25 000 et 30 000 alarmes en France chaque année.

Le point de vue de Mikaël LIE Directeur Général ACIS

Qu'est-ce qui vous a amené aux alarmes de piscines ?

Le fondateur de la société ACIS, Marc CHIRON, en tant que véritable entrepreneur et innovateur, s'est penché sur la possibilité de fabriquer des alarmes pour piscine, conformément à la loi de 2003 sur la sécurité des bassins. En 2005, il a réalisé une étude de marché, qui s'est révélé très prometteuse, suite à l'obligation d'installer entre autres ces alarmes dans le parc existant et les nouvelles piscines. L'entreprise a donc décidé d'investir dans le développement de ces produits et de fabriquer une gamme complète d'alarmes pour nos professionnels.



Mikaël LIE

Quelle a été votre implication dans cette normalisation ?

Nous avons participé activement aux différentes commissions de normalisation et de certification, avec l'AFNOR. Il s'est avéré que les différentes alarmes mises sur le marché et répondant pourtant aux spécifications de la norme, ne donnaient pas satisfaction. Il a donc été nécessaire de rédiger une nouvelle version de la norme beaucoup plus contraignante, avec pour but d'améliorer la sécurité en piscine, afin d'éviter les noyades d'enfants de moins de 5 ans. Après de nombreuses réunions, nous nous sommes mis d'accord sur une nouvelle certification de normalisation, toujours avec l'AFNOR, en 2009.

Où en est le marché actuellement ?

Nous ne sommes plus que 2 sociétés à avoir répondu favorablement à la nouvelle norme et à son décret d'application. Les autres n'ont pas eu les ressources nécessaires pour s'y conformer. En effet, nous avons dû consacrer une part importante de nos ressources au budget Recherche & Développement pour obtenir les certifications de la part du LNE France, concernant nos produits disponibles à la vente : IMMERSTAR, VISIPOOL, DISCRETE.

Comment voyez-vous votre évolution ?

ACIS continue de s'intéresser et d'investir sur le marché de la sécurité, qui s'est stabilisé et évolue en fonction des renouvellements et des nouvelles piscines construites chaque année. Les belles années où nous avions la totalité du parc existant à équiper sont « malheureusement » révolues. Cependant, le marché actuel reste très intéressant et très prometteur par rapport aux innovations actuelles et à venir. Nous ne manquerons pas de vous les présenter prochainement...



Alarme Discrète

REJOIGNEZ LE RÉSEAU PARTENAIRE AZENCO

VOUS AVEZ TOUT À Y GAGNER

Nos abris de piscine sont performants, technologiques et d'une esthétique contemporaine. En les conseillant à vos clients, vous êtes sûr de leur proposer le bon choix tout en développant votre chiffre d'affaires.



LA FORCE D'UN GROUPE

Azenco Groupe s'est hissé très rapidement dans le **TOP 5** des sociétés leaders en France.



L'EXPERTISE D'UNE ÉQUIPE

10000 chantiers réalisés par une équipe performante depuis le bureau d'études jusqu'à la pose de nos abris.



UNE GAMME COMPLÈTE ET INNOVANTE

Abris plats amovibles, Pooldeck (terrasse mobile), abris cintrés et abris télescopiques, abris résidentiels (hauts et mi-hauts).



UNE PRODUCTION 100% MADE IN FRANCE

Dans une usine dernière génération de **3600m²** basée en Haute-Garonne (Cazères).

**POUR VOUS
QUE DES
AVANTAGES !**

Jusqu'à
4000€^{HT}
de commission
par abri vendu

Une mise
en avant de
PLV
dans votre
magasin



Un
interlocuteur
dédié

CHALLENGE AZENCO
Du 01/09/2014 au 30/09/2015
Cumulez des points et
profitez de nombreux
avantages



 **Azenco**
abris de piscine

Contactez
sans plus tarder
Leslie Recarte
07 86 63 68 02
lrecarte@azenco.fr

Le point de vue de Jacques DERRUAZ PDG de SOKOOL International



Jacques DERRUAZ

Quelle a été votre implication dans la rédaction de la norme NF P90-309 ? Et que vous a apporté cette norme ?

Nous avons collaboré à l'élaboration de cette norme avec d'autres professionnels de l'abri, par de nombreux échanges avec l'AFNOR et avec les pouvoirs publics. Notre parole a été entendue. Cette norme, faisant suite à la loi sur la sécurité des piscines, était très importante, afin de réduire de façon conséquente les décès d'enfants de moins de 5 ans enregistrés dans les piscines privées. La demande a donc été forte de la part des élus, pour mettre en place une loi sur la sécurité en piscine, imposant ainsi des systèmes de sécurité (alarme, barrière, couverture ou abri). Une dizaine d'années après l'application de cette loi, nous pouvons constater une forte baisse des noyades en bassins privés, sachant que pendant la même période le parc des piscines augmentait de manière conséquente.

Quelle réponse industrielle avez-vous apportée à cette norme ?

Dès que nous avons eu connaissance du projet de norme, nous avons immédiatement modifié nos produits afin de les rendre conformes à la future norme ; en plus, nous avons souhaité aller plus loin en demandant et en obtenant la Marque NF. Cette marque apportait des contraintes techniques et administratives supplémentaires, mais elle nous a permis de mieux valoriser notre production et de structurer beaucoup mieux notre entreprise, en instaurant une industrialisation, inexistante auparavant.



Abri de terrasse CASSIOPEE permettant de découvrir 50% de la terrasse

Parlez-nous de vos fabrications. Qu'avez-vous prévu chez SOKOOL en 2015 ?

Notre objectif est de monter en gamme pour l'abri de piscine. Nous proposons aujourd'hui pour nos abris mi-hauts ou hauts du vitrage feuilleté (plus de 50 % sur nos abris hauts) qui apporte une solution esthétique et technique bien supérieure aux matériaux utilisés jusqu'à présent. Nous souhaitons aussi valoriser nos abris hauts avec un système de rotonde, et avec des portes repliables, comme nous le montrons dans les foires et salons. Parmi nos autres nouveautés, nous présentons un abri de terrasse.



Abri de piscine CLIVIA sans rail au sol

Il s'agit d'un abri télescopique, avec vitrage feuilleté, permettant de prolonger l'utilisation de sa terrasse. Ce n'est pas une véranda, ce n'est pas une pièce habitable, ni un complément de l'habitation, mais il permet de profiter au maximum de sa terrasse pendant 3 saisons. L'atout réside dans son système télescopique, permettant de libérer entièrement la terrasse en plein été et, à la mi-saison, de pouvoir profiter de l'effet de serre qui va chauffer la pièce créée. Cet abri est réalisé avec des profilés au look différent, plus arrondis, moins anguleux, il est systématiquement vitré. Il est possible d'y intégrer des leds en éclairage intérieur et un système de chauffage via des soufflants qui peuvent être intégrés en partie supérieure.



Abri de terrasse TERALIS guidé contre le mur, avec vitrage feuilleté

Comment voyez-vous votre évolution ?

Nous sommes extrêmement confiants dans le marché de l'abri de piscine et de l'abri de terrasse. Il y a encore beaucoup de choses à réaliser dans le monde de l'abri, tout d'abord avec toutes les piscines qui ne sont pas encore protégées et couvertes. Puis, au niveau du parc existant, il y a également un grand potentiel de renouvellement avec les abris installés il y a 20 ou 25 ans. De plus, nous avons lancé une étude sur une nouvelle gamme d'abris bas, notre gamme actuelle va être transformée, tout en conservant ce qui fait notre force aujourd'hui, le système de guidage triangulaire. Ce système permet à une seule personne de manipuler l'abri, sans être équipé de rail au sol. Ce principe nous a permis d'obtenir le prix Spécial du Jury aux derniers Trophées de la Piscine.



Abri de spa MAIA adossé à l'habitation avec rotonde associée à un élément angulaire.

4 - Les abris

La norme (NF P90-309) a défini qu'un abri est un « ensemble de structures recouvrant la piscine et posé sur ses plages, margelles ou murets dont les éléments peuvent être fixes ou mobiles et permettant la baignade ».

Il peut être :

- **Relevable** : « éléments de structure qui peuvent être relevés ».
- **Empilable** : « éléments de structure indépendants les uns des autres désolidarisables et transportables ».
- **Télescopique** : « éléments de structure gigognes ».
- **Fixe** : « structures non escamotables et non télescopiques type véranda ».

- **Monobloc** : « structure rigide mobile d'un seul tenant ».
- **Repliable** : « structure rigide repliable avec remplissage souple ».
- **Gonflable** : « structure gonflable sans armature ou structure avec armatures gonflables ».

L'abri doit être conçu de manière à limiter le passage d'enfants de moins de 5 ans par enjambements, escalade ou par l'ouverture des moyens d'accès. Ainsi, les portes sont munies d'un système de verrouillage, d'une fermeture éclair avec ouverture du haut vers le bas (inaccessible à un jeune enfant). Une fois l'abri fermé, l'accès à la piscine doit devenir impossible à un enfant de moins de 5 ans.



Vega Line Deslizante Extra,
16 m de large x 24 m de long (Vegametal)

Le constructeur de la piscine doit remettre, au plus tard à la date de réception du chantier, une note technique :

- **Qui indique** les caractéristiques et les conditions de fonctionnement et d'entretien du dispositif de sécurité retenu.
- **Qui informe** sur les mesures générales de prévention à prendre et sur les recommandations attachées à l'utilisation du dispositif de sécurité.
- **Si le client décide de prendre lui-même en charge son système de sécurité, le constructeur doit lui remettre une note technique sur les 4 dispositifs de sécurité existant et faire signer ce document** (avec un exemplaire pour lui) prouvant qu'il a bien reçu ces informations.

Rappelons

Les 4 normes homologuées :

- **Alarme** : NF P90-307-1
- **Barrière de protection** : NF P90-306
- **Abri piscine** : NF P90-309
- **Couverture** : NF P90-308

La meilleure protection est la présence attentive d'un adulte qu'aucun dispositif technique ne saurait remplacer. La vigilance reste donc nécessaire en toutes circonstances et la surveillance des enfants doit être effectuée en permanence et ceci, quel que soit le dispositif mis en place.

Afin de veiller à la bonne marche d'une alarme, il convient d'en tester régulièrement le bon fonctionnement.

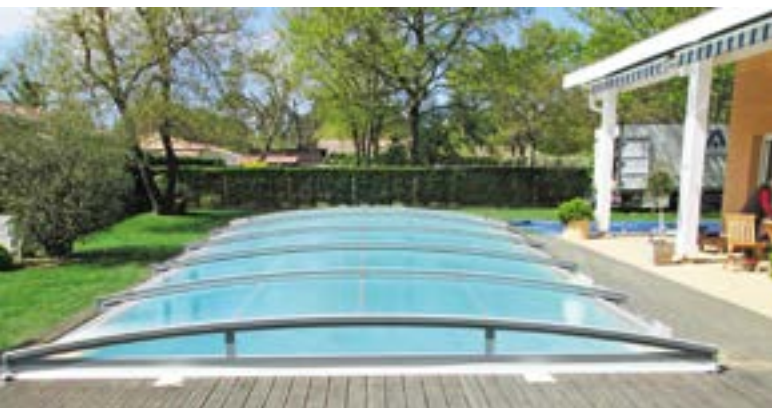
L' INNOVATION ET LA QUALITÉ SONT LES MOTEURS DE LA PERFORMANCE DE VEGAMETAL

VEGAMETAL™
abris de piscines

T. 0034 662 392 696 - info@vegametal.com - www.vegametal.com/fr/ - /abrisdepiscine



LA SÉCURITÉ DES PISCINES



Abri télescopique Neo 18 (Azenco)



Vega Star télescopique,
14 m de large x 27 m de long à Murcie (Vegametal)

Le constructeur de la piscine doit remettre, au plus tard à la date de réception du chantier, une note technique :

- **Qui indique** les caractéristiques et les conditions de fonctionnement et d'entretien du dispositif de sécurité retenu.
- **Qui informe** sur les mesures générales de prévention à prendre et sur les recommandations attachées à l'utilisation du dispositif de sécurité.
- **Si le client décide de prendre lui-même en charge son système de sécurité, le constructeur doit lui remettre une note technique sur les 4 dispositifs de sécurité existant et faire signer ce document** (avec un exemplaire pour lui) prouvant qu'il a bien reçu ces informations.



Verona ronde (Abrinoval)

Abrinoval
La qualité est notre engagement

Spécialiste de l'abri de terrasse et de l'abri de piscine

Recherchons revendeurs sur toute la France

Abrinoval - Z.A. Saint-Denis / Les Lucs - 85170 SAINT-DENIS-LA-CHEVASSE
Tél. 02 51 08 85 39 - www.abrinoval.com



Fabriqués en France, les abris hauts télescopiques **Everblue** sont conçus avec une structure en aluminium, polycarbonate et PMMA, garantie 10 ans. Ils se déclinent dans de multiples formats pour différentes configurations.

Dreamcover® : En quelques secondes l'abri de piscine disparaît totalement !

Parmi les grandes innovations remarquées sur le salon Piscine Global à Lyon, **Dreamcover®** a séduit bien des professionnels. Créé par le bureau d'études NO-LIMITE, ce produit innovant a reçu un bel accueil non seulement des visiteurs mais il a aussi été plébiscité par le jury du salon international, qui lui a décerné un Trophée dans la catégorie « Equipements de sécurité ». Dreamcover® est en effet le reflet du souhait fréquent des utilisateurs de voir l'abri disparaître totalement une fois la piscine découverte.

Questions d'esthétique, de place, d'espace de dégagement en bout de bassin... les raisons sont nombreuses expliquant cette tendance.

Ce procédé **unique et breveté au niveau européen**, vient ainsi apporter les avantages de l'abri sécurisant la piscine, la protégeant des diverses pollutions extérieures, et augmen-

tant la température de l'eau pour une période de baignade prolongée. Mais il en ôte également les inconvénients.

En pressant un simple bouton, qui déclenche un mécanisme de rangement, l'abri télescopique disparaît entièrement lors de son ouverture totale, pour se camoufler astucieusement dans un coffre de rangement situé en bout de bassin. Les plages sont ainsi complètement dégagées, préservant à 100% l'esthétique du bassin et permettant la réalisation d'un abri même lorsque la place de dégagement est insuffisante.

Le dispositif est **adaptable sur tous les abris télescopiques** et empilables et peut également être installé sur une piscine existante.

Aujourd'hui, la société **NO-LIMITE** qui le commercialise, propose aux professionnels un partenariat direct, avec des conditions privilégiées, nouées autour d'une charte claire et d'une tarification exceptionnelle.

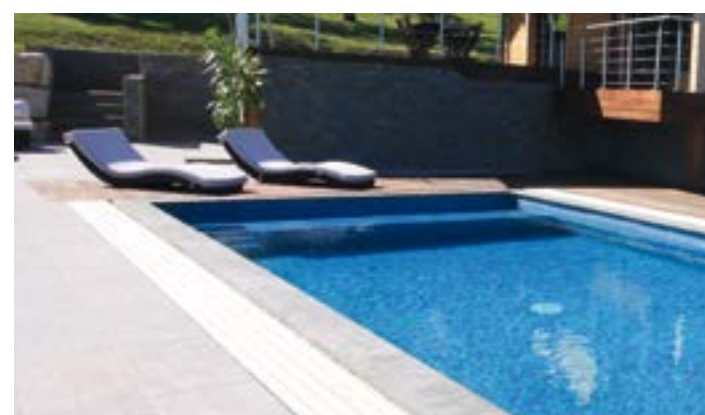
Elle prend en charge toute l'installation de l'abri, ainsi que l'ensemble du S.A.V. Une commission d'apporteur d'affaires motivante est proposée aux nouveaux partenaires, progressive selon le volume annuel de commandes. Exceptionnellement, pour le lancement national du Dreamcover®, elle prend en plus à son compte une remise supplémentaire, si votre client lui accorde un droit de visites durant la première année d'installation.



Abri télescopique déployé sur le bassin



Abri replié dans le Dreamcover®



Abri dissimulé – piscine dégagée



Plancher inférieur mobile de rangement



Chassis en aluminium thermo laqué



Nouvelle pompe et nettoyeur présentés par SCP

Parmi les nouveaux produits introduits par la **SCP**, distributeur de piscines et de spas, figurent une pompe à vitesse variable et un nettoyeur de piscine automatique.

La **pompe Superpool II VS**, à vitesse variable haute performance, est présentée comme idéale pour de nouvelles piscines comme pour des rénovations. Dotée d'un régulateur intégré avec des touches tactiles pour l'affichage d'informations en temps réel, la pompe propose trois vitesses programmables par

incréments de 10 rpm, pour un réglage précis du débit de la pompe, ainsi que des paramètres de taux de filtration optimaux avec circulation sur 24 heures.

Pour sa part, le nettoyeur de piscine automatique PV50S de Hayward, fonctionne de manière autonome, ne nécessitant aucune alimentation externe pour nettoyer le fond et les pentes de la piscine, grâce à ses turbines. SCP affirme que le système exclusif de guidage et de mouvement en spirale de l'appareil empêche tout blocage du robot.

La technologie avancée de « propulsion à pods » élimine le besoin de roues et de courroies, pour une performance fiable et durable.

Le **PV50S** est décrit comme « silencieux », et facile à installer et se fait sans outil.



Superpool II VS



PV50S

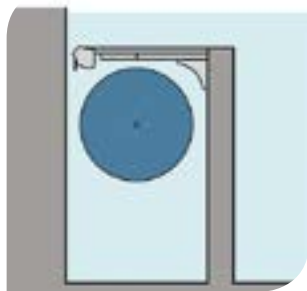
Info.fr@scppool.com / www.scpeurope.fr

Un système d'installation de couverture qui joint l'utile à l'agréable

Covrex Pool Protection, entreprise belge spécialisée dans les couvertures automatiques de piscines, présente son nouveau système d'installation de couvertures en plage ou fosse de fond. **CSY012** est son nouveau mécanisme permettant d'installer le volet au fond du bassin, tout en utilisant son coffre comme plage ou zone de repos. La couverture est ainsi cachée de façon esthétique, sous un couvercle.

Ce dispositif est facile à entretenir et compatible avec toutes les finitions de bassin. Il s'avère idéal pour les piscines miroir ou à débordement. Cette solution vient enrichir les 10 possibilités d'intégration de couverture développées par la société. Elle peut se conjuguer avec les volets Covrex Classic, résistants à la grêle et à la traction et dont les lames sont garanties 5 ans, ou avec le modèle Covrex Solar.

Ce nouveau système CSY012 est à découvrir sur les salons ou dans l'usine du fabricant, en Belgique.



info@covrex.com / www.covrex.com

Finis le sauna énergivore !

Dans son offre dédiée au bien-être haut de gamme **HOLL's**, **POOLSTAR** lance le premier sauna traditionnel à faible consommation d'énergie, l'**ECCOLO**.



Tout a été pensé dans cette cabine accueillant 6 personnes pour une consommation énergétique minimale : des parois particulièrement isolées, des espaces sous les bancs fermés, ainsi qu'une fermeture de porte réétudiée. Un poêle de 3,6 kW y est installé, amplement suffisant, au lieu de l'habituel poêle de 8 kW. La consommation d'énergie est donc réduite, tout en conservant un confort optimal. En effet, de nombreuses options sont proposées pour parfaire la séance de détente. L'esthétique y a été relevée aussi, avec des finitions soignées.

L'ossature est en bois massif, avec une isolation en laine minérale et un pare vapeurs. L'intérieur est paré de cèdre rouge du Canada, les dossiers de bois d'Abachi, avec chromothérapie intégrée aux dossiers. L'ECCOLO est également livré avec un saunakit et un thermomètre. Cette nouvelle cabine haut de gamme se branche tout simplement sur une prise classique 16A 230 Volts (et non plus 380V), pour une installation rapide et facile, garantie 5 ans.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

Pratique, le présentoir de sol Toucan

En 2015, **Toucan** lance un **présentoir de sol** permettant d'intégrer toute sa gamme de produits en magasin, répondant ainsi au besoin des professionnels. Il peut être facilement réalimenté, en utilisant la partie basse des PLV de comptoir actuelles. Destiné à mettre en valeur les produits et le point de vente, il constitue un outil d'aide à l'aménagement attractif des magasins des pisciniers. Il est disponible en plus des autres produits marketing proposés par Toucan, à savoir : affiches, autocollants piéteinables à positionner au sol, etc., identifiables rapidement grâce à leur volatile coloré emblématique. Par ailleurs,



afin de renforcer la gamme Pool'Gom®, déjà enrichie du Pool'GomXL® en 2014, Toucan a mis à l'étude un projet de poignée, équipée d'une gomme rechargeable. Ce produit en préparation a pour but de faciliter le nettoyage de la ligne d'eau, grâce à un support pratique et à sa gomme efficace.

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

EOTEC en avant pour 2015 !

EOTEC a profité du salon lyonnais pour présenter aux professionnels la nouvelle identité visuelle de la gamme **ECOSWIM**. Le fabricant a souhaité un changement en douceur, sans réelle rupture visuelle, avec un relooking discret. Nouveau logo, nouveau packaging, nouvelle charte graphique, qui ont reçu un très bon accueil de la part des professionnels de la piscine, les jugeant modernes et « frenchy ». La formule du produit à l'oxygène actif reste elle inchangée. L'entreprise envisage par ailleurs un important développement de ses ventes, pour 2015. Celles-ci seront toujours soutenues par des outils marketing, tels que le grand mailing de printemps. Spécialement conçu pour augmenter les ventes de ses distributeurs, ce mailing s'adresse aux propriétaires de piscine résidant dans la zone de chalandise de chaque revendeur. Il est envoyé sous forme d'une lettre adressée en nom propre, mettant en avant le produit, en période idéale de traitement de l'eau, avant la remise en service. Les distributeurs du produit ont jusqu'à fin février pour se signaler et bénéficier de cette campagne.



ecoswim@ecoswim.fr / www.ecoswim.fr

Le mécanisme qui rend la couverture de piscine 100% automatique

Annonay Productions France a développé l'**AUTOFIX**, récompensé à Lyon pour son ingéniosité par un Trophée du Top 100, dans la catégorie Equipement de sécurité. Cette innovation a été conçue afin de pallier « l'inconfort » des manipulations sur les attaches de sécurité classiques des couvertures automatiques et motorisées de piscines. Fruit de

2 ans de R&D, ce système permet le verrouillage/déverrouillage totalement automatique de la couverture.

Il opère sans aucun effort de la part de l'utilisateur, sans apport d'électricité,

en utilisant simplement des mouvements mécaniques et l'énergie magnétique. Ainsi, le volet déployé sur la piscine, se verrouille automatiquement grâce à l'AUTOFIX, et en un tour de clé, le déverrouillage du bassin s'effectue tout aussi simplement. Pour un esthétisme parfait, le récepteur magnétique peut être placé derrière le revêtement (liners, PVC 150/100°, ...), rendant ainsi le dispositif entièrement invisible et intégré au bassin. L'AUTOFIX, conforme à la

norme NF P 90-308, vient apporter une rupture technologique dans les systèmes de verrouillage de couvertures.



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

e-Pool, pour une piscine connectée !

Pool Technologie lance **e-Pool**, l'application mobile qui vous connecte à votre piscine ! Avec votre Smartphone ou votre tablette, votre piscine est sous contrôle : vous visualisez en temps réel les paramètres de l'eau. Vous bénéficiez de nombreux conseils pour une utilisation optimale de votre appareil de traitement. Plus besoin de vous déplacer jusqu'au local technique : avec e-Pool, vous commandez à distance votre électrolyseur. Vous pouvez aussi modifier, depuis la maison, les paramètres de votre piscine :

- Modification de la consigne de production du chlore
 - Modification de la consigne pH
 - Activation ou désactivation de la fonction BOOST
 - Ajustage de la sonde pH, de la sonde température et du sel
- Un problème ? e-Pool, vous signale toute anomalie. Vous pouvez ainsi agir à temps : soit dépanner vous-même votre appareil, soit laisser la main à un professionnel pour une intervention à distance.

Pour les professionnels, e-Pool, c'est l'optimisation des interventions :

- L'accès à des commandes avancées
- L'accès à l'historique des paramètres
- Une base de données sur serveur
- La gestion de parc



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

PROFITEZ ENFIN DE VOTRE PISCINE

PISCINE
Traitement sans chlore




SWIT

Le Procédé SATIN

Une révolution clé en main sans produits chimiques et sans entretien



Installation - Maintenance - Entretien - Rénovation

SWIT PISCINES
Tél. 04 93 07 09 00
contact@swit-piscines.com
www.swit-piscines.com
254 Corniche Falmestock - 06700 Saint-Laurent du Var

Un nettoyage de piscine performant et de nouvelles opportunités de marché



Dolphins E

Maytronics, fabricant des robots nettoyeurs de piscine **Dolphin** et pionnier dans ce domaine depuis plus de 30 ans, a lancé huit nouveaux modèles au Salon Piscine GLOBAL 2014, les gammes **Dolphin S** et **Dolphin E**. Le modèle DOLPHIN S3001 a reçu le TROPHÉE du TOP 100 à LYON, dans la catégorie MATÉRIEL D'ENTRETIEN. Issus de technologies innovantes mises au point par Maytronics, ces nouveaux robots nettoyeurs mettent la fiabilité, les performances et la qualité Dolphin à la portée de nouveaux marchés. Les robots de la gamme Dolphin S et

de la gamme Dolphin E sont légers et conçus pour durer, ils offrent de grands avantages et conviennent parfaitement à toutes les catégories de piscines privées, y compris les piscines hors-sol. Les utilisateurs apprécieront de pouvoir utiliser ces robots sans le moindre effort pour des résultats de nettoyage exceptionnels. De plus, ils peuvent faire totalement confiance à la fiabilité et à la longévité de ces robots nettoyeurs. Petits et légers, ils comportent un excellent système de filtration facile à utiliser, ils éliminent les saletés et les algues du sol : l'eau de la piscine devient parfaitement propre. Tous les robots de la gamme Dolphin S conviennent aux piscines enterrées d'une longueur allant jusqu'à 12 m. Ils offrent une couverture de nettoyage et un broyage annoncés comme les plus performants du marché, nettoient entièrement le sol, les parois et la ligne d'eau de la piscine en éliminant les algues et les bactéries. Cette gamme



Dolphin S

bénéficie d'une filtration multicouche pour une eau plus saine et plus propre et d'une communication Bluetooth, pour un contrôle total du robot grâce à l'application MyDolphin sur Smartphone. Tous les robots nettoyeurs de piscine de la gamme Dolphin E conviennent aux piscines hors sol, y compris toutes les catégories de petites piscines d'une longueur allant jusqu'à 8 m. Petits et légers, ils comportent un excellent système de filtration facile à utiliser, ils éliminent les saletés et les algues du sol : l'eau de la piscine devient parfaitement propre. La gamme rend les performances Dolphin accessibles aux catégories d'acheteurs soucieux de leur budget.

contact@maytronics.fr / www.maytronics.com

PRO-FLEX Extra

Depuis 1995 / Since 1995

Fixer, réparer, coller, jointer, décorer, dans l'eau
Fix repair, paste, join, decorate in water

Devenez distributeurs ou revendeurs

5^e Génération Hybride

C'est pour vous et vos clients que nous restons
N°1 en Qualité et Services

- Parfaite adhérence en milieu humide et immergé
- Joint colle universel de très haute qualité
- Exclusivement distribué chez les professionnels pisciniers
- Les plus grandes marques et distributeurs nous font confiance depuis plus de 19 ans et vous êtes de plus en plus nombreux à les rejoindre.
- Pour vos travaux et la revente dans vos boutiques

SOUVENT IMITÉ, ENCORE JAMAIS ÉGALÉ !!!

Become a distributor or importer

Hybrid 5th generation

Since 1995 we have been No.1 in quality and services for you and you clients.

- Excellent grip in damp and underwater conditions
- High quality, universal joint adhesive
- Exclusively distributed to professional pool technicians
- The biggest brands and retailers have trusted us for over 19 years and more join our ranks every day
- For your work and in your resale shops

OFTEN IMITATED, NEVER EQUALLED !!!

Couleurs disponibles : sable, bleu, blanc, transparent, gris, noir
Available in: blue, white, transparent, grey, black, sand

AFG Europe SAS
20, parc du Millénaire - 3325, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER
TEL +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - afgeurope@gmail.com

Pompe BADU® EASYFIT ECO VS La pompe de filtration universelle, fiable et à haute efficacité énergétique!

Finis les travaux de mise en œuvre onéreux pour intégrer une nouvelle pompe dans un local technique existant ! Les pompes **BADU® EASYFIT** s'adaptent à la quasi-totalité des installations existantes grâce à 6 kits de raccordement au choix et à des pieds réglables en hauteur qui réduisent le temps de mise en œuvre en supprimant toute modification de plomberie. La version **ECO VS**, avec moteur à aimant permanent, permet de bénéficier d'économies d'énergie grâce à une programmation du temps et de la vitesse de rotation du moteur. Ses 8 touches sans double affectation lui confèrent une facilité de réglage et d'utilisation.

La consommation actuelle est quant à elle, accessible par la touche info. Les pompes **BADU® EASYFIT** sont distribuées en exclusivité par **CEC**. La version **ECO VS** a été récompensée d'un trophée au Salon Piscine Global de Lyon 2014, dans la catégorie FILTRATION.



commerce@cecpiscine.com
www.cecpiscine.com

Des électrolyseurs lumineux

Du côté de la gamme d'électrolyseurs au sel Limpido, de **CCEI, Zelia** a été récompensé par un Trophée du TOP 100 des Nouveautés du salon de Lyon, dans la catégorie TRAITEMENT DE L'EAU. Cet électrolyseur au sel compact, dont la cellule s'illumine d'une couleur variable selon la température ou la salinité de l'eau, permet à l'utilisateur par un repère visuel rapide de jauger la qualité de l'eau. Malgré son très faible encombrement (cellule de 18 cm seulement), il peut traiter des piscines jusqu'à 80 m³ et fonctionne dans de multiples modes. La production de chlore varie en fonction de la température de l'eau et diminue automatiquement lorsque la couverture automatique est fermée. Elle peut aussi être asservie à un régulateur de RedOx (ORP). Zelia est compact et facile à installer par un simple raccordement sur connecteur. La sonde de température et le détecteur de débit sont intégrés à l'appareil pour une installation facilitée. La cellule avec plaques en titane est autonettoyante par inversion de polarité.

Le Limpido Z, lui, se décline en deux versions :

Limpido Z2, avec régulateur de pH intégré et ajustement de la production selon la température, et Limpido Z3, équipé de la régulation Redox et de pH. Tous sont pourvus de la cellule transparente lumineuse du modèle Zelia. CCEI conçoit aussi différents appareils destinés à réguler le pH et le RedOx automatiquement. Par exemple, le Phénix combine la régulation du pH et du RedOx et vient en complément idéal d'un électrolyseur pour ajuster la production de chlore selon les besoins réels.



contact@ccei.fr / www.ccei.fr

LumiPlus Design encore récompensé !

Parmi les innovations exposées à Lyon présentant une valeur écologique, **LumiPlus Design d'AstralPool**, s'est distinguée, recevant un Trophée Pool Eco Attitude dans la catégorie « Equipements et accessoires du bassin ». Cette gamme de projecteurs à LED immergés permet en effet d'économiser plus de 40% en énergie, par rapport à

d'autres projecteurs LED de même ordre sur le marché. Ce projecteur combine efficacité d'éclairage, grâce à une technologie LED des plus avancées, et design novateur. Il est disponible en version RGB, Blanc et RGB-DMX, compatible avec tous les systèmes de contrôle de LumiPlus Eco, Top, DMX et LED APP d'Astralpool.



marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr



Vitaminez vos ventes avec Waterflex !

Nouvelle gamme d'équipements

- Aquabikes à résistance variable
- Tapis de marche et Elliptique
- Trampoline aquatique
- Poolbar multi-exercices

FABRICANT N°1 EN EUROPE

Nouveau catalogue 2015 à télécharger sur : www.poolstar.fr

Flashez-moi ! 

Poolstar

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

www.poolstar.fr

La juste dose d'oxygène actif

Résultat des recherches de son laboratoire, **Oxydoz** est la dernière-née des pompes doseuses proposées par **Océdis**.

Elle apporte l'avantage d'un traitement de l'eau sans apport de chlore, par injection de désinfectant à base d'oxygène actif.

Cette injection sera automatiquement ajustée en fonction du volume d'eau de la piscine à traiter et de la température de l'eau relevée par la sonde. L'appareil permet la programmation des jours de dosage de façon hebdomadaire.

Cette pompe doseuse dispose aussi d'un système d'auto-purge et anti-désamorçage. Elle aspire directement le produit de traitement à l'oxygène actif dans le bidon OXY TRI et l'injecte dans la canalisation d'eau filtrée en retour vers le bassin. Le fabricant préconise pour un maintien indispensable du pH de l'eau de compléter l'équipement avec un doseur pH automatique (OXY pH ou MEL pH).

Pour l'installation d'Oxydoz, le coffret fourni comprend tous les accessoires, y compris les colliers de fixation de raccordement pour asservissement à la filtration. Un guide d'installation et de paramétrage est livré avec la pompe.



info@ocedis.com / www.ocedis.com

Carte de gestion universelle

T&A propose désormais à ses clients des coffrets électriques pourvus d'une carte de gestion compatible avec tous les montages de la gamme de couvertures à lames **AquaTop**. Quel que soit le moteur équipant la couverture, c'est la même carte de gestion qui est utilisée. Cette carte permet aux techniciens de rester familiariser avec le même environnement de programmation, rendant ainsi l'installation et maintenance grandement facilitée. De plus cette carte permet l'asservissement de 8 éléments externes comme l'option de nettoyage automatique des lames ou bien encore le verrouillage automatique de sécurité, mais aussi bien sûr un arrêt des pompes, un démarrage de cascade... En outre, elle bénéficie de 2 entrées programmables, une entrée domotique et un lecteur de carte micro SD pour une mise à jour facilitée et d'un slot pour récepteur de boîtier télécommandé sans fil.



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

Une nouvelle optique se dévoile

SeaMAID est revenue en force au Salon Piscine Global, remportant à nouveau un Trophée du TOP 100 des Nouveautés, dans la catégorie EQUIPEMENTS ET ACCESSOIRES DU BASSIN, avec son nouveau projecteur aux multiples facettes. Développé par son laboratoire français, toujours dans l'optique d'un concept moderne et facile à installer, **AIO** apporte un côté ludique à l'éclairage en piscine, utilisable depuis le bassin par le baigneur. Facile à installer : aucune traversée de paroi n'est nécessaire pour son installation, grâce à une platine composée de 2 pièces, qui se visse



directement sous la margelle dans la ceinture en béton. Le projecteur vient y être fixé, sur la partie verticale, maintenu par une vis en façade. Le câble d'alimentation passe dans un guide latéral, sur la platine, et se raccorde à la boîte habituelle de connexion. Une nouvelle performance d'optique pour un éclairage diffusé différemment : la source lumineuse est composée de 36 LEDs blanches ou RVB, affinée par une optique de dernière génération et par sa forme horizontale. En effet, le faisceau vertical se focalise sous la ligne d'eau, tandis que le faisceau horizontal s'étire sur toute la surface du bassin. Son écran à LEDs, accessible juste sous la margelle, affiche un large choix de couleurs, un réglage de l'intensité lumineuse, la température de l'eau, ainsi qu'une alerte en cas de niveau haut et bas. En mode automatique, l'éclairage de la piscine se coupe ou s'active en fonction de la lumière extérieure naturelle. Pour le design, le capot enjoliveur résistant aux chocs est disponible en blanc, dans un éventail de coloris adapté aux pièces à sceller du marché, ou en version métallisation. SeaMAID a pensé à tout avec une faible épaisseur, qui permet l'utilisation conjointe d'une couverture à lames, ainsi qu'un boîtier de commandes sans fil pour le pilotage.

contact@seamaid-lighting.com / www.seamaid-lighting.com

Modernisez votre outil de travail...

Avantages PRO

- + Dépassez les attentes de vos clients
- + Gérez facilement votre parc de piscines
- + Maximisez l'efficacité de vos équipes

Avantages CLIENT

- + Offrez une piscine toujours prête à baigner
- + Garantissez une eau saine et limpide
- + Proposez une piscine économique et raisonnée

PoolCop
La piscine sur pilote automatique
www.poolcop.fr



Nouvelles fonctionnalités PoolCOP



PoolCOP s'avère être un précieux outil de travail pour les pisciniers. L'automatisation, et surtout la gestion à distance des équipements de piscine, leur permettent de surveiller leur parc de piscines en temps réel au quotidien. Ils n'effectuent ainsi que les déplacements réellement nécessaires chez leurs clients, grâce aux alertes instantanées envoyées par e-mail. Les historiques précis de chaque piscine, avec relevés et évolution des paramètres, lui sont

par ailleurs d'une aide fondamentale. L'utilisateur final a aussi désormais un droit d'accès limité à certaines données. PoolCOP propose également à présent une option de sauvegarde de configurations très pratique. Le dispositif est maintenant compatible avec tout type de filtre, ainsi qu'avec les dernières générations de pompes à vitesses variables, permettant de les contrôler entièrement à distance.

La fonction de gestion des équipes d'entretien y a nouvellement été intégrée. Le piscinier peut ainsi éditer par exemple une liste de tâches ou les trajets, tracés sur une carte, afin d'optimiser travail et déplacements des employés.

contact@poolcop.com / www.poolcop.com

L'eau chauffée intelligemment avec la nouvelle ZS500

Grâce à la nouvelle **pompe à chaleur ZS500** de **ZODIAC** basée sur la technologie Inverter, la piscine est chauffée intelligemment : elle adapte en effet son mode de fonctionnement, selon le point de consigne sélectionné par l'utilisateur et la température de l'eau. Elle restitue ainsi une température d'eau constante, pour un confort de baignade maximal. Trois modes de fonctionnement sont proposés. Le mode Boost est particulièrement adapté au chauffage de la piscine en tout début de saison.

La pompe restitue alors 100% de sa puissance, pour une montée en température la plus rapide possible. Le mode EcoSilence est plutôt préconisé pendant la saison de baignades, assurant à cet effet le meilleur ratio silence, économies et performance. Elle restitue alors entre 50 et 75% de sa puissance pour chauffer l'eau, selon la température à maintenir. Quant au mode Smart, il s'avère idéal pour une utilisation autonome, toute la saison, en toute tranquillité. L'utilisateur ne s'occupe de rien et la pompe restitue alors entre 50 et 100% de sa puissance pour chauffer le bassin.



www.zodiac-poolcare.com



BIEN-ÊTRE

Ne cherchez plus, tout est là...

- Cabine infrarouge nouvelle génération dotée de la technologie 100% Quartz
- Sauna traditionnel éco'logique à faible consommation
- Hammam prêt à posé avec générateur de vapeur intégré
- Cabine UV personnelle et professionnelle



Boiserie de qualité
Garantie 10 ans



Poolstar

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

www.poolstar.fr

Maîtrise de la piscine en continu



AquaRite+ est le nouvel appareil d'Hayward permettant à la fois de traiter l'eau de la piscine par électrolyse au sel et de contrôler l'ensemble des équipements de la piscine. Il permet en effet de gérer la production de chlore par électrolyse, grâce à sa cellule high-tech Turbo-Cell, parmi les plus fiables du marché, mais aussi de contrôler le pH, le Redox (kit REDOX en option), les cycles de filtrations, le réglage du chauffage et l'éclairage

du bassin. Quatre sorties supplémentaires sont prévues pour y raccorder d'autres équipements.

La cellule **T-Cell** (T-Cell 3/9/15 ou Low Salt) est adaptée à la taille du bassin à traiter, entretenue par un auto-nettoyage programmable, par inversion de polarité. L'appareil est donc disponible pour une production de chlore de 10 à 30 g/h selon la cellule choisie. Le dispositif est asservi à la position de la couverture de piscine. Il est pourvu de plusieurs systèmes d'alarme pour divers cas de figure : faible salinité, défaut de flux, pH en cours de dosage, pH excessif, hors palette, erreur mémoire... Pour une utilisation pratique, son écran de contrôle est amovible en cas d'installation à distance, avec un affichage sur écran de 2,8 pouces, disponible en 5 langues. Sa façade au design moderne est en ABS blanc.

contact@hayward.fr / www.hayward.fr

Pelican **féli**

- Nettoie fond, paroi et ligne d'eau.
- Livré avec son chariot et 2 paires de sacs.
- Garantie 2 ans.
- Un robot de la nouvelle génération qui fonctionne dans tous types de piscine.
- Surface maximum de nettoyage 300m².
- Temps de fonctionnement : 3h ou 5h au choix.

Nouveau → 4 brosses latérales coniques

FELI Sarl. 1046 Route de Nimes - 30560 St Hilaire de Brethmas
Tél. 04 66 55 79 73 - Fax : 04 66 55 72 20
felisarl@aol.com - www.piscine-feli.com

Hexagone intègre une caméra vidéo au robot nettoyeur de piscine Chrono MP4



Afin de rester à la pointe de l'innovation et de répondre aux besoins de l'utilisation en piscines publiques et collectives, **Hexagone** vient d'intégrer une **caméra Sony**, à son robot Chrono MP4.

Cette caméra étanche, avec LED et écran 7 pouces, permet de répondre à la nouvelle problématique des nombreuses piscines ludiques, avec rivières, ponts, jeux et animations aquatiques, des piscines à fond mobile... dans lesquelles le nettoyage devient de plus en plus complexe. Equipé d'un système "Turbo Pompe", d'une navigation de type Magellan, ce robot, le Chrono est le robot le plus vendu en France pour le nettoyage des piscines publiques. Ces

deux innovations ont nécessité des années de recherche et travaux, réalisés par une équipe de 5 ingénieurs. Le résultat est un robot qui assure un nettoyage rapide, performant et qui offre une bonne ergonomie d'utilisation. Ce robot intelligent est aussi respectueux des normes, en particulier de la norme C15-100 (règles de sécurité des appareils électriques).



écran de contrôle sur le robot

info@myhexagone.com / www.myhexagone.com

Electrodes surmoulées pour des performances améliorées

A l'issue de travaux R&D, la société **CORELEC** a développé une nouvelle génération d'électrodes pour électrolyseur au sel, grâce à un nouveau procédé de fabrication. Ce développement, réalisé conjointement avec des partenaires industriels, a également été soutenu par la région Midi-Pyrénées. Le procédé utilisé, qui rend caduque les techniques traditionnelles de coulage de résine, apporte au marché des électrodes une conception industrielle. Les nouvelles électrodes, totalement surmoulées, améliorent très significativement les performances de l'électrolyse au sel par rapport aux solutions traditionnelles. D'après son fabricant, elles garantissent, contrairement aux processus de fabrication non industrielle, l'antioxydation totale de la connexion entre câbles et plaques. La conductivité est aussi optimisée et constante dans le temps. En outre, le montage est simplifié, sans joint entre l'électrode et son vase. Ces nouvelles électrodes, sont disponibles sur toute la gamme d'électrolyseurs au sel proposée par CORELEC et ont été présentées à Lyon.



contact@corelec.eu / www.corelec.eu

Les nouvelles fonctionnalités d'EXTRABAT PISCINE récompensées

Le logiciel EXTRABAT PISCINE a reçu son Trophée au salon de la Piscine. Dans la catégorie « Services » ce logiciel dédié aux constructeurs et installateurs de piscine a été primé pour ses nouvelles fonctionnalités, facilitant toujours davantage le quotidien des pisciniers. Le logiciel leur permet en effet à présent de :



Philippe ARCESE, Éric NEGRIER, Anthony BODY, Ludvine BODY

- Disposer d'une interface « caisse magasin », avec un matériel tout-en-un (terminal de point de vente, douchette code barre, tiroir-caisse et imprimante ticket).
- Mettre en relation facturation et dossier client (enregistrement par défaut lors d'une vente produits, dans le dossier client, avec numéro de série et indication « sous garantie / hors garantie »).
- Accéder au module de planning chantiers, par simple « cliquer-déplacer ».
- Signer sur une tablette les bons d'interventions SAV et maintenance

de vos techniciens, avec archivage automatique dans le dossier client.

- Créer les bons de retour sous garantie des modèles originaux-types (Procopi, CEC, Aqualux, etc.), avec numéro de série, de facture, de bon de livraison et date de vente, repris par défaut.
- Procéder à un enregistrement en mode vocal (techniciens), sur Smartphone ou tablette, des rapports de SAV ou des contrats de maintenance synchronisés avec la facturation.
- Accéder à un module « Comptabilité Extrabat » optimisé, pour une gestion centralisée de l'activité.
- Accéder à un espace « Fabricants », avec mise à jour automatique des articles, des visuels, des notices d'utilisation, des schémas techniques éclatés, des photos destinées aux campagnes emailing.
- Récupérer tous les nouveaux contacts depuis son site web (réalisé sous Wordpress) grâce au Plug-in Wordpress/ Extrabat.
- Accéder à un logiciel d'emailing optimisé, avec une campagne de rappel pour les mails non lus, et relance téléphonique intégrée.

info@extrabat.com / www.extrabat.com

Retrouvez toutes les **NOUVEAUTÉS** sur eurospapoolnews.com



Jetline

POOLEX PREMIUM



LA PAC POUR LES PROS !

- Meilleur COP du marché
- Meilleur rapport performance/prix
- Système antigel Poolex
- Performance sonore inégalée
- Gamme étendue - 7 modèles
- Housse d'hivernage premium offerte
- Livraison directe client :
Drop shipping



Poolstar

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

www.poolstar.fr

Une piscine DESIGN D'Ô EVERBLUE Trophée d'or aux 9^e Trophées de la Piscine

Lors des 9^e Trophées de la Piscine, remis le 13 novembre dernier par la Fédération des Professionnels de la Piscine, une réalisation signée **Design d'Ô - EVERBLUE** s'est distinguée, recevant le Trophée d'Or dans la catégorie « Piscine Familiale de forme angulaire ». Les 400 innovations présentées étaient jugées par un jury de journalistes grand public. La réalisation est une piscine béton en panneaux **Structura Feat d'EVERBLUE**, à débordement, de 5 m x 5 m. Elle est habillée d'un revêtement en PVC armé gris anthracite et bordée de plages en Cumaru, un bois exotique. Le débordement a été réalisé en une hauteur de carreaux de céramique de 30 x 60 cm.



designdo@sfr.fr / www.piscinedesigndo.fr
ever@everblue.com / www.everblue.com

Traitement de l'eau écologique et gestion intégrale de la piscine

OXYMATIC Smart offre un traitement de l'eau écologique, doublé d'une gestion intégrale automatique des fonctions de la piscine. Il permet de bénéficier d'une eau saine, inoffensive pour la santé et l'environnement, tout en consommant peu d'énergie et d'oxydants chimiques.



Sa technologie écologique brevetée permet, grâce à l'Hydrolyse, de traiter l'eau en utilisant la molécule d'eau elle-même, afin d'obtenir un désinfectant très puissant, l'ion Hydroxyle (OH^-). Une étude de cas réels menée sur des bassins à usage public,

avant et après installation du système, a démontré une réduction importante de consommation de chlore, de réducteur de pH, d'eau de remplacement et d'énergie.

La piscine se désinfecte par le système d'hydrolyse, qui génère un potentiel Redox élevé, l'apport d'oxydants chimiques est réduit de façon maximale. Quant à la consommation électrique, elle est annoncée comme inférieure aux autres systèmes de désinfection. Son système de gestion intégrale automatique optimise toutes les fonctions de la piscine (pH, circulation, filtration, désinfection, chauffage, éclairage...) et permet d'agir sur les paramètres de l'eau en temps réel et à distance, via son appli sur iPhone, Android ou PC. Cela permet aux installateurs de fournir un meilleur SAV et d'éviter les interventions d'urgence.

sales@hydrover.eu / www.hydrover.eu

Un spa aux formes généreuses

ASCOMAT présente le spa **Bilbao**, spacieux, avec ses 5 places ouvertes et confortables, 4 assises et 1 allongée. Il est doté de l'Aqua Rolling Massage, un jet puissant qui propulse l'eau vers le haut en délivrant un massage revigorant sur le dos. Bilbao est aussi équipé d'un éclairage à LED en périphérie de coque et d'un système d'aromathérapie. Pour parfaire la détente, les utilisateurs du spa peuvent y écouter de la musique, grâce à un équipement audio MP3 et 2 haut-parleurs intégrés à la coque. Retrouvez toute la nouvelle gamme de spas dans le catalogue ASCOMAT disponible sur simple demande.



piscines-virginia@ascomat.com / www.virginia-piscines.com

Deux nouveaux outils d'automatisation en piscine



Le spécialiste du traitement de l'eau et de son automatisation, **So-Blue** lance 2 nouveaux appareils destinés à piloter les équipements et/ou la régulation des

traitements. **SOLEO** est un boîtier indépendant à installer en local technique, qui permet d'obtenir une filtration asservie à la température de l'eau, grâce à son capteur. Parallèlement, il pilote une pompe doseuse pH, ainsi qu'une pompe doseuse de chlore, ou un électrolyseur en cas de traitement au sel (selon RedOx via une sonde fournie). Ce dispositif réunit ainsi deux régulations, centralisées, avec indication des paramètres de consignes sur écran rétro éclairé, modifiables via son menu intuitif.

L'autre nouveau boîtier indépendant, **SPEEDEO**, est préconisé pour gérer les pompes de filtration à vitesse variable. Il pilote les pompes vers 4 vitesses, selon la température, les événements programmés ou les paramètres d'un timer.

On peut lui adjoindre 3 équipements supplémentaires en pilotage : vanne de contre-lavage, chauffage, nage à contre-courant, surpresseur de piscine à débordement, robot nettoyeur... Il dispose en plus de 2 entrées affectables (ex : position de volet roulant, température de l'air, télécommande...). Afin de rester compatibles avec les pompes de nouvelle génération, les programmes internes de ces appareils peuvent être régulièrement mis à jour par clé USB. Ils gèrent automatiquement le hors-gel grâce à leur sonde intégrée. En cas de local technique chauffé, il suffit d'installer une seconde sonde de température en extérieur.

contact@so-blue.fr / www.so-blue.fr

KAWANA : de nouvelles marques en 2015



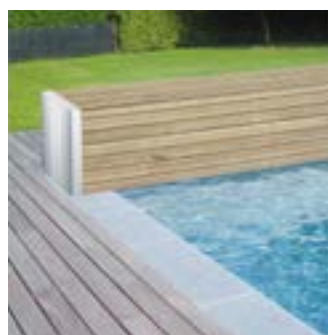
En introduisant, en 2009, une offre inédite de **cellules compatibles**, KAWANA a véritablement ouvert ce marché, fournissant ainsi une nouvelle activité aux professionnels. Aujourd'hui, la demande pour cette nouvelle offre se fait toujours croissante. Elle répond par ailleurs à la recherche, très actuelle, du meilleur rapport qualité/prix sur le marché des cellules de rechange pour électrolyseurs. Les cellules fabriquées par KAWANA bénéficient des dernières améliorations technologiques et sont proposées à des prix compétitifs. Elles n'ont pas pour but de concurrencer les fabricants et les pisciniers attachés à une marque, mais plutôt de proposer à ces derniers un choix de marques auxquelles ils n'avaient pas accès. Les professionnels peuvent ainsi proposer un service complémentaire à leur clientèle. Par ailleurs, la solution « cellule compatible » évite bien souvent de mettre au rebut un électrolyseur devenu obsolète et dont les pièces détachées sont introuvables sur le marché. En outre, cette offre comprend un très large choix de cellules de rechanges originales et compatibles en un lieu unique. En 2015, elle continuera de s'étendre avec de nouvelles marques, dont MONARCH BMSC et ZODIAC TRI, à découvrir dans le nouveau catalogue.

contact@kawana.fr / www.kawana.fr

Moteurs étanches et lames à bouchons soudés

Le fabricant belge de couvertures de piscines Aqua Cover a présenté à Lyon plusieurs nouveautés. Parmi elles figurent

l'Aqua Cover Box, une nouvelle gamme de volets, avec moteur externe tubulaire (IP68) et fins de course électroniques. Les moteurs étanches 300 Nm, 450 Nm et 600 Nm peuvent être utilisés pour la rénovation ou les nouvelles installations.



Le système est simple de conception et d'installation, garantissant par son étanchéité un fonctionnement même lorsque la niche externe est remplie d'eau.

En parallèle, les nouveaux volets de la gamme Aqua Cover Exterior Cube, volets hors sol haut de gamme, sont pourvus d'un cadre et d'un axe en inox 316 L, avec un habillage du cadre en bois d'Ipé. Ils sont équipés d'un moteur tubulaire de 150 ou 300 Nm. L'entreprise a dévoilé également ses nouvelles lames en PVC et polycarbonate, dotées de bouchons soudés. Elles deviennent ainsi plus résistantes et plus esthétiques en l'absence de silicone pour le jointage.



sales@aquacover.be / www.aquacover.be

wood-line

créateur de piscines-univers

wood-line *Ocell' POOL*
créateur d'espaces-loisirs

Fabricant belge depuis 1920

Piscines bois



- Achat en kit facile
- Résistance naturelle
- Isolation thermique supérieure
- Intégration et mise en oeuvre aisée

Du kit au prêt à plonger, du standard au sur-mesure, Wood-Line propose une large gamme de modèles et d'options.

Constructions bois



Des abris en bois contemporains et créatifs pour agrémenter vos projets piscines et spas. Une touche design pour le local de filtration, la farniente ou le stockage.

Vous désirez distribuer nos produits ?

Tél : +32 (0)69 25 33 60
Info@ets-desmet.com - www.wood-line.fr

www.wood-line.com - Crédits photos : Ambiance (two B&B)

Electrolyseurs BIO-POOL

BIO-POOL profite de son rapprochement avec WA CONCEPTION pour renforcer son offre commerciale. Ainsi, l'entreprise de Colomiers près de Toulouse, dispose d'une offre d'électrolyseurs positionnés différemment :

- Le **SALT Line®**, obligatoirement exposé, vendu et posé par un professionnel, charte à l'appui.
- Le **COFFRESSEL**, de conception électromécanique, dont 100 % des composants sont communs avec le coffret électrique.

Les boîtiers peuvent être livrés munis d'un câble et d'une prise, pour venir se brancher sur le coffret. Par ailleurs, pour faire face à une forte demande, la gamme de cellules d'électrolyse fabriquées par BIO-POOL et compatibles avec le modèle original s'accroît encore.



contact@bio-pool.com / www.biopool-pro.com

WARM POOL

Le chauffage piscine en toute tranquillité



Performantes et silencieuses
de 5 à 25 KW



Hotline au service des PROS
Stock permanent
expédition sous 24H



Jusqu'à 5 ans de garantie



Membre actif
de la FFP



New
2015

warm pool

Tel : 04 42 41 61 71 - www.warmpool.fr - info@warmpac.fr

Nouvelle gamme de spas et spas de nage Made in USA

La société **Be SPA** continue de faire évoluer sa gamme de spas et a profité de l'occasion du Salon de Lyon pour lancer sa nouvelle série : **BALNO**. A travers cette nouveauté, l'entreprise s'est donnée pour objectif de faciliter la vente de spas aux revendeurs, face à une offre du marché de plus en plus abondante. La gamme comprend un éventail de 8 spas et 2 spas de nage, dimensionnés pour 3 à 8 personnes. Ces spas sont proposés dans une fourchette de prix entre 6 900 et 13 900 €. Les professionnels pourront s'appuyer sur plusieurs outils de marketing, tels que plaquette commerciale, drapeaux, bâches et X-banners. L'ensemble des spas de la marque Be SPA est fabriqué aux Etats-Unis, pourvu des équipements de marques de référence telles que Balboa, Waterway et Acrylique Lucite. La garantie est de 2 ans pour les équipements et 10 ans pour la coque.



info@be-spa.fr / www.be-spa.fr

Des membranes armées aux coloris chatoyants

Restant attentif aux nouvelles tendances design en matière de revêtement de piscine, **DLW Delifol** proposera en 2015 plusieurs nouveautés adaptées aux demandes du marché. Trois nouvelles membranes viendront ainsi enrichir sa gamme de membranes armées de haute qualité. Venant s'inscrire dans le courant actuel de raffinement qui met en avant les matériaux bruts, **NGD Galet gris** et **NGD Mosaïque gris** viendront se marier parfaitement avec **NG Béton**, ou habiller seules toutes les piscines. La fabrication de ces membranes, de qualité haut de gamme et non vernies, s'effectue toujours en conformité avec les normes A B C (NGP), EU, NF AFNOR, ainsi qu'avec les normes sanitaires européennes. Ces 3 nouveautés seront disponibles en 1,65 et 2 m de large.



Béton

Mosaïque gris

Galet gris

delifol-france@wanadoo.fr / www.delifol.com

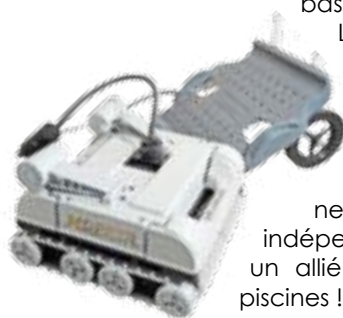
Le Mopper évolue, encore plus efficace !

MMP présente la nouvelle génération du robot nettoyeur **MOPPER**, dont le lancement est prévu au cours du printemps prochain. La société toulousaine a profité du salon lyonnais pour dévoiler la dernière évolution de son robot bimoteur.

Cette nouvelle version, basée sur l'innovation technologique, offre à l'utilisateur toutes les caractéristiques d'un robot haut de gamme. Le nouveau MOPPER affiche un design innovant tant pour son panneau de commandes que pour son chariot de transport.

Il intègre de nouvelles fonctions telles que télécommande radio ; option grand bassin, avec programmation de 6h ; retour automatique sur ligne d'eau, pour un retrait du bassin facile et sans effort.

Les innovations technologiques de cette nouvelle version, associées aux fonctions déjà appréciées, comme l'utilisation en eau froide (1°) et son efficacité de nettoyage grâce à deux moteurs indépendants, font de ce robot un allié moderne du nettoyage de piscines !



sav-mopper@mmp31.fr / www.mopper.eu

Une niche très compacte pour toutes les piscines

Afin de proposer une solution aux professionnels pour faciliter l'installation et la maintenance des projecteurs, **CCEI** propose une niche ultra-compacte et universelle. Celle-ci permet une importante réserve de câble, faisant souvent défaut lors de la maintenance. Ainsi, il n'est plus nécessaire de vider la piscine pour sortir le projecteur à réparer ou pour changer l'ampoule. Grâce à son système ingénieux de fixation à baïonnette, la niche **BRIO** peut accueillir deux tailles de projecteurs à LED, pour créer des associations de grands et mini projecteurs avec une seule et même niche. Celle-ci a été conçue pour convenir à tous les types de piscines, quel que soit leur revêtement : carrelage, liner, structure en panneaux...

En outre, ses dimensions réduites, 140 mm d'épaisseur pour 125 mm de diamètre, limitent la découpe dans les parois lors de l'installation. Afin d'en faciliter l'installation, CCEI fournit avec la niche les outils tels que clé de serrage du presse-étoupe ou clé de fixation de projecteur.

Cette niche offre aux professionnels une alternative combinant ingéniosité, gain de place et simplicité d'installation.



contact@ccei.fr / www.ccei.fr

1er logiciel dédié aux pisciniers



Entrez dans le monde

Extrabat
[PISCINES]

DÉMO GRATUITE

05 79 69 25 26

www.extrabat.com

info@extrabat.com

Une offre distribuée exclusivement par les professionnels

POOLSTAR annonce que sa pompe à chaleur **POOLEX Jetline Premium**, avec 3 ans de garantie, ne sera commercialisée que par les professionnels de la piscine et du chauffage, pour qui elle a été spécialement conçue. Ils bénéficieront également d'offres exceptionnelles d'achat, dans le but de booster ses ventes en 2015.



Cette pompe à chaleur, ainsi que toute la gamme **POOLEX Jetline Premium**, est garantie d'une maintenance sur site durant 3 ans sous certaines conditions. L'intervention ne s'applique que sur les pannes

de compresseurs, d'échangeurs, ou les pertes de gaz. Composée de 7 modèles de 4 à 16 kW en monophasé, adaptés à des bassins jusqu'à 120 m², cette nouvelle série permet d'obtenir un COP moyen de 5, dans les conditions d'utilisation les plus courantes (Air 15° / Eau 26°) et de 6,7 dans des conditions optimales (Air 15° / Eau 13°). Elle dispose d'un système ingénieux d'antigel Poollex, protégeant le cœur de l'échangeur en titane breveté et de fait, la pompe à chaleur elle-même. Elle est livrée avec sa housse d'hivernage isotherme haut de gamme.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

Enrouleur automatique à alimentation solaire

WOOD a présenté à Lyon son nouveau concept d'enrouleur automatique, alimenté par panneaux photovoltaïques. Baptisé **ABSOLUT**, ce procédé se déplace au-dessus du bassin, tout en déposant simultanément une toile rectangulaire, tendue par des barres. En mode ouverture, la toile s'enroule de façon fluide, sans frottements sur les margelles. Le système breveté, dessiné dans des lignes modernes, permet de couvrir et de protéger toute forme de piscines, d'une largeur maximale de 5,5 m.



info@wood.fr / www.wood.fr

Autonomie totale et sécurité pour la mise à l'eau

BSL CONCEPT est une jeune entreprise spécialisée dans la conception et la fabrication d'appareils destinés aux personnes à mobilité réduite. Elle a présenté sur le TOP 100 des Nouveautés à Lyon, son premier ascenseur hydraulique, présentant un design étudié pour la mise à l'eau en piscine. Le **LM10** est fabriqué pour partie en inox 316L traité par électro-polissage et en polyéthylène haute densité.



Ce dispositif permet à l'utilisateur, à l'aide d'une double commande embarquée à pression maintenue, une baignade autonome, avec une descente en piscine debout ou en fauteuil. L'actionnement se fait par un entraînement hydraulique raccordé au réseau domestique (pression 3 bars). Facile et rapide à installer, simple à utiliser, cet ascenseur de fabrication française est breveté et certifié CE. Son système de fixation est conçu exclusivement par BSL Concept, pour une mobilité facilitée de bassin en bassin ainsi qu'une sécurisation totale lors de l'accès. Il ne requiert aucune profondeur minimale pour sa mise en place et peut supporter une charge utile de 150 kg. Pour un stockage aisé, sa plateforme est entièrement repliable et fournie avec une housse de protection. Le LM10 est garanti 2 ans.

contact@bsl-concept.com / www.bsl-concept.com


DALLES DE FRANCE
L'ART DE LA PIERRE


SRBA




Fabrication 100% Française



DALLAGE, MARGELLES de PISCINE
en PIERRE RECONSTITUÉE

SRBA - DALLES DE FRANCE

1283 rue de l'Industrie ZI

01390 SAINT ANDRE DE CORCY

04 72 26 13 77 contact@dallesdefrance.com

Edition Black & White: nouvelle gamme de spas extérieurs au design ultra-moderne

Les nouveaux spas extérieurs **Black & White** de **Villeroy & Boch** se distinguent par leur forme élégante et leurs différents éléments noirs et blancs, le tout combiné à un habillage extérieur de couleur gris pierre, conférant à cette nouvelle édition un design moderne attrayant. Mais ces spas ne sont pas seulement agréables au regard ; ils offrent un grand confort, d'une part parce qu'ils sont pourvus en standard de buses de massage exclusives en acier inoxydable, d'autre part grâce aux JetPaks™ qui garantissent un massage totalement adapté aux envies. Les JetPaks™ sont amovibles et interchangeables, même lorsque le spa est rempli d'eau. La technologie JetPak™ II, qui se décline en 16 modèles différents, est un système modulaire très flexible et totalement extensible. L'utilisation du spa est également des plus confortables, les paramètres étant facilement modifiables via une application. Il est ainsi possible de commander la température de l'eau depuis un Smartphone. Les spas extérieurs bénéficient d'une structure EnduraFrame™



résistante, robuste, totalement fermée et sans aucune pièce en bois, pourvue d'une couche de mousse rigide et d'un revêtement isolant. Le système de filtration WellSpring™ permet quant à lui de garder l'eau du spa constamment propre et limpide. L'éclairage LED avec variateur de couleurs présent à l'intérieur du bassin, le panneau de commandes, intuitif digital et les appuie-tête matelassés sont les derniers éléments assurant le confort de l'édition Black & White.

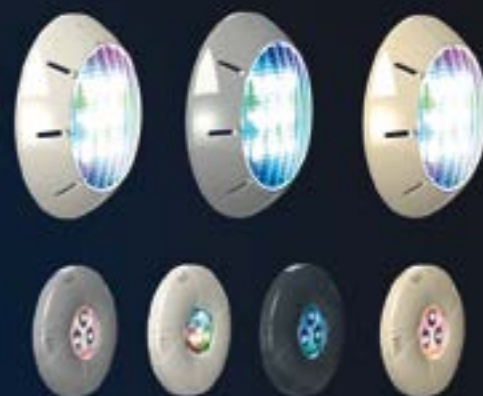


contact@azenco.fr / www.spa-azenco.fr

Une niche compacte, un large choix de projecteurs



Une niche unique
Adaptable à toutes les piscines



Le projecteur qu'il vous faut
Grand ou petit, couleur ou monochrome, enjoliveurs adaptés aux parois

Niche brio

Niche universelle et compacte conçue pour les LED

Ultra-compacte (seulement 125mm de diamètre) et facile à installer, la niche BR:O s'adapte à **toutes les types de piscines** : béton, liner, panneaux, coque, etc. Son système de fixation ingénieux permet d'y installer **deux types** de projecteurs à LED : un grand et un mini, disponibles en **plusieurs couleurs**. La niche est fournie avec des outils adaptés permettant de faciliter le travail de l'installateur.



Un pavillon dédié à la détente

Wood-Line s'était mis en mode « Wellness » sur le salon Piscine Global, avec la présentation en avant-première de son **pavillon d'été tout en bois**. Cette construction d'inspiration exotique, dans la même veine que les gazébos indonésiens, y était aménagée en espace détente abritant un spa. Le pavillon peut s'habiller de parois complémentaires, pour devenir espace fermé, faisant office de vestiaire ou de local technique. Son assemblage se fait par poteau-poutre de 12x12, avec une toiture en clins et un plancher suspendu en pin. Il bénéficie d'une garantie de traitement de 15 ans.



Pavillon 5,40 m x 3 m de la gamme standard actuelle avec panneaux fixes et coulissants

info@ets-desmet.com / www.wood-line.fr



L'eau à l'état "pure"
SPÉCIALISTE DU TRAITEMENT DES EAUX DE PISCINES À
L'OZONE

- ÉXIGENCE**
Répondre au mieux aux attentes de traitement d'eau de vos clients.
- EXPÉRIENCE**
Fort de ses 20 ans d'expérience et 10 000 clients plus tard, OZONEX vous apporte son expertise.
- PARTENARIAT**
Devenez notre partenaire privilégié, en distribuant des produits haut de gamme sans véritable concurrence.



Pour plus de renseignements :
02 32 51 25 05 - ozonex@wanadoo.fr  Fabrication française

Unifix 300, chariot mobile de mise à l'eau à double treuils

Poursuivant sa politique d'innovation en termes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite et fort du succès de son **Unikart**, le chariot mobile à double treuils, **Hexagone Manufacture** étoffe sa gamme de dispositifs de mise à l'eau à ancrage Unifix 300.



Les principes demeurent fidèles à sa philosophie : simplicité, fiabilité et prix modéré. Équipé de son système breveté mondialement, d'un double treuil pour une sécurité renforcée, son système de potence est entièrement conçu en inox, avec une garantie de 7 ans anti corrosion.

info@myhexagone.com / www.myhexagone.com

Des pompes à chaleur adaptées à toutes les piscines

Pure player* des pompes à chaleur, **Eco-Energies LMT** conçoit et commercialise en Europe 21 modèles de pompes pour piscines, sous les marques Vivaldi, HeatPower et Ténor. Quatre familles de PAC se dessinent selon les applications. La série **Vivaldi Standard**, composée des 8 modèles des gammes Concerto et Opéra Série « V », est destinée aux piscines privées de 10 à 130 m³ et opère jusqu'à 5°C.

La famille **Vivaldi 4 Saisons** comprend les gammes Symphonie et Opéra, soit 4 modèles pour piscines privées couvertes de 10 à 95 m³, opérant jusqu'à -5°C.

Vivaldi Ténor se compose de 5 PAC, pour piscines à usage collectif, de 150 à 2 000 m³.

Enfin, **HeatPower** regroupe 6 modèles d'entrée de gamme, pour des piscines de 10 à 75 m³, opérant jusqu'à 5°C. Ces pompes à chaleur sont toutes équipées de compresseurs de dernière génération (Daikin, Sanyo, Hitachi), des derniers modèles d'échangeurs en PVC/Titane, d'une électronique embarquée de pointe, avec afficheur digital, et de vannes 4 voies pour la réversibilité chaud/froid. Leur capot est conçu soit en plastique ABS « no aging », pour les pompes à usage privé, soit en acier inoxydable 304, adapté aux environnements salins. L'entreprise met en avant le faible niveau sonore de ses PAC, proche de 50 dB à 1 m, permis grâce à la vitesse variable des ventilateurs, au nouveau profil de leurs pales, combinés à un calfeutrage intérieur très poussé. Ces attributs lui permettent d'offrir une garantie de 2 ans, pièces, main d'œuvre et déplacement, extensible à 4 ans (hors compresseurs, garantis 5 ans et échangeurs, à vie). Tous les produits conçus et réalisés par la société Eco-Energies LMT sont uniquement distribués à travers des réseaux de distributeurs professionnels et n'apparaissent pas sur Internet. Si bien que leurs prix publics ne sont connus que des professionnels.



* Pure player : entreprise 100% web.

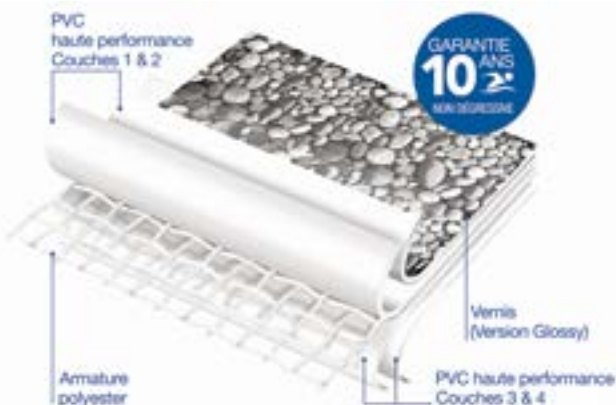
commercial@vivaldi-pac.com / www.vivaldi-pac.com

FLAGPOOL NG11, membrane quadri couche, brevetée et unique sur le marché

La société **FLAG**, filiale du groupe **SOPREMA**, compte parmi les leaders mondiaux du marché, dans la fabrication des membranes d'étanchéité synthétiques (TPO/PVC) depuis 1963, avec une application dans le domaine de l'étanchéité des piscines, via la marque FLAGPOOL.

Sa dernière innovation, **FLAGPOOL NG11**, est une membrane en PVC armé 150/100^e, brevetée, conforme à la norme Européenne EN 15836-2 de 2010.

Fruit d'une recherche technologique et chromatique, cette membrane quadri couche est unique sur le marché et convient tant pour la construction que pour la rénovation. Elle se compose de quatre couches de formulation différente, introduisant, entre la seconde et la troisième, une armature en polyester.



Cette grille garantit une haute résistance à la traction, ainsi qu'une grande stabilité dimensionnelle, pour une longévité accrue.

Des études chromatiques ont permis d'obtenir une pigmentation dans la masse fiable et durable dans le temps. En outre, le traitement dans la masse BIO-SHIELD qu'elle subit, empêche la formation de micro-organismes sur la membrane, pour une parfaite barrière bactériologique. Livrée en rouleaux sur le chantier et découpée en lés, soudés entre eux ensuite à l'intérieur même du bassin, la membrane est ainsi façonnée sur place, pour épouser toutes les formes de bassins souhaitées. Indépendante du support, elle assure elle-même l'étanchéité de tout type de bassin. La membrane se décline en 3 gammes : Unicolor, Glossy Unicolor, Glossy Printed, chacune dans un éventail varié de coloris. Pour accompagner le lancement de la membrane en France, SOPREMA a mis en place de nombreux outils d'aide à la vente, parmi lesquels, son nouveau site web : www.flagpool.fr, une application pour smartphones, tablettes, iPhone, iPad et Android, ainsi qu'une chaîne dédiée sur YouTube.



info@flagpool.fr / www.flagpool.fr

FABRICATION FRANÇAISE

GARANTIE 10 ANS

ABORAL[®]

FABRICANT DE PISCINES

PISCINES MONOBLOC POLYESTER

REJOIGNEZ LE RÉSEAU ABORAL

UNE MAIN D'ŒUVRE HAUTEMENT QUALIFIÉE

UNE GAMME D'ACCESSOIRES EXCLUSIFS

DES DÉLAIS TOUJOURS RESPECTÉS



Parc d'Activités Les Cantines Lieu-dit : «La Lande de Laperge»
726, allée des Cantines - 33127 Saint Jean d'Ilhac
Tél. : 05 56 68 87 70 - contact@ecp-polyester.fr

WWW.ABORAL.FR

NOUVEL ASPIRATEUR POUR FILTRE À SABLE



TYPHON vide entièrement les piscines, spas, citernes, caves ou terrains inondés - permet un assèchement complet et grâce à son petit diamètre, peut même rentrer dans la bonde de fond pour la vider complètement.



Plus d'info : Tél. 06 88 24 45 77
pierremonetta@free.fr
www.aquacyclone.com

Barbecues à gaz et planchas

Depuis 10 ans, la société **WARPAC** conçoit, développe et distribue des pompes à chaleur dans toute l'Europe. Dans le cadre de sa diversification, Bernard PHILIPPE dirigeant de la société Warmpac a signé la distribution en France de la marque **Grill Me**.

Grill Me propose une large gamme de barbecues à gaz, de planchas et d'accessoires de qualité.

Conçus pour répondre au besoin du marché Européen, les produits Grill Me sont designs, performants et respectent l'ensemble des normes en vigueur.

Disponibles sur stock pour la saison 2015.



info@warmpac.fr / www.grillmebbq.com

Quand l'eau de baignade s'enrichit des bienfaits du magnésium

Fruit de la recherche **Zodiac®**, **Magna-Pool™** est un système qui révolutionne le traitement de l'eau de la piscine, tout en étant facile à installer et à entretenir. Il associe les propriétés naturelles des minéraux brevetés MagnaPool™, mélange exclusif composé principalement de magnésium et de potassium, à un système de filtration de très grande finesse, pour procurer une eau de baignade enrichie aux minéraux.



Présent dans l'eau de mer, dans le corps humain et dans tous les tissus vivants (il est notamment le principal composant de la chlorophylle), le magnésium fait partie des minéraux indispensables au bon fonctionnement de l'organisme humain.

Que dire alors d'une eau de piscine contenant généreusement ce minéral...

L'eau y est cristalline, grâce à son action clarifiante, alliée à la finesse de filtration du média filtrant Crystal Clear.



En outre, celle-ci est désinfectée en continu par le système MagnaPool™, par l'effet de l'hydroxylation.

Un autre avantage majeur de ce système complet est de générer 40% de chloramines en moins qu'un traitement au chlore ou par électrolyse de sel, procurant douceur et innocuité pour la peau et les yeux. Le traitement s'avère également respectueux pour l'environnement, nécessitant jusqu'à 75% d'eau en moins lors des contre-lavages (soit une économie de 1600 litres d'eau par an).

Cerise sur le gâteau : il ne nécessite aucun ajout de produits chimiques de désinfection !

www.zodiac-poolcare.com

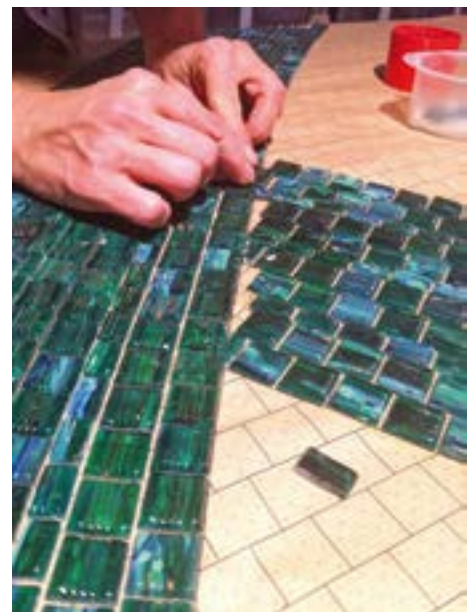
Mosaïques Riviera

La Société **Mosaïques Riviera**, basée dans le sud de la France, est spécialisée dans la décoration en mosaïques haut de gamme. Idéale pour la piscine, la salle de bain, le hammam ou les espaces de vie, la pâte de verre dans de multiples formats, est une matière où la couleur révélée par la lumière, permet d'innombrables combinaisons de transparences, brillances, éclats.



La société dispose d'un bureau d'étude, où un logiciel spécifique développé par leurs soins, leur permet de représenter tout type de revêtement décoratif personnalisé avec une fidèle reproduction des différentes textures de mosaïques. Il leur permet en outre de mettre en situation cette représentation dans l'environnement final.

L'Atelier réalise ces décorations, dans le respect des règles de l'Art, où la précision est de rigueur. Enfin, une équipe de pose hautement qualifiée, installe les décors mosaïqués avec le plus grand soin, en utilisant les technologies les mieux adaptées. Depuis plus de vingt ans ce savoir-faire est mis au profit de grandes villas de luxe, hôtels, yachting...



mosaiquesriviera@gmail.com
www.mosaiques-riviera.com



La température idéale.
Comme toujours.



**ÉVIDEMMENT. LA TECHNOLOGIE DE NOS
POMPES À CHALEUR S'ADAPTE À TOUS VOS DÉSIRES.**

Silencieuses, performantes et fiables, les pompes à chaleur Zodiac® garantissent la température de vos rêves quels que soient les caprices de la météo.

Et avec la nouvelle ZS 500 à technologie Heatselect®, pour la première fois vous pouvez choisir vous-même votre mode de chauffage : EcoSilence, Smart ou Boost, selon vos besoins. De quoi réaliser de substantielles économies d'énergie. Et régner en maître sur le chauffage de votre piscine.

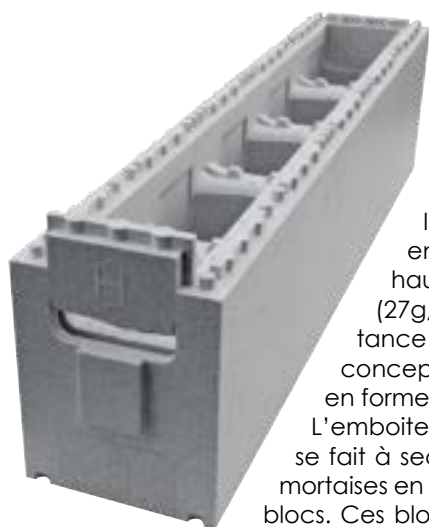
Retrouvez nos gammes de pompes à chaleur chez votre distributeur Zodiac® ou sur www.zodiac-poolcare.fr



ZODIAC®

a better life®

Blocs à bancher polystyrène pour les pros



ASCOMAT propose aux professionnels constructeurs de piscine des blocs de coffrage isolants permettant une grande facilité d'assemblage.

Il s'agit des modules en polystyrène expansé haute densité Styropro (27g/l), d'une forte résistance au coulage grâce à la conception de son entretoise en forme de X.

L'emboîtement de chaque pièce se fait à sec, à l'aide de tenons et mortaises en polystyrène, situés sur les blocs. Ces blocs sont légers et offrent une grande facilité de manipulation. Les

découpes se font à l'aide d'une simple scie égoïne.

Aucun enduit n'est nécessaire sur les murs après la pose.

Ces modules vendus en kits autorisent diverses formes de bassin : piscine rectangulaire (avec ou sans escalier), romaine, à pente composée, carrée, ou couloir de nage.

Le kit de structure comprend les blocs, les accessoires (rails d'accrochage en U, rails d'angle, angle verticaux polystyrène), le feutre et la colle.

info@ascomat.com / www.virginia-piscines.com

Une enceinte nomade qui ne craint pas l'eau

Melody, est une enceinte sans fil, à emmener partout – sous la pluie, l'arrosage automatique ou sous le soleil, elle diffuse de la musique partout. Elle intègre un système sonore puissant de haute qualité, le système portable musical Soundcast, mondialement renommé, associé à 8 haut-parleurs multidirectionnels. On peut gérer la musique depuis son mobile ou bien directement à partir du clavier de

Melody. Le fonctionnement est sans fil, grâce à la plus récente technologie Bluetooth® v3.0, sans interférence. Elle dispose d'une batterie rechargeable de haute capacité permettant de nombreuses heures de lecture. L'enceinte possède une entrée audio auxiliaire. Sa petite taille permet d'emporter tout simplement la musique partout ! A vendre en magasin ou à offrir à l'acheteur d'une piscine ou d'un spa !



info.melodyspeaker@gmail.com

Nouvelles cartouches pour l'aspirateur de piscine Cyclone

Aquacyclone propose de nouvelles cartouches filtrantes pour l'aspirateur de piscine Cyclone. Le **Cyclone** est le seul robot aspirateur nettoyeur de piscines manuel, à effet venturi, équipé d'une cartouche filtrante et d'hydrojets nettoyeurs. Quatre modèles de nouvelles cartouches sont disponibles au choix, s'adaptant sur tous les modèles



Le réflexe PROFLEX pour jointer-coller !

Les pisciniers peuvent devenir importateurs, distributeurs ou revendeurs de **PRO-FLEX**, l'outil indispensable pour effectuer leurs travaux de rénovation ou à vendre aux particuliers en magasin.

Ce **joint-colle étanche**, disponible en blanc, bleu, transparent, gris, noir et sable, se présente en cartouche de 310 ml, prêt à l'emploi pour de nombreuses applications en milieu sec, humide ou immergé. Idéal pour les réparations en piscine, il permet de réparer les fissures des bassins en béton, les skimmers en ABS fendus, les escaliers en polyester, béton et PVC, les coques, les margelles de débordement sur de la membrane armée, d'étancher un

presse-étoupe défectueux de projecteur, de fixer des ornements, etc. Exclusivement commercialisé par les professionnels de la piscine, ce produit haut de gamme est l'allié des constructeurs et rénovateurs de piscines.

Issu de la 5^e génération hybride du produit joint-colle, il est sans silicose, sans solvant, sans iso-cyanates et sans odeurs et adhère dans l'eau pour coller ou jointer tout type de matériaux. Une fois utilisé, il s'enlève des mains et de tout support, lorsqu'il est encore frais, à l'aide d'un simple chiffon sec. La cartouche ouverte peut aussi être réemployée.

afg2europe@gmail.com



Des réparateurs de robots de piscine expérimentés

Armée de plus de 20 ans d'expérience dans le domaine de la piscine, l'équipe de professionnels de l'**entreprise FELI** se démarque par sa compétence, son efficacité et sa réactivité. L'entreprise distribue et répare les pompes, filtres, ainsi que tout le matériel inhérent à la construction des piscines.

Elle s'est également spécialisée dans la vente de robots de piscine, tels que le Pelican, le Scorpi, l'Evolution, ... L'équipe assure non seulement la réparation du matériel commercialisé, mais aussi le suivi du SAV

de la quasi-totalité des autres marques, grâce à son stock important de pièces détachées et à son savoir-faire.

[felisar@aol.com](mailto:felisarl@aol.com) / www.piscine-feli.com



Cyclone : 10 microns / 80 plis ; 10 microns / 100 plis ; 20 microns / 80 plis ; 20 microns / 100 plis. La cape en inox permet un meilleur nettoyage et une surface filtrante plus grande : diamètre de 130 mm, hauteur de 210 mm.

contact@aquacyclone.com / www.aquacyclone.com



HYDRA SYSTÈME

ZA le Bois de Hogues 2
1, rue de la touche
72650 LA BAZOGE
Tél. +33 (0)2 43 16 13 13



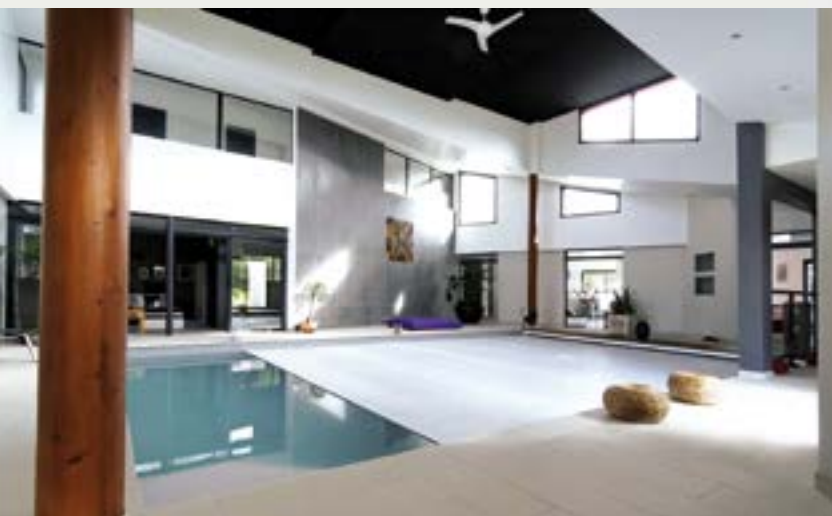
contact@hydrasysteme.com
www.hydra-systeme.com/immeo.htm

NOUVEAU BOÎTIER DE COMMANDE DIGITALE

Parfaite conjugaison de l'élégance et du confort, Imméo est un concentré de technologies issues de 18 ans de recherche et d'expérience. Attaché à la qualité de ses produits, Hydra Système modernise son boîtier de commande Imméo pour faciliter encore plus l'installation et l'utilisation de la couverture.

SIMPLE À INSTALLER

Grâce à sa **liaison hertzienne sécurisée** entre le boîtier de commande et le coffret de puissance, l'installation de la couverture est facilitée. **L'absence de câbles à tirer** et le design exclusif Hydra Système permettent une intégration plus esthétique sur les façades extérieures.



PRATIQUE À UTILISER

La suppression de la commande à clé au profit d'une commande digitale avec écrans couleurs se veut plus accessible et interactive.

Le boîtier alerte l'utilisateur si **le niveau d'eau** de la piscine est trop haut ou trop bas afin de préserver au mieux le matériel et garantir une sécurité d'utilisation (en option).

Un signal permet également **d'informer l'utilisateur d'une éventuelle usure ou perte de performance du moteur**, ce qui évite une intervention du piscinier dans l'urgence.

Pour la couverture immergée IMMÉO

« Une couverture immergée à la pointe de l'innovation grâce à son nouveau boîtier de commande »



AUTONOMIE TOTALE

L'alimentation du boîtier de commande est assurée grâce à un **panneau solaire** intégré à la façade relevable du boîtier de commande.

GARANTIE REMPLACEMENT MOTEUR IMMÉO : 7 ANS !

Choisir Imméo, c'est opter pour une **garantie remplacement du moteur de 7 ans**. Durant toute cette période, Hydra Système s'engage à intervenir pour effectuer le changement du moteur en cas de défaillance.



À RETENIR

- Nouveau boîtier de commande autonome, alimenté par panneau solaire
- Liaison sans fil sécurisée entre le boîtier de commande et le coffret de puissance
- Alarme automatique niveau d'eau
- Alarme préventive d'un incident moteur
- Engagement Garantie et Remplacement moteur jusqu'à 7 ans

**MEDIESTER**

1122 chemin des Jardins Saint-Jacques

66000 PERPIGNAN

Tél. +33 (0)4 68 35 04 27

contact@piscines-mediester.comwww.piscines-mediester.com

LA DIFFÉRENCE DEPUIS PLUS DE 35 ANS

COQUE POLYESTER

*Des piscines réputées pour leur qualité.
36 ans d'expérience assurent cette qualité
exceptionnelle, fiable, robuste.
18 ans d'expérience avec la couverture
automatique immergée, son coffre intégré et
rebords de sécurité.*

POURQUOI « LA DIFFÉRENCE » ?

Au fil des années, Mediester a su constamment améliorer les qualités techniques de ses piscines :
conception, finition, résistance, tenue dans le temps, etc.

C'est un polyester armé de forte épaisseur, un gel coat et des résines de très haute qualité, un tissu roving incorporé assurant à la coque une très grande résistance mécanique, des renforts latéraux en polyuréthane stratifiés rigidifiant l'ensemble de la coque.

TOUJOURS UNE LONGUEUR D'AVANCE

Mediester, le pionnier des coques polyester à couverture immergée, permet depuis des années à des milliers d'utilisateurs de profiter d'un confort d'usage inégalé.



EN PREMIÈRE LIGNE DES TENDANCES DU MARCHÉ

30 modèles dont **8 avec couverture automatique**

DÉCOUVREZ NOS 3 GAMMES DE PISCINES

- Fonds plats
- Fonds inclinés
- Couvertures immergées



À RETENIR

- De nombreux atouts placent Mediester en tête
- Choisir cette coque polyester, c'est bénéficier de 36 ans d'expérience
- Une résistance incomparable
- Une large gamme de piscines à volet immergé
- Des bassins fidèles à son slogan « la différence »

Les fabricants et distributeurs communiquent

Armstrong DLW GmbH

Stuttgarter Strasse 75
74321 Bietigheim-Bissingen (Allemagne)

DLW delifol® - Bureau delifol France
SARL ATP - Zone Estuaire Sud
44320 ST-VIAUD (France)

Tél. +33 (0)2 40 27 57 60

Fax : +33 (0)2 40 27 63 69

delifol-france@wanadoo.fr

www.delifol.com

DLW delifol®

membrane armée 150/100^e

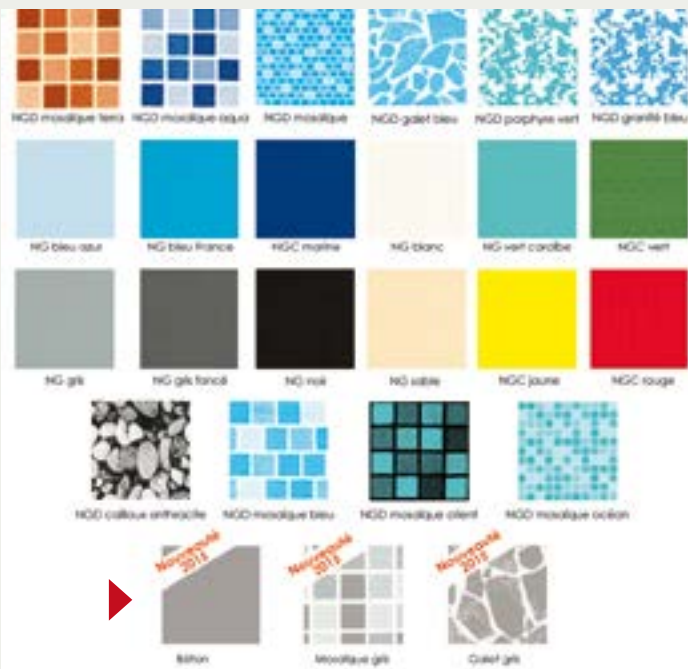


FICHE PROS

DELIFOL Leader depuis plus de 50 ans



Membrane armée Béton et Galet gris



Membrane armée étang Sable

Grâce à sa trame en polyester tissée haute résistance la membrane armée DLW delifol présente une résistance à la traction et à la déchirure, 50% supérieure à tous les produits du marché! Il suffit de comparer les caractéristiques techniques des produits.

NEUF OU RÉNOVATION

DLW delifol est adapté pour tous types de piscines extérieures ou intérieures :

- Privées
- Médicales
- En eau de mer
- Campings
- Collectivités
- Thalasso
- Parcs aquatiques
- Aquagym

Créateur de la membrane armée il y a plus de 50 ans, DLW delifol pose des millions de m² à travers le monde entier.

QUALITÉ

Nos membranes NGD (décors) ainsi que nos frises sont d'une qualité exceptionnelle! De par notre concept exclusif d'intégration à chaud des décors, leur résistance est incomparable.

- ▶ **NOUVEAUTÉ** : À partir de la saison 2015 les 3 nouveaux coloris NG Béton, NGD Mosaïque gris et NGD Galet gris seront disponibles en 1,65 et 2 m de large

À RETENIR

- Trame tissée polyester 8/6.5 fils cm²
- Garantie 10 ans sans vétusté
- Garantie Décennale SMABTP
- Conforme aux normes A B C (NGP)
- Normalisé ISO 9001 : 2000
- Résistance à +34°C
- 25 coloris au choix
- Qualité supérieure non vernie
- Souplesse incomparable
- Conforme aux normes EU
- Conforme aux normes NF AFNOR
- Conforme aux normes sanitaires européennes

Fabrication
Allemande

**BE SPA / WELLBEING INTERNATIONAL**

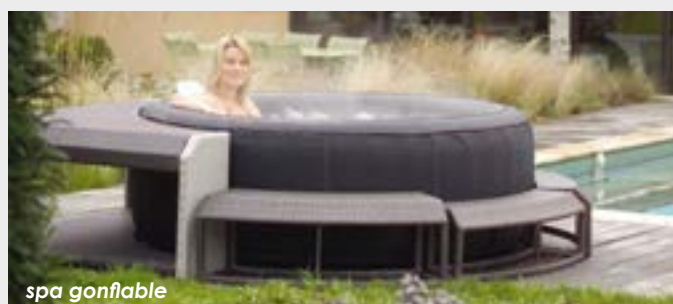
Z.A. de l'Océane
72650 Saint-SATURNIN
Tél. +33 (0)2 43 24 09 90
info@be-spa.fr
www.be-spa.fr



SPAS ACRYLIQUES ET SPAS GONFLABLES

Depuis 3 ans, Be Spa est aussi un des leaders sur le marché du spa gonflable, répondant à tous les besoins de la distribution. Elle possède 2 usines en Asie dédiées à leur fabrication, ce qui lui permet de proposer 15 modèles de spas gonflables. En 2013, Be Spa a distribué 10 000 spas gonflables et croit toujours à une évolution de la demande des consommateurs sur ce produit.

Le principe de ces spas : « Ouvrez, Gonflez, Bullez ! »
A installer n'importe où, près d'une prise classique.



spa gonflable

L'entreprise française Be Spa est spécialisée notamment dans les spas acryliques. Implantée au Mans, avec une surface de 4 000 m² pour le stockage, dont une salle de formation de 300 m², elle dispose de 3 usines américaines, pour leur fabrication. Depuis 1 an et demi, Be Spa investit dans le développement de moules aux Etats-Unis pour répondre aux exigences du marché français : spas de salle de bains, spas 2 places allongées (Modèle Sicile), spas 2 places assises et 2 places allongées (Modèle Palencia).



spa
Sicile luxe



spa
Galaxy Toscane



spa
Palencia



spa de nage Barbade

Elle propose 140 modèles de spas acryliques dans un important choix de coloris. Tous sont renforcés de multiples couches de fibre de verre et équipés de composants américains réputés : Gecko, Balboa, Waterway,... Ils sont tous labellisés Energy Saving.



Abri de spa Eclips en polycarbonate 3 mm plein transparent ou fumé, incassable et garanti 15 ans. Ossature en aluminium, avec double porte et porte arrière. Colorie de série : Gris alu, blanc, beige (version bois 10 % en supplément)

À RETENIR

- 140 modèles de spas acryliques
- Fabrication américaine avec composants américains (Gecko et Balboa)
- 11 modèles de spas gonflables
- Stocks importants : 4 000 m²
- Showroom pour formation : 380 m²

UN SYSTÈME DE CONSTRUCTION DE PISCINES INNOVANT : combinaison d'acier, de PVC et revêtement mosaïque

La société catalane Steelglass introduit sur le marché de la piscine un nouveau système de construction unique et breveté, apportant une réelle avancée en termes d'étanchéité dans la construction des piscines.

Le procédé permet d'ailleurs d'en augmenter la garantie, pour la porter à 25 ans !

Différentes techniques sont combinées pour aboutir à ce résultat, que ce soit en construction ou en rénovation. Tout réside dans le parfait amalgame entre une structure en acier, étanchéifiée par un mélange de feuille de PVC et de mosaïque de pâte de verre, pour une finition d'une grande sécurité.

La marque divise en effet son concept en 3 parties : structure, étanchéité et finitions, 3 étapes indispensables pour une piscine solide, parfaitement étanche et qui durera dans le temps. Le chantier en construction nécessite approximativement 12 jours de travaux.



La structure 100% acier protégée de la corrosion

Le bassin d'une piscine Steelglass repose tout d'abord sur une structure entièrement faite d'acier galvanisé, offrant la résistance nécessaire à la pression du volume d'eau important de la piscine. Le matériel de ce procédé industriel peut d'ailleurs supporter une pression jusqu'à 19 900 kg/m², comparable à celle d'un mur de béton de 45 cm d'épaisseur, alors que la pression de l'eau ne représente que 2 000 kg/m² dans une piscine standard. Par ailleurs, la structure est complètement autoportante (aucune jambes de force).

Les panneaux modulaires de la structure sont en acier haute performance, de 2 mm d'épaisseur, galvanisé et plastifié d'un film PVC de 140 microns de chaque côté. Pour parfaire leurs caractéristiques anticorrosives, ils sont ensuite enduits d'un vernis protecteur, au niveau des jointures et perforations. On obtient donc une structure autoportante fiable, 100% acier, protégée de la corrosion et garantie à vie !

L'étanchéité par membrane de PVC thermo soudée

Un autre des points forts du système Steelglass réside dans sa grande étanchéité, garantie 25 ans. Cette évolution de la durée de garantie, unique sur le marché jusqu'à présent, est permise par l'utilisation d'une membrane en PVC flexible, de 1,3 mm d'épaisseur. Cette dernière adhère totalement à la structure et à la forme choisie, grâce au double soudage thermo fusionné effectué lors de la pose sur chantier. Elle est totalement imperméable et sa grande souplesse lui confère une haute résistance aux mouvements de sol. La membrane est entièrement collée sur la structure et le fond de la piscine, grâce à l'utilisation d'un adhésif spécifique. Elle ne présente pas certains inconvénients que l'on peut rencontrer avec d'autres membranes, à savoir la sensation du toucher « plastique » et la décoloration due aux agressions des produits chimiques.

UN SYSTÈME DE CONSTRUCTION DE PISCINES INNOVANT : combinaison d'acier, de PVC et revêtement mosaïque

Le revêtement final

Les finitions sont constituées d'une mosaïque de carreaux de faïence, appliqués avec une colle spécifique brevetée et joints sur une maille de silicone.

La colle va jouer à la fois le rôle de lien entre la membrane et le revêtement, et assurer une couche supplémentaire d'étanchéité à la piscine.

Dans les zones d'accès, pour la sécurité des baigneurs, des carreaux antidérapants sont posés. Un large éventail de carreaux de mosaïques, de 2,5 x 2,5 cm, aux coloris irréguliers unis et mats, ou mixés avec reflets irisés, participe à la touche finale de la piscine.

Pour les margelles, le choix se porte sur une variété de coloris de pierres naturelles aux bords arrondis.

Une fois la margelle posée, elle est jointée au revêtement par injection de ciment blanc de haute résistance et à forte composante en résine, afin d'en assurer l'élasticité, mais aussi une plus grande longévité face aux produits chimiques. En effet, sa durée de vie habituelle constatée est d'environ 5 ans, tandis qu'avec ce procédé elle sera d'environ 10 ans. A ce stade, la filtration peut alors être installée, la piscine remplie et, après vérification de toutes les installations et de leur bon fonctionnement, le chantier est livré.

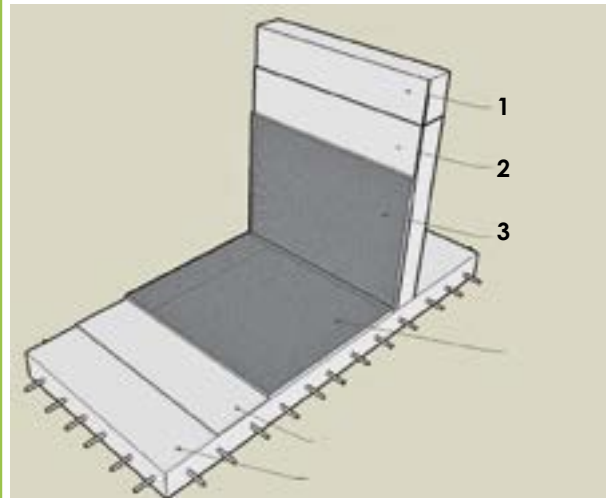


Les formes des piscines Steelglass

Mises à part les contraintes de configurations du terrain et de l'espace disponible, toutes les formes et tailles de piscines sont possibles avec ce système de construction : rectangulaires, de forme courbe, à débordement ou de forme entièrement libre, laissant une grande liberté d'imagination aux clients pour réaliser leur projet.

Toutes les formes et tailles de piscines sont possibles avec ce système de construction laissant une grande liberté d'imagination aux clients pour réaliser leur projet

Fiche Technique



1 - Structure en acier galvanisé de haute performance S280 de 2 mm

- Galvanisation à froid 275 microns
- Protection PVC 140 microns par côté
- Film de protection extérieure
- Vernis protecteur aux jointures et perforations
- Garantie à vie

2 - Etanchéité : membrane de Polychlorure de vinyle (PVC) 1,3 mm

- Fixée par une colle de contact spécifique, sur la structure et au fond de la piscine
- Installation sur chantier par double soudage thermo fusionné
- Intégration des accessoires fixés au bassin et/ou au sol, effectuée en double sandwich d'étanchéité
- 25 ans de garantie

3 - Les finitions en revêtement mosaïque

- Colle spécifique BT300 (breveté), d'une épaisseur maximale d'1 mm, appliquée de façon manuelle ou mécanique
- Revêtement mosaïque jointée maille de silicone
- Joints en ciment blanc à forte composante de résine pour plus de flexibilité et pour une plus grande durabilité.

Le chantier pas à pas



Installation de la structure



Installation de la membrane de PVC thermo soudée



Pose du revêtement mosaïque



Pose de la margelle, jointement et filtration

Un système de construction de piscines innovant combinant l'acier, le PVC et un revêtement mosaïque

Pour plus d'information :
Steelglass
Via Augusta, 29-31 / 08006 Barcelona
Tél. 935 958 298 - www.steelglass.es



*Reportage réalisé par notre confrère espagnol PISCINAS HOY

Steelglass appliqué en rénovation

Face au vaste marché de la rénovation de piscine en Europe, Steelglass a mis en place également son système Steelglass Renove, applicable à toutes les piscines existantes, quel qu'en soit le procédé initial. Quelle que soit la raison justifiant une rénovation, ce procédé est compatible : problèmes techniques, le plus souvent liés à l'étanchéité du bassin ou bien tout simplement esthétique désuète...

A la base, l'entreprise classe les cas de rénovations en 2 catégories :

- Les piscines en béton, à revêtement en céramique,
 - Les piscines liner, ou revêtues de membrane PVC.
- La première étape consistera au remplacement des éléments de filtration pour les piscines béton, afin de garantir l'étanchéité totale de l'installation avec le procédé Steelglass, grâce au double joint de la nouvelle membrane posée. Cette étape n'est pas nécessaire pour les piscines liner ou à membrane PVC. Puis, les éléments optionnels d'accès sont construits (escaliers), de même que la profondeur du bassin, si souhaité, est modifiée. Les étapes suivantes sont ensuite les mêmes que lors d'une construction neuve : pose de la membrane d'étanchéité, application du revêtement, joints et remplissage de la piscine rénovée !



Les accessoires proposés avec le système Steelglass

En complément de l'installation, le client pourra s'équiper d'un électrolyseur de sel, d'un système de nettoyage de la piscine, robot nettoyeur ou nettoyage intégré au fond de la piscine, d'un éclairage à LED de couleur, d'une couverture ou encore d'un abri, parmi une variété d'équipements proposés par l'entreprise.

Procopi et le succès de ses Procofolies 2014 !

A l'automne 2014, Procopi invitait les professionnels dans 4 lieux prestigieux, de 4 régions différentes, pour un programme très dense, mêlé d'échanges professionnels. Les Procofolies se sont déroulées les 16 et 17 octobre au Pré Catelan à Paris, les 23 et 24 octobre au Palais des Congrès du Futuroscope à Poitiers, les 6 et 7 novembre à l'hôtel Majestic Barrière à Cannes, et les 13 et 14 novembre à l'Abbaye de Collonges de Paul Bocuse, près de Lyon.

Ce fut un très grand succès, les convives étant plus nombreux encore qu'en 2012, puisque plus de 1500 professionnels ont été accueillis par l'équipe de Procopi. Sur place, nous y avons même rencontré des chefs d'entreprise (Amédée et Martine Simon) venant de très très loin, de l'île Saint Barthelemy aux Antilles Françaises ! Vastes ont été les sujets concernant le traitement de l'eau, l'hydraulique, les revêtements d'étanchéité, les technologies à venir, mais aussi la gestion d'entreprises, le marketing, les aspects judiciaires. Spécial PROS a participé aux journées de Cannes et de Lyon. Nous avons pu ressentir combien les professionnels présents ont apprécié l'organisation, l'esprit et la qualité des prestations. En effet, ils ont assisté à 16 ateliers et 8 conférences enrichissantes.

L'équipe d'Eric GUIMBERT, soit plus de 15 ingénieurs, ainsi que le service marketing dirigé par Christophe DURAND, ont travaillé pendant plus d'une année pour proposer, de manière totalement impartiale, 16 ateliers professionnels et 8 conférences d'une grande richesse, salués par l'ensemble de la clientèle.



Jocelyn BOURGEOIS
Président du directoire
Procopi



Les Procofolies à Lyon chez Paul BOCUSE



L'atelier des couvertures automatiques par Yvan L'HÔTELLIER



Le constructeur de piscines face aux sites internet par Jocelyn BOURGEOIS



L'efficacité de la filtration par Éric GUIMBERT



La chimie de l'eau par Fanny HOUILLIER

Les thèmes abordés : la chimie de l'eau, son équilibre, avec Fanny Hourlier Docteur en Génie des Procédés (chimie, microbiologie et procédés de traitement) ; l'efficacité de la filtration (média filtrant, pertes de charges) par Eric Guimbert Directeur du Pôle technique ; étude comparée d'une pompe à chaleur Zubadan et d'une PAC on/off ; les pompes à chaleur Climixel ; les couvertures automatiques ; rendement des pompes de filtration (Speck Pumpen) ; les revêtements d'étanchéité (Renolit) ; l'électrolyseur «EES-Pro» (Magen) ; les générateurs de chaleur des hammams Mr. Steam ; les dernières évolutions du logiciel LabelSoft et des photomètres Palintest ; et enfin les nouveautés 2015 avec notamment les spas Thalao et les solutions pour la rénovation (Griffon).



Le stand Griffon avec des démonstrations de ses produits a remporté un grand succès

Quant aux conférences, elles se déroulaient dans deux espaces. Durant trois quarts d'heure, 8 sujets étaient traités :

- Le constructeur de piscines face aux sites internet, brillamment exposé par Jocelyn Bourgeois, Président du Directoire de Procopi



Jocelyn BOURGEOIS

- Traitement de l'eau – Régulation du chlore et du pH, présenté par le spécialiste Alain Davoine
- La Validation des Acquis de l'Expérience, dite V.A.E, par Manuel Martinez, Responsable de formation pour le Brevet Professionnel de Pierrelatte



Manuel MARTINEZ

- Les aspects judiciaires des litiges clients, par Jean-Marc Latreille, Président de la Chambre du Tribunal de Commerce de Marseille



Jean-Marc LATREILLE

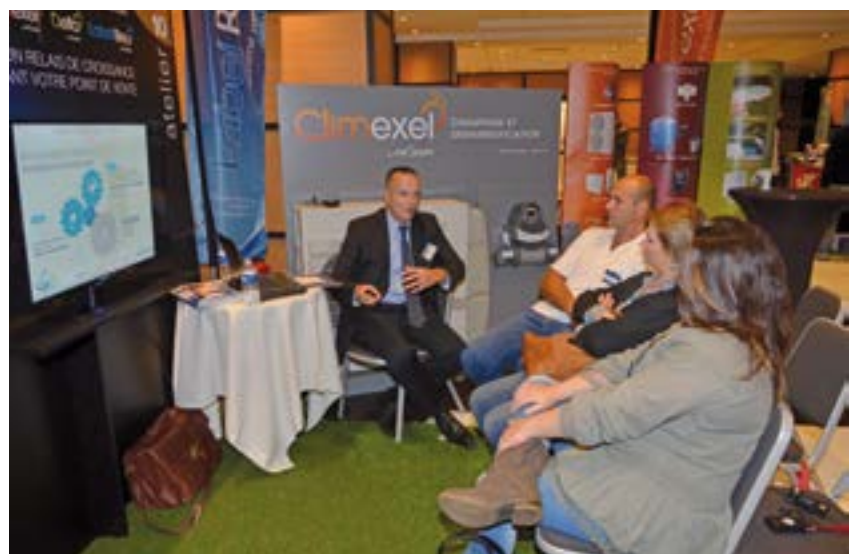
- La cession et la transmission de l'entreprise, par Bernard Meledo, Avocat au Barreau de Rennes

- Les principes d'une expertise judiciaire, par Jacques Couacault, Expert judiciaire.
- Défense de la profession et impact des normes européennes, par Philippe BACH, Président de la FPP et Président du Conseil de surveillance de Procopi
- Détermination du coût horaire de construction, par Xavier BEAUMARD, Directeur Administratif et Financier de PROCOPI

Vraiment, ces Procofolies ont été une réussite, atteignant leurs objectifs d'établir de solides relations humaines, d'enrichir le professionnel, qui, chaque jour, est confronté à de nombreuses questions techniques, commerciales, administratives et juridiques. Tous les professionnels que nous y avons rencontrés souhaitent voir ce concept d'informations et de formations se renouveler souvent.

Nous publierons très prochainement les 2 sujets suivants :

- Les essais effectués au Pôle technique Procopi, dirigés par Eric Guimbert, sur les différents medias filtrants
- La remarquable intervention de Jocelyn Bourgeois sur « Le constructeur face aux sites internet ».



Christophe DURAND, Directeur Marketing, animait l'atelier sur les univers de marques

Le séminaire Piscines de France s'est tenu à Lyon

Le groupement Piscines de France s'est réuni à l'occasion du salon de Lyon pour dévoiler en exclusivité le nouveau concept de la marque, accompagné d'une évolution de son identité visuelle.

Les objectifs sont de dynamiser son offre et de proposer sur le marché aux pisciniers un modèle économique différenciant, avec des composants additionnels et souples de mise en œuvre, répondant aux attentes et besoins des clients d'aujourd'hui.

Ces modules seront déclinés en 3 univers distincts :

- l'univers "Atelier - Boutique - Services" (entretien, maintenance),
- l'univers "Espace Projet Piscines" (création-construction-rénovation),
- l'univers "Spas" (incluant un showroom).



Les premiers sites pilotes devraient être opérationnels pour la saison prochaine, avec une uniformisation de l'ensemble des points de vente indépendants d'ici 2016.

La nouvelle architecture commerciale met à l'honneur un esprit "loff" et des matériaux contemporains, affirmant "le positionnement haut de gamme, le sérieux et l'expertise" de l'enseigne.

Le réseau Piscines de France fédère des professionnels indépendants spécialisés dans le conseil, la vente, l'installation et l'entretien des piscines et ses équipements.

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

Développement à l'export chez AZENCO

Le Groupe AZENCO, fabricant d'abris et de volets de piscine, et distributeur des spas Villeroy & Boch pour la France, vient de recruter une Responsable Commerciale internationale. L'objectif est de poursuivre le développement du groupe à l'export, à la fois sur les pays européens et hors zone euro.

Leslie RECARTE a une double fonction, puisque c'est elle également qui prend en charge le développement du réseau d'apporteurs d'affaires pour le Groupe, sur les produits tels que les abris de piscines ou les volets roulants.



Leslie Recarte

lrecarte@azenco.fr / www.azenco.fr

Nouveau Responsable Commercial POOLSTAR pour le Sud-Ouest

Mathias WERNER vient de rejoindre les rangs de POOLSTAR pour prendre en charge la commercialisation de l'ensemble de la gamme de produits du groupe, sur l'Aquitaine, la Charente et le Limousin, soit tout le Sud-Ouest de la France. Cet éventail concerne les pompes à chaleur POOLEX, les Aquabikes WATERFLEX, les saunas Holl's et France SAUNA, les douches solaires FORMIDRA, ainsi que les spas gonflables MSPA.



Mathias WERNER

Emmanuel ATTAR, Directeur Commercial du groupe déclarait : « La proximité avec nos revendeurs est très importante pour nous, car elle permet de mieux répondre aux attentes et d'offrir un service de qualité. Mathias connaît bien les besoins de nos clients du Sud-Ouest et pourra bien les conseiller, dans la mesure où il a eu lui-même sa propre affaire ».

En effet, avant de rejoindre POOLSTAR, Mathias WERNER a notamment dirigé sa propre société de vente et de construction de piscines et de spas. Issu d'une formation de « Technicien des métiers de la piscine », suivie au Lycée JAUME de Pierrelatte, il a également été Responsable Commercial de cette même région pour Zodiac, sur le marché de la distribution électrique, sanitaire et chauffage.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

A Lyon, durant le Salon Professionnel

Sur le stand des formations professionnelles, le Centre de formation des « Métiers de la Piscine » de Pierrelatte (Brevet Professionnel) avait organisé une rencontre avec les syndicats Piscine de l'Espagne et de la Suisse.

Au cours de cet entretien, divers sujets ont été abordés dont :

- l'échange de stagiaires en entreprise comme récemment celui avec des piscines collectives aux Canaries organisé par l'IFIR (gestionnaire de BP à Pierrelatte);
- les formations futures, chez nos voisins, qui s'inspireraient de l'expérience française;
- le renforcement des relations professionnelles.



De gauche à droite :

Isabelle HENRY - IFIR Responsable Gestion Administrative BP Piscines/Pierrelatte

Pedro ARREBOLA - Président Asofap (Syndicat Piscines espagnol),

Manuel MARTINEZ - Centre de formation BP Piscines / Pierrelatte,

Bernard AGEORGES - Expert judiciaire piscine et formateur BP,

Emmanuel DIDIER - Inspecteur Education Nationale

Norbert MORI de la Fédération Aquasuisse,

Sandrine SURLES - IFIR Responsable des échanges Européens,

Olivier ROUX - Formateur au BP Piscines/Pierrelatte.

formation.piscine@orange.fr

Découvrez nos univers de marques



Aquareva
percopi

CONSTRUCTION & RÉNOVATION

Delta
percopi

PROTECTION & SÉCURITÉ

Climixel
percopi

CHAUFFAGE & DÉSHUMIDIFICATION

Label Bleu
percopi

TRAITEMENT DE L'EAU & ENTRETIEN

Thalao
percopi

BIEN-ÊTRE

ENGAGEZ-VOUS AVEC LES UNIVERS DE MARQUES DE PROCOPI ET :

- Accédez à des services et des outils marketing exclusifs et privilégiés
- Renforcez votre image de marque
- Tirez profit de votre dimension de professionnel

DYNAMISEZ VOTRE POINT DE VENTE ET CRÉEZ UN RELAIS DE CROISSANCE AVEC LES UNIVERS DE MARQUES



PROCOPI
Equipements pour Piscine & Spa

*Toujours plus proche des Pros !
Toujours plus proche de vous !*



Le Procédé SATIN : traitement de l'eau par ionisation cuivre/argent

SWIT est une entreprise azurienne, basée à Saint Laurent du Var, dans les Alpes Maritimes, et dirigée par Eric GUEST. SWIT propose un système de traitement de l'eau pour piscine qui a fait ses preuves depuis plus de 25 ans. Ce procédé, baptisé SATIN (Système Automatique de Traitement d'eau par Ionisation Naturelle) opère sans produits chimiques.

Éric GUEST, Dirigeant de Swit

Eric GUEST, expliquez-nous comment fonctionne SATIN ?

Il s'agit d'un traitement par le cuivre, dont les caractéristiques sont algicide, fongicide et flocculant, combiné à l'argent, puissant bactéricide. L'originalité du Procédé SATIN pour atteindre ce double objectif de clarification et de stérilisation rémanente non corrosive et non irritante, réside dans l'utilisation d'ions de cuivre et d'argent, libérés dans l'eau, qui emprisonnent les résidus minéraux et organiques présents (floculats) pour ensuite être retenus dans le filtre à sable. La filtration, la régulation du pH, ainsi que les traitements bactéricide, algicide et fongicide, sont gérés automatiquement. Grâce

à la rémanence du procédé, il n'est plus nécessaire d'ajouter d'autres produits équilibrants supplémentaires. En effet, la floculation et la clarification de l'eau sont permanentes, plus besoin de procéder à l'équilibrage de l'eau par ajout de produits, tout se fait automatiquement.

En résumé, le Procédé SATIN intègre 5 fonctions : filtration automatique de l'eau, régulation automatique du pH, traitement bactéricide automatique, traitement algicide automatique, floculation, et clarification permanente.

Y'a-t-il des précautions à prendre pour protéger les équipements de la piscine ?

Le Procédé SATIN est absolument non corrosif pour les équipements, prolongeant ainsi leur durée de vie,

que ce soit pour la structure du bassin, le revêtement, les canalisations ou les autres équipements techniques. L'absence de produits oxydants dans l'eau de la piscine ou de gaz corrosifs dans l'air ambiant fait que le bâtiment et l'installation se trouvent dans un environnement sain et se conservent normalement.



Piscine 12,0 x 6,0 x 1,5 béton + mosaïques noires brillantes, conçue et réalisée par SWIT, à Antibes

Quelles sont les caractéristiques de l'eau de baignade ainsi traitée ?

Les très faibles concentrations en ions de cuivre et d'argent présents dans l'eau, répondent aux normes de qualité alimentaires des eaux, et procurent une eau d'une parfaite innocuité pour le baigneur. Les ions de cuivre et d'argent, à ces concentrations, ne sont ni irritants, ni même transformables en produits irritants. Ils ne confèrent à l'eau aucune propriété organoleptique inconfortable (*Ndlr : ils n'affectent aucun organe sensoriel*). L'eau est incolore, inodore, sans goût ni odeur, non irritante pour les muqueuses.

Quel équipement technique doit être installé pour utiliser ce traitement ?

Notre entreprise SWIT installe un local technique, comprenant une pompe

à haute pression, un filtre à sable de grande densité et le système électro-physique cuivre et argent. Il est tout à fait possible pour un professionnel d'installer lui-même les matériels pré-montés, livrés par SWIT.

Le système inclut-il une cellule combinée cuivre/argent, ou y-a-t-il 2 cellules séparées ?

Le Procédé SATIN intègre 1 cellule de cuivre montée en amont du filtre et une cellule d'argent montée en aval du filtre.

Les deux cellules, aussi appelées électrodes, traversées par un courant continu de faible voltage, produisent de l'hydroxyde de cuivre, agissant comme flocculant, des ions de cuivre agissant comme fongicide et algicide, et des ions d'argent, désinfectant l'eau. Aucun autre oxydant ne doit être intégré dans la filtration, le Procédé SATIN est totalement autonome et se suffit à lui-même.



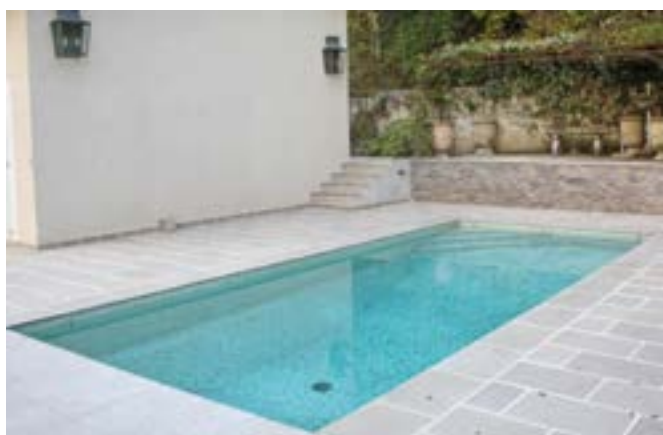
*Local technique Procédé SATIN
Filtre Ø 1100*

Outre les économies réalisées en produits chimiques, quels sont les autres avantages d'un tel procédé ?

En effet, il n'est plus nécessaire d'ajouter des traitements de complément.

C'est donc un système très respectueux de l'environnement, et du baigneur aussi, comme je l'ai expliqué. D'autre part, à la différence d'un traitement au chlore, le procédé est efficace même en cas de pH élevé.

Le Procédé SATIN permet ainsi de maintenir dans l'eau de la piscine des concentrations en ions de cuivre de l'ordre de 0,5 à 1 mg, et en ions d'argent de l'ordre de 2 à 10 µg par litre. Ces concentrations permettent en premier lieu de prévenir tout développement d'algues dans la piscine, et provoquent un effet bactériostatique immédiat sur les germes cibles suivants : coliformes, streptocoques, Pseudomonas, etc.



Piscine 7,0 x 3,25 x 1,4 rénovée avec Procédé SATIN, conçue et réalisée par SWIT

SATIN est-il adapté à tous les types de piscines ?

Nous préconisons ce procédé pour les piscines traditionnelles enterrées, en béton, de 5 à 200 m², avec ou sans revêtement (béton brut, carrelage, pâte de verre ou mosaïque). Le procédé SATIN n'est pas encore préconisé pour des revêtements liners ou PVC.

Quelle est votre zone de chalandise actuellement ?

Notre Entreprise SWIT est surtout présente sur la région PACA, mais bon nombre d'installations sont réalisées chaque année sur tout le territoire, et même dans certains pays étrangers comme la Belgique et la Russie.

Vos perspectives de développement ? Nationales ? Internationales ?

Nos perspectives sont un développement national pour commencer, n'excluant pas nos pays voisins, qui sont très intéressés par un procédé qui respecte l'Homme, mais aussi l'environnement.

Avez-vous des partenaires pour la distribution de ce procédé ?

A ce jour, peu de professionnels de la piscine connaissent notre Procédé SATIN ; et c'est dommage... Car une alternative au chlore ou au sel permettrait à chaque professionnel de proposer à ses clients un traitement des eaux de piscine sans produits chimiques.

contact@swit-piscines.com
www.swit-piscines.com

Vous nagez dans le bonheur



Net'Skim

Protégez le skimmer

Water Lily

Purifiez la surface de l'eau

Pool'Gom

Net'Line

NOUVEAU

Nettoyez la ligne d'eau

Pool'Gom XL

NOUVEAU

Nettoyez le bassin



toucan-fr.com



Quand robot et coque polyester Ibiza ne font qu'un

L'Assemblée Générale du réseau Piscines Ibiza s'est déroulée le 10 octobre 2014 sur le nouveau site industriel de la société, à Argenton-sur-Creuse (36).

Impressionnante cette usine où le robot est maître. Tout, sauf le débullage manuel, est réalisé par ces robots.



Piscines Ibiza - Siège, bureaux et usine à Pia (66)

En février 2006, Norbert Combes, Président du groupe IBIZA (qui fabrique les coques polyester Ibiza depuis 1987 à Pia, près de Perpignan) inaugurerait cette seconde usine avec Michel Sapin (alors Président du Conseil Régional Centre) et les notables régionaux.

La création de cette usine entièrement robotisée est unique au monde pour la réalisation de piscines monocoques en polyester stratifié, grâce à la collaboration d'une entreprise d'ingénierie. Ce concept exclusif, protégé par de nombreux brevets, permet aujourd'hui la réalisation de 7 modèles en 8 heures et de 4000 bassins par an.

Résine, catalyseur et fibres de verre sont projetés simultanément et automatiquement. Ainsi, grâce à cette technique du « robot de projection simultanée » (qui n'existait pas jusqu'alors) on réalise un bassin complet en 1 heure. Précisons que ce procédé favorise une imprégnation maximale des différentes matières premières.



A gauche, **Norbert COMBES**, créateur des Piscines Ibiza, à droite, son fils **Mathieu**, aujourd'hui DG des Piscines Ibiza.



Phase 2 : Projection du gel coat

Fabrication automatique d'une coque

Les moules se déplacent sur un carrousel et se positionnent pour la réalisation de chaque phase :

- **phase 1 : la préparation du moule**

Le moule est tout d'abord nettoyé pour éviter des défauts d'aspect et ciré afin de faciliter le démoulage.

- **phase 2 : le gel-coatage**

La projection est constante, assurant ainsi un « rendu » irréprochable. Le grammage est dosé et reste identique tout au long de la projection, grâce aux données enregistrées dans la mémoire du robot. Durant la projection, le moule est enfermé dans un sas qui protège les salariés de toutes émanations.

- **phase 3 : le barrière coat**

Ibiza bénéficie d'un procédé exclusif très performant. Cette projection est similaire à celle du gel-coat. Elle assure une protection anticorrosion optimale.

- **phase 4 : la projection simultanée polyester/fibres**

Cette pratique garantit un mouillage total de la fibre de verre et écarte ainsi tout risque de délaminage dans le temps.



Phase 3 : Projection du barrière coat



Phase 4 : Projection simultanée polyester/fibres



Après la pose des moules de renfort, début de projection

Durant cette phase, dans un second sas, le débublage est assuré manuellement. En effet, il est impératif que des opérateurs réalisent très soigneusement ce débublage sur toute la superficie du bassin.

Des systèmes de renfort sont intégrés pour assurer une rigidité au bassin et une résistance aux pressions.

- **phase 5 : le séchage**

Le moule sort du sas pour suivre le carrousel : un cheminement qui le conduit dans une étuve chauffée à 30°C où un séchage intégral se déroulera en 3 heures.

- **phase 6 : démoulage**

Cette opération s'effectue par injection d'air entre le moule et la pièce. Ensuite, la piscine est soulevée par grutage pour être déplacée et stockée, prête pour son équipement.

En conclusion

Aujourd'hui, avec cette usine robotisée, le groupe Ibiza dispose, grâce à ses 2 unités de fabrication (Pia et Argenton-sur-Creuse), d'une puissante capacité de production et plus de 30 modèles brevetés aux formes exclusives et variées.

Il est à noter également que la marque Piscines Ibiza s'appuie sur une fidélité envers ses fournisseurs : depuis 1987 pour la résine, 1991 pour le gelcoat et 2004 pour la barrière coat. C'est ainsi que la société a obtenu une garantie décennale par capitalisation, c'est-à-dire une garantie de 10 ans sur la coque et le gelcoat.

Comme nous le précisions dans notre dernier numéro (Spécial PROS n°10) à l'occasion de la réunion annuelle des concessionnaires Ibiza, voilà un groupe dynamique et sérieux qui s'inscrit dans la qualité, tant recherchée et souhaitée par notre profession.



Une fois la mise en place du système de renfort de la coque, nouvelle opération résine/fibres par le robot et débublage manuel

Waterchem a déménagé

L'entreprise Waterchem, distribuant les produits d'entretien de l'eau pour piscines BD POOL, vient de déménager. Ses locaux se situent désormais à Perpignan. Ses coordonnées téléphoniques restent inchangées.

En parallèle, le nouveau site web www.waterchem.fr est apparu sur la toile, présentant toute la gamme de produits BD POOL, pour l'entretien de la piscine : produits d'entretien, électrolyse, domotique piscine, pompes de filtration.



Jean-Pierre LOPEZ (WATERCHEM)
et Jordi VILA (BSV)

De plus, la société distribue en exclusivité sur la France la gamme des électrolyseurs de la société espagnole BSV Electronic.

NOUVELLE ADRESSE :
300 rue Georges LATIL
66000 PERPIGNAN
Tél. 04 68 51 60 95
Fax : 04 68 51 60 99

info@waterchem.fr / www.waterchem.fr

Calypso Piscines Spas

A Romans, non loin de Valence (26), Calypso Piscines Spas construit depuis 20 ans des piscines traditionnelles, des modulaires, avec des revêtements liner ou membrane armée.

Ce qui nous a frappé, c'est la qualité de son important point de vente, à la fois magasin avec un très grand choix et une zone show room pour présenter la gamme des spas Volition qu'il distribue.

Un espace est également réservé pour travailler avec un client sur son projet de piscine, de rénovation, de spa...

Une circulation aisée, lumineuse permet la mise en valeur de nombreuses solutions pour l'entretien d'une piscine : choix varié des produits de traitement, filtration, pièces PVC pression, divers robots de nettoyage, équipement d'entretien, rayon important de pièces détachées (paniers de pompe ou de skimmer...) que l'on ne trouve pas sur internet.



(Re)Cover se lance sur le marché du remplacement des lames de couvertures

Après plusieurs années d'expérience dans le monde de la piscine (privée et publique), les jeunes entrepreneurs néerlandais Janneke de Louw, Patricia Verboven et Patrick van der Velde ont créé l'entreprise (Re)Cover. Forts du constat de la durée de vie supérieure des systèmes d'enroulement de couverture face à celle des lames, ces 3 partenaires se sont lancés dans cette niche qu'est le marché du remplacement des lames de couverture. La production sur-mesure est assurée par un personnel expérimenté, apportant une attention toute particulière à l'étanchéité des lames, aux choix scrupuleux des matériaux et au dimensionnement. Privilégiant la haute qualité, la société s'engage toutefois à proposer des prix accessibles pour ses produits. Elle envisage ainsi le marché de la couverture de piscine sous un angle très contemporain et se positionne en tant que partenaire des distributeurs, pisciniers et fabricants en marques propres.



Patrick VAN DER VELDEN, Patricia VERBOVEN, Janneke DE LOUW

info@recoverpools.com / www.recoverpools.com



Spa Gosford Plus Premium avec son kit bar et lit de relaxation

Quant au show room de spas, c'est face à l'entrée une gamme de Spas Volition étonnante :

- En premier, ce spa Gosford Plus Premium, rectangulaire (214 x 155 x 85 cm) qui présente un concept propre à la marque Volition : un kit « bar et détente » dont son grand lit relax. La conception de cet ensemble est originale et très attractive.
- Un deuxième spa, le modèle Sydney, carré (218 x 218 x 90 cm), 5 places, très équipé avec 60 hydrojets, 10 aérojets, 2 pompes d'hydromassage, 1 pompe de circulation, 4 vannes venturi, 1 ozonateur, 16 mini Led's, 1 cascade rétroéclairée, 1 réchauffeur 3 kw etc.

Ces spas présentent des équipements très complets.

Voilà un point de vente piscine et spa dynamique, tout à fait dans l'esprit actuel.

MOPPER®



- Utilisation en eau froide
- Efficacité de nettoyage grâce à 2 moteurs indépendants

Nouveau
coffret
de commande
SORTIE PRÉVUE
courant
PRINTEMPS 2015

Nouvelles fonctions

- Télécommande radio
- Option grand bassin (Programmation de 6h)
- Retour automatique sur ligne d'eau pour une récupération facile et sans effort



MMP

3 rue Jean Rouquette - Z.I. du Terroir II - 31140 Saint Alban
Tél. +33 (0)5 61 35 70 79 - Fax : +33 (0)5 61 09 54 59
sav-mopper@mmp31.fr / www.mopper.eu

C'est nouveau : le concept Odalia, piscine 2 en 1, allie loisirs et remise en forme !



Michel HOUEL expose le nouveau concept à l'ensemble des concessionnaires

Génération Piscine – l'un des spécialistes de la piscine polyester – a présenté Odalia, son nouveau concept "Sport & Bien-Être" à Saint-Maximin-la-Sainte-Baume (Var), chez l'un de ses concessionnaires Evasion Piscines, dirigé par Jean-Marc BADORD.

Cette journée, également dédiée aux distributeurs et revendeurs, a été l'occasion de découvrir cette nouvelle gamme grandeur nature, qui s'articule autour de 2 espaces : un coin piscine traditionnel, associé à un espace remise en forme, disposant d'appareils destinés à l'aquagym et dont l'utilisation n'interdit pas l'usage simultané du coin piscine.

En associant des équipements de qualité à une technologie éprouvée, Odalia, marque adossée à Génération Piscine – l'un des leaders européens de la piscine polyester – conjugue l'idée de la piscine loisirs à celle de l'espace sport & bien-être. Avec ce nouveau concept, il est possible de pratiquer seul ou accompagné des exercices de sport aquatique chez soi, tout en profitant de son environnement et des bienfaits du soleil !

Un concept inédit

Odalia, basée à Villepinte (11), propose ainsi 4 modèles de bassins, pour tous les goûts et tous les budgets :

- **Classik**, un modèle fonctionnel équipé d'un système de balnéothérapie avec plancher bouillonnant (en option) et un appareil de nage à contre-courant de forte puissance.
- **Symétrik, Asymétrik et Dypdik**, trois modèles qui diffèrent par leur géométrie mais qui se rejoignent par la conjugaison de deux espaces indépendants : un premier dédié à la nage et aux loisirs et un second qui se veut être une véritable salle de sport et de bien-être, équipé d'une gamme d'accessoires sportifs aquatiques et d'une zone de balnéothérapie à débit réglable.

Odalia livre un bassin complet, dont l'ensemble s'installe très facilement une fois sur place, ainsi que la totalité des équipements annexes (pompe à chaleur, alarme...).

Des matériaux haut de gamme

Le fabricant a porté une attention particulière à la sélection des accessoires, qui comprend des équipements haut de gamme et très fonctionnels. La conception des espaces de balnéothérapie (murs de massage, nage à contre-courant, planchers à bulles...) a, elle aussi, fait l'objet d'une étude spécifique. Les bassins en coque polyester sont 100 % « Made in France » et couverts en garantie décennale par capitalisation. Chacun des éléments entrant dans la réalisation des coques de piscine est soigneusement sélectionné.



Espace plancher à bulles logé près de l'escalier



Le plancher à bulles en fonctionnement



Zone de balnéothérapie à débit réglable

Des équipements et accessoires de sport et de bien-être "dernier cri"

Côté sport, Odalia propose, en fonction des modèles choisis, des équipements professionnels spécialement conçus pour la pratique du sport en milieu aquatique : à l'instar de l'Aquabike, un vélo aquatique en inox 316 L avec résistance de pédale, du vélo Elliptique, lui aussi en inox 316 L, et de l'Aquajog, un tapis roulant aquatique. Pour les accessoires de massage, on dispose de buses hydromassantes délivrant un massage musculaire et stimulant des points d'énergie, un col de cygne en inox (multi-jets) qui s'avère être une merveilleuse thérapie pour les raideurs des cervicales et les maux de tête, une pompe de massage, ainsi qu'un plancher à bulles intégré dans une estrade en bois.

Tarif public indicatif : à partir de 11 600 € TTC en kit (hors frais de port, travaux...).



A voir chez :
Evasion Piscines :
Z.A. du Chemin d'Aix
271, avenue de l'Aurélienne
83470 SAINT-MAXIMIN



Vue aérienne de l'installation



De gauche à droite
Jean-Marc BADORD, Michel HOUEL, Jérôme DESSAUD



Les professionnels invités découvraient les différentes fonctions, notamment le local technique



Présentation de la gamme d'accessoires d'aquatraining Archimède, avec un mini trampoline



GAMME SPORT & BIEN-ÊTRE



Modèle présenté
< ASYMETRIK >



ESPACE BALNÉO ET MASSAGE



ESPACE SPORT

Odalia innove dans le confort et la détente, avec sa nouvelle gamme sport & bien-être !

VOUS SOUHAITEZ DISTRIBUER NOTRE NOUVELLE GAMME, CONTACTEZ-NOUS.

Odalia LA PISCINE COQUE POLYESTER AUTREMENT
Une marque de GÉNÉRATION PISCINE

CONTACTEZ-NOUS 04 68 60 35 21

contact@odalia.eu

www.generationpiscine.com/odalia



Weltico reprend les activités de traitement de l'eau d'AOA Pool Industries



Christian GUILLET, PDG de Weltico et **Jacques GIROGUY**

Weltico, entreprise spécialisée dans les équipements de filtration pour piscine depuis 1997, vient d'annoncer la reprise des activités de l'entreprise AOA, spécialiste du traitement des eaux de piscine. La reprise des activités est opérationnelle depuis le 1^{er} novembre 2014. Fondée il y a plus de 15 ans par Jacques Giroguy, AOA propose une gamme très complète de systèmes de dosage de chlore, d'oxygène actif, régulation pH, systèmes de désinfection UV et ozone. Cette gamme parfaitement aboutie vient donc compléter l'offre de produits de WELTICO.

La production des produits AOA a été intégrée sur le site de WELTICO, à Saint Egrève (38). Jacques Giroguy accompagnera WELTICO dans cette période de transition, ainsi que pour le développement des nouveaux produits de la gamme AOA.

contact@weltico.com / www.weltico.com

Laure Manaudou au salon de Lyon

Durant les 4 jours de ce Salon Mondial de la Piscine, Laure Manaudou, l'égérie du fabricant Mondial Piscine n'a eu de cesse d'accueillir les professionnels.



Son sourire, sa gentillesse, sa disponibilité étaient constants. En témoigne cette photo qui rassemble Michel Morin PDG de Mondial Piscine, Julie Capdevielle (fille de Monsieur et Madame Morin) chargée du marketing et Marie Morin responsable administratif.

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

11^e Salon d'Enseignes Hydro Sud Direct

Chaque année, la cellule d'animation Hydro Sud Direct réunit les fournisseurs partenaires et les adhérents de son réseau, lors d'un Salon d'Enseignes, tenu conjointement à son séminaire. Pour l'édition 2014, c'est à la Halle d'Iraty de Biarritz que les 350 participants étaient conviés, en octobre, incluant



la quasi-totalité des points de vente francophones. Durant 2 jours, les acteurs du réseau ont profité de ces rencontres pour échanger, négocier et préparer leur saison à venir, en exposant

leurs gammes de produits, services et nouveautés, sur une surface d'exposition de 2 500 m². Quant aux chefs d'entreprise, responsables de magasin et conseillers techniques de l'enseigne, l'occasion leur a permis d'échanger avec les équipes commerciales des fournisseurs présents. L'offre en marques propres (Elite et Label Hydro Sud), co-développée par une dizaine de fournisseurs partenaires, et les offres exclusives étaient également exposées sur le salon. Tandis que durant le séminaire, divers intervenants présentaient le bilan de l'année écoulée, ainsi que les objectifs et axes stratégiques pour 2015. Cet événement a donné lieu à de nombreux échanges et débats fructueux.

groupe@hydrosud-direct.com / www.hydrosud-direct.com

iPool2014 : le gagnant !

Après trois mois de compétition, iPool2014, le 3^e Concours International de la Piscine, créé et organisé sur internet par notre Journal EuroSpaPoolNews.com, a révélé son gagnant : la société WATERMASTER de Doha au Qatar, dirigée par Pierre Bouéri. Le gagnant a reçu le 3^e Trophée iPool, à Lyon sur notre stand durant le Salon PISCINE GLOBAL et remporté un iPhone, présenté dans une œuvre de mosaïque de Didier Cassini, ainsi qu'un an de campagne publicitaire gratuite sur nos supports. Les votes se sont déroulés exclusivement sur internet à l'adresse suivante www.ipool2014.com. Seules les piscines familiales en extérieur ont été retenues pour participer à cette compétition.

iPool2014 vous remercie pour vos nombreux votes et vous donne rendez-vous pour iPool2015 à partir du 31 Mars 2015.



Loïc BIAGINI et **Nathalie BOUERI**
(ndlr : soeur de **Pierre BOUERI**) Chief Marketing Officer du groupe libanais et Qataris Al Miyah Holding Group

www.ipool2014.com

Entretien avec Gery Hayart, Directeur Général Hayward Europe

Malgré un emploi du temps très chargé, Gery Hayart, qui dirige la filiale Europe du groupe Hayward Pool Product, nous a permis de faire le point en ce début d'année 2015 au siège de Saint-Vulbas près de Lyon.

En premier, c'est l'arrivée au siège de Claire Point en remplacement de Patrick Caty qui, après 10 ans en France, retourne aux Etats-Unis comme chef produit des robots Hayward, une des grandes familles stratégiques de la société.

En effet, alors qu'en Europe le robot électrique est la technique dominante pour l'entretien des piscines, aux Etats Unis c'est le robot hydraulique qui a encore la préférence.

Le rôle de Patrick Caty sera donc de contribuer au développement du robot électrique grâce à sa grande expérience du marché européen.

Claire Point, ingénieur INSA + master en stratégie Marketing, vient donc assurer la relève au poste de Directeur Marketing Europe : développement de toute la gamme d'équipements Hayward sur l'ensemble de la grande Europe géographique élargie (soit près de 45 pays).

De son côté, Sandrine Carata, un des piliers d'Hayward Europe avec plus de 12 ans de présence, a en charge la coordination de toutes les actions de communication sur l'Europe.

Géry Hayart nous rappelle l'importance du salon professionnel qui vient de se dérouler en plus de l'anniversaire des 50 ans de la société (voir page 85) :

- « C'est vis-à-vis du groupe, nous conforter dans les perspectives européennes, grâce à une stratégie locale pour s'adapter aux attentes de chaque pays.
- D'éclairer sur la nécessité d'investir sur le marché européen, très différent du marché américain.
- C'est toujours un moment privilégié pour tous les contacts que nous avons durant 4 jours.

A Saint-Vulbas nous regroupons le siège social de la filiale Europe et une importante plateforme d'assemblage et de logistique pour toute l'Europe où nous sommes présents (près de 45 pays). C'est un effectif d'environ 60 personnes.



Claire POINT et Gery HAYART



Sandrine CARATA

Parmi les nouveautés précisons :

- L'électrolyseur de sel AquaRite +
- Le robot à aspiration AquaNaut
- Le filtre mono cartouche SwimClear, un concentré d'avancées technologiques
- Une nouvelle version de la pompe à vitesse variable Tristar
- Un projecteur à leds ColorLogic 320

Quant à la dynamique commerciale, plusieurs responsables se répartissent les zones d'activités :

- La France : Daniel Gil
- L'Europe du Sud : David Accensi
- L'Europe du Nord (y compris les DOM/TOM) : Bruno Rethoret

Nos ventes depuis 5 ans ont progressé de 50% alors que le marché piscine accuse plutôt une baisse. C'est donc avec optimisme que nous regardons l'avenir. »

contact@hayward.fr / www.hayward.fr

Connectez-vous à la source ...

POOL360

Commandez 24h/ 24
365 jours par an

NOUVEAU
Applis Smartphone
et Ipad

Soyez fan de simplicité !

- ➔ Recherche rapide de références
- ➔ Consultation du stock en temps réel dans votre agence
- ➔ Support de vente auprès de votre clientèle
- ➔ Recherche facile de vos pièces détachées
- ➔ Consultation de vos prix et création de vos devis
- ➔ Documentations techniques et commerciales
- ➔ Tutoriels pour faciliter la prise en main

Inscrivez-vous auprès de votre agence **SCP**

SCP AIX Tél 04 42 60 38 80 agence.aix@scppool.com	SCP BORDEAUX Tél 05 56 34 12 46 agence.bordeaux@scppool.com	SCP LYON Tél 04 37 65 93 99 agence.lyon@scppool.com	SCP RODEZ Tél 05 65 75 53 00 agence.rodez@scppool.com	SCP TOURS Tél 02 47 48 02 48 agence.tours@scppool.com
---	--	--	---	---

SRBA devient DALLES DE FRANCE

Vincent BAYARDON, Président de SRBA, a profité du Salon PISCINE GLOBAL à Lyon pour annoncer la nouvelle identité de son entreprise : **DALLES DE FRANCE, l'art de la pierre.**



Vincent BAYARDON président, Violaine MIDAVAINÉ et Mariame HOCINI, chargées de Clientèle

SRBA a su évoluer au fil du temps avec une volonté certaine de fournir des produits de haute qualité fabriqués en France, et de porter une attention particulière à la relation client. Aujourd'hui, Vincent BAYARDON souhaite que le nom de l'entreprise reflète ces engagements afin de dynamiser l'activité et accroître le rayonnement de ses productions. La gamme des margelles et dallages en pierre reconstituée est très large.

2 catalogues (l'un destiné aux professionnels, l'autre à la clientèle des particuliers) expriment bien l'étendue des lignes.

Citons :

- **SAHARA** qui, grâce à ses nombreux angles et courbes, figure parmi les gammes classiques les plus complètes.
- **MANHATTAN** dont les dalles lisses et grand format conviennent à l'environnement des maisons modernes.
- **LOUISIANE**, aspect bois dont la finesse des nervures restitue remarquablement l'effet de ce matériau.
- **MARGELLE A TALON** qui convient entre autres aux piscines coque polyester, pour apporter un effet à fleur d'eau.



Le catalogue pour les particuliers

Le catalogue pour les professionnels

PoolCop : le succès se confirme !

Récompensé pour la seconde fois d'un Trophée de l'Innovation dans la catégorie Pool Eco Attitude à Lyon, PCFR a décidé de marquer l'événement auprès de sa clientèle. Le trophée lui ayant été décerné pour la nouvelle fonctionnalité du PoolCop, via PoolCopilot, le fabricant a décidé de prolonger pour toute l'année 2015, l'abonnement gratuit à toutes les fonctionnalités haut de gamme du système. Pour Lane HOY, PDG de l'entreprise, cette reconnaissance indique une tendance très claire du marché : « Cette reconnaissance est très importante pour nous, bien sûr, mais aussi pour le marché de la piscine en général ; il traduit le fait que le marché est prêt à continuer à adopter des stratégies d'automatisation, tout en protégeant mieux notre environnement ».



Emeric SURIAN - Développeur, René BRUNIER - R&D
Lane HOY - PDG

En effet, cette nouvelle fonctionnalité est axée sur une prise de conscience écologique faisant partie de la campagne PCFR de 2015 « Chaque Goutte Compte ». Elle comprend, par exemple, un ajustement automatique des cycles de nettoyage permettant de réduire la consommation d'eau, mais aussi la possibilité de retarder le remplissage de la piscine en cas de prévisions de pluie. L'entreprise a également développé des fonctionnalités pour optimiser le temps de travail des professionnels. Les responsables d'entretien des piscines peuvent désormais planifier leur itinéraire et obtenir une liste de tâches directement à partir des informations collectées auprès des piscines « connectées » via PoolCopilot ; une interface géolocalise les piscines qui ont besoin d'attention, intègre les éventuelles pièces de rechange ou consommables nécessaires pour l'intervention. Disponibles à partir de 2015, ces nouveautés peuvent déjà être consultées sur le site de démonstration accessible depuis www.poolcopilot.com.

contact@poolcop.fr / www.poolcopilot.com

Voir la rubrique
ACTUALITÉS
en ligne



Piscine Plage®

Au salon Professionnel de Lyon nous avons eu le plaisir de rencontrer sur son stand Jérôme Brens, créateur de ce nouveau concept. Étaient également présents quelques-uns des membres de son jeune réseau Piscine Plage®.

Cette piscine connaît une formidable progression sur le marché français depuis 2010.

Il faut dire que Jérôme Brens, après avoir construit plus de 500 piscines béton, souvent très paysagères avec plage immergée, était conscient que le prix bloquait un certain nombre de clients.

C'est ainsi qu'a mûri ce concept nouveau, intégrant une plage immergée, qui répond aux souhaits de sa clientèle, avec un budget différent.

La plage immergée, c'est l'accès facile, et le bien-être apporté par la piscine avec ses quelques centimètres d'eau si agréables, réchauffée par le soleil. C'est un espace de solarium aquatique. C'est une réduction du volume d'eau (incidence sur le chauffage et le traitement de l'eau).

Pour réaliser un tel bassin, de forme rectangulaire ou libre, Piscine Plage® met en œuvre des modules en acier galvanisé (renforcés de béton fibré) de hauteurs progressives, une étanchéité en membrane armée 150/100° et une filtration traditionnelle.

Rappelons aussi quelques points forts pour les professionnels :

- Ce concept engendre des économies de chantier : moins de terrassement et de remblaiement périphérique, moins d'évacuation de terre, un montage facile et rapide de la structure.
- Intégrer le réseau Piscine Plage® ne bouleverse pas les habitudes de l'entreprise : la marque peut côtoyer d'autres marques car aucune clause d'exclusivité n'est requise. Une zone de territoire est définie.

A n'en pas douter, avec de tels atouts originaux, Piscine Plage®, concept breveté, peut voir 2015 avec optimisme.



Au stand Piscine Plage, de gauche à droite :
Jean-Pierre GRAS Etanchéité(26), **Mathieu et Elsa SCANZI** (société Scanzi Services Piscines-30),
Gilbert DOGNON (société Piscine Plage),
Maryline SANTOS (Aloha Piscine 30),
Jérôme BRENS (Piscine Plage 84), et **Paul SANTOS**

*À noter la venue de M. Gilles TERREYRE en tant qu'animateur du réseau depuis le 1^{er} janvier 2015 (gillesterreyre@decopiscineplage.com).

contact@decopiscineplage.com / www.decopiscineplage.com

Piscine Plage®

LA piscine nouvelle génération!

**INNOVEZ,
REJOIGNEZ-NOUS !**

- panneaux modulaires
- concept déposé et protégé
- secteur géographique exclusif
- formations adaptées

Piscine Plage® - Siège social
450 avenue René Coty - 84300 Cavaillon
Tél: 04.90.06.28.10 - Port: 07.60.99.08.10
contact@decopiscineplage.com
www.decopiscineplage.com

VILLEROY & BOCH renouvelle sa confiance au Groupe AZENCO



Salvatore INCORVAIA (Azenco), **Fabien RIVALS** (Azenco), **Christophe THEODOROUS** (V&B), **Dirk PETERS** (V&B), **Charles CHAPUS** (Azenco), **Manon JEANNOT** (V&B)

A l'occasion du salon Piscine GLOBAL à Lyon, la société Villeroy & Boch, représentée entre autres par Manon JEANNOT, Chef de Marché « Wellness & Douches » pour la Division « Salles de bains et Wellness », a renouvelé sa confiance et son partenariat à Charles CHAPUS et Fabien RIVALS, Dirigeants et Animateurs du Groupe AZENCO, pour la distribution de ses spas, sur tout le territoire français, pour l'année 2015.

Les partenaires étaient réunis lors de l'évènement lyonnais, sur le stand du fabricant.

Manon JEANNOT s'est exprimée ainsi : « Nous reconduisons notre collaboration avec le Groupe AZENCO avec grand plaisir et nous sommes ravis qu'il ait pu présenter, en avant-première, notre nouveau modèle Just Silence au salon Piscine & Bien-être, Porte de Versailles à Paris en décembre.



Modèle JUST SILENCE, présenté en avant-première à Lyon

Cette nouvelle gamme de spas, très design et encore une fois novatrice (notamment par la couleur gris clair de la cuve, adaptée pour ces spas d'extérieur, car elle met mieux en valeur les éclairages LED périphériques que le blanc), fait suite à une excellente année 2014 - année de lancement pour AZENCO dans le domaine du spa. »

Selon Charles CHAPUS et Fabien RIVALS : « L'année 2015 verra l'ouverture de nombreux showrooms qui présenteront les spas Villeroy & Boch un peu partout sur le territoire. Durant le salon, ce fut aussi l'occasion de nouer de fructueux contacts avec des professionnels désireux de rejoindre notre réseau. »

Manon JEANNOT d'ajouter : « Toutes les bonnes bases ont été mises en place pour assurer le succès de 2015 : nouveautés de couleur (deux nouveaux coloris : argenté et bleu saphir), avec la possibilité de jouer sur des combinaisons un peu différentes, au demeurant élégantes.

Un autre point vient faire encore la différence, la technologie JetPak de deuxième génération, avec toujours 90% de tuyaux en moins qu'un spa traditionnel et la possibilité de régler individuellement son massage. Les modèles sont de plus en plus épurés et minimalistes, les jets sont placés aux endroits stratégiques, ce qui est amplement suffisant pour délivrer des massages des plus relaxants. D'ailleurs, il est possible de modifier certains jets, de les inverser ou encore d'en rajouter. »

En théorie, le spa offre 6 places, mais il peut s'adapter en fait comme on le souhaite, en fonction du nombre de personnes, pour des couchettes ou des assises. La cascade du spa est éclairée. Tous les éclairages sont intégrés de façon très discrète, quasi « invisibles » lorsqu'ils sont éteints. La coque est toujours composée des mêmes matériaux : en acrylique, renforcée avec une couche en ABS résistante aux chocs et 100% isolée avec de la mousse polyuréthane.

contact@azenco.fr / www.spa-azenco.fr

Qualisport décerne son prix Qualité 2014

La ville de Tarascon (13) s'est vue décerner le prix Qualité Qualisport* 2014, lors du Salon des Maires et des Collectivités, qui s'est tenu le 16 novembre dernier, en présence du Secrétaire d'Etat aux Sports Thierry Brailard. Ce prix vient récompenser la ville provençale pour avoir réalisé 27 équipements sportifs adaptés à toute pratique physique et sportive, tout en ayant privilégié lors du choix de l'offre, la valeur technique pour 50%, le prix pour 40% et le délai de livraison pour 10%. Les équipements comprennent des aires de jeux pour enfants, 2 gymnases, 4 stades, 5 salles de sport, 3 salles d'arts martiaux et sports de combat, 3 tennis, 2 sites d'escalade, 1 piscine intercommunale, 2 terrains de basket, 2 de handball, 1 boulodrome et 1 piste bicross. De plus, pour favoriser l'optimisation de l'utilisation de ces équipements, la commune s'est équipée depuis 2011 d'un logiciel informatique dédié à l'évaluation du coût global de leur gestion. Dans le prolongement de sa politique, la commune développe également des manifestations sportives sur son périmètre.



A gauche, **Lucien LIMOUSIN**, Maire de Tarascon, recevant le prix de **Denis FELTER**, Vice-Président de Qualisport

*Le label « Ville Ludique & Sportive » est co-organisé par le Groupe Moniteur et la Fifas, et récompense les collectivités qui développent une politique de promotion de l'activité physique et sportive sur leurs territoires.

qualisport@wanadoo.fr / www.qualisport.com

Les 50 ans d'Hayward !

Hayward a profité du Salon Piscine GLOBAL pour fêter son 50^e anniversaire. Il y a en effet 50 ans qu'Oscar DAVIS rachetait la société Hayward, lui donnant par la même occasion une nouvelle dynamique. Venu tout spécialement des Etats-Unis, son fils Robert DAVIS, le PDG, a retracé l'histoire de l'entreprise, illustrée de photographies émouvantes en provenance des archives familiales. En rappelant les événements marquants qui ont jalonné le parcours et la réussite de l'entreprise, ce dernier n'a pas oublié de remercier les employés, les clients, les distributeurs et les partenaires qui ont œuvré et contribuent jour après jour au succès de l'entreprise. Il n'a pas omis de rappeler que ce succès mondial était le fruit de l'imagination d'hommes, à commencer par son père, qui eut l'idée d'imposer la matière plastique dans la fabrication d'équipements pour piscines.



Robert DAVIS

C'est ainsi qu'est arrivé sur le marché mondial le premier skimmer plastique en ABS qui fut une révolution. Depuis, Hayward n'a cessé de bouleverser les standards de l'industrie et d'innover. Hayward compte 9 usines ultra-modernes dans le monde. C'est 50 personnes à la Recherche et au Développement, avec pour mot d'ordre : la qualité des produits.

Aujourd'hui, l'entreprise propose l'une des gammes d'équipements de piscine les plus complètes du marché, fonctionnant en parfaite harmonie pour une efficacité maximale.

Géry Hayart, le Directeur Général d'Hayward Pool Europe qui fêtait quant à elle ses 40 ans d'existence, a insisté sur la volonté d'Hayward de s'adapter aux différents marchés mondiaux et d'appliquer une politique locale pour chacun d'eux, de la mise sur le marché des produits jusqu'à la stratégie de vente et marketing. Grâce à cette compréhension des attentes des différents consommateurs, Hayward peut se réjouir de s'être hissé parmi les premiers au niveau mondial et d'afficher une croissance, malgré un contexte économique tendu.

L'heure était donc à la fête en ce mois de novembre 2014, où, pour célébrer cet anniversaire, 250 clients et partenaires avaient été conviés en remerciement de leur fidélité à Hayward. L'événement s'est déroulé au DoMo, un restaurant lyonnais réputé pour sa cuisine raffinée et tendance, enlacé par le Rhône et la Saône, entièrement décoré sur le thème de l'eau et des fonds marins pour cette occasion.



Oscar et Robert DAVIS

Plongés dans un univers abyssal, les invités ont été accueillis par des musiciens immergés dans des bulles géantes, des magiciens jonglant avec des bulles de savon et des contorsionnistes aux allures de sirènes. Le décor et l'ambiance, déclinés sur le thème aquatique (méduses géantes, bulles d'eau éclairées par des leds...), invitaient les clients et partenaires de la soirée à un véritable moment de détente, de partage et d'échanges conviviaux. Hayward a célébré joyeusement cet anniversaire en offrant à ses invités un moment féérique et festif et s'est engagé auprès d'eux à le refêter dans 50 ans !



A la soirée Hayward, accueil par des musiciens immergés dans une bulle géante



250 clients et partenaires ont fêté cet événement

ASTRAL descend dans l'arène !



Lors du salon Piscine Global 2014, les actions de communication de FLUIDRA Commercial ont marqué les esprits, mais une en particulier... En complément des différentes opérations promotionnelles autour du thème du rugby, la présentation du calendrier « Les Dieux d'Astral » n'a laissé personne indifférent... Dans un esprit très humoristique, cet almanach parodie le calendrier annuel des « Dieux du Stade », illustré par les photos des rugbymen français dénudés. Une idée très réussie qui témoigne de la forte cohésion d'une équipe et de l'image dynamique de l'entreprise.

Les acteurs de cette mise en scène du « XV d'Astral » ne sont autres que les collaborateurs de l'entreprise, qui se sont joyeusement prêtés « aux jeux », dans l'arène d'un studio photo. Cette édition limitée avait été bien ficelée par l'équipe marketing, dirigée par Stéphanie MORIN accompagnée de Sophie GONZALEZ et Jérôme COSTES. Dans une bonne ambiance, les commerciaux et la Direction ont pris la pose, pour valoriser les produits et matériels ASTRALPOOL et CTX. Les personnes qui n'auraient pas eu leur « éphéméride olympique 2015 » peuvent le demander à l'équipe marketing. Le XV de France n'a qu'à bien se tenir...

marketing@fluidra.com / pro.fluidra.fr

Métier : Consultante en développement commercial, formation et expertise piscine

Nicole Guinot, vous êtes connue et reconnue dans l'univers de la piscine... Parlez-nous de votre nouveau projet ?

Ma vie professionnelle a toujours été axée sur le monde de la Piscine. Je connais le produit, les entreprises du secteur, les acteurs de la Fédération Professionnelle, sans oublier les clients bien entendu !

Aujourd'hui, la page de la direction de mon entreprise est tournée. J'ai décidé de m'appuyer sur toute la richesse de mon expérience, pour proposer une prestation de Conseils sur mesure aux différents acteurs de la filière. Je deviens donc Consultante.

Votre parcours de chef d'entreprise vous a-t-il aidé dans ce choix ?

Bien entendu. Il est essentiel pour accompagner un projet ou mener une mission, d'avoir une approche globale, de bien connaître les enjeux d'une décision stratégique, qu'elle relève du domaine de l'innovation, ou d'une approche commerciale par exemple. Je resterai toujours chef d'entreprise dans l'âme. Mon expérience fait que je comprends mes interlocuteurs chefs d'entreprise, leurs préoccupations, leurs enjeux... et c'est bien là ma valeur ajoutée.

Pourquoi ce choix de vie de Consultante ?

Parce qu'il correspond pleinement à mes objectifs professionnels de vie pour cette période. J'ai créé, développé, puis fermé une entreprise. Cette

expérience et ces compétences sont une très grande richesse, sur laquelle je souhaite capitaliser pour l'avenir. J'ai envie de continuer à exercer ce métier que j'adore, mais d'une façon sélective et qui répond à une attente du marché. J'apprécie la liberté d'action inhérente au métier de consultante : variété des missions, aussi bien ponctuelles que de longue haleine, mobilité géographique, choix des projets... J'ai toujours aimé la nouveauté et le challenge, je les retrouve dans ce cadre d'action.



Nicole GUINOT

Que proposez-vous dans votre offre de services ?

Du sur-mesure. Ma démarche est d'écouter, d'analyser et de prendre en compte les besoins de mon client, puis de lui proposer un cadre d'intervention, dans différents domaines, aussi bien sur une dimension stratégique qu'opérationnelle.

Je vous propose un exemple très concret dans le domaine Commercial : En ces périodes de salons professionnels, des missions très opérationnelles de suivi des contacts ou de prospection téléphonique et qualification des appels sont, à mon sens, une véritable opportunité à saisir. Nous savons tous que les commerciaux n'ont guère le temps de s'y consacrer de façon optimale et qu'ainsi, bien des gisements d'affaires sont négligés.

Autre exemple, dans le domaine de la Formation, pour laquelle je suis également habilitée :

la formation des techniciens au SAV est

souvent défaillante. J'ai mis en place un module de formation, en sessions INTRA ENTREPRISE. De façon plus large, je peux intervenir aussi en Conseil en Innovation, ou en Expertise Piscine.

Avez-vous démarré votre nouvelle activité ?

Je suis en phase de démarrage, et c'est extrêmement encourageant. Je m'appuie en effet beaucoup sur mon réseau professionnel qui me confirme qu'il y a un véritable besoin du marché pour mon activité. Bien sûr, je vais devoir prendre en compte la confidentialité sur des projets, qui exclura de fait que je travaille pour des entreprises concurrentes. Je suis sensible à cet aspect.

Quelques éléments biographiques :

1985 - 2000 - Cadre dirigeante de la Société Bourgogne Piscine
Et création de la nouvelle marque qui deviendra Piscines GALION

2000 - 2013 - Gérante de l'entreprise Piscines GALION à Montcenis (71).
Mise en place et Développement Réseau de revendeurs.
Leader sur le marché français : obtention des Palmes d'Argent en 2010
Trophées d'Or et d'Argent pour « réalisations exceptionnelles ».

2013 - 2014 - Mission en tant que Responsable d'Agence chez DIFFAZUR - Nantes (44).
Mission en tant que Responsable Commerciale piscines chez SA DESMET à FROYENNES en Belgique.
Validation à la formation Expert judiciaire

nicoleguinot.remanet@gmail.com



Jean-Yves EVEN

Interview de Jean-Yves EVEN Dirigeant de la Société OZONEX

Jean-Yves EVEN, vous avez décidé de faire une offre aux professionnels de la piscine ?

Effectivement, nous avons ouvert un département pour les professionnels de la piscine. Jusqu'à présent les pisciniers attendaient que le client final leur fasse la demande d'un appareil

OZONEX. Nous avons recruté M. Christian DUVAL, qui vient d'un autre domaine où il démarchait déjà des professionnels pisciniers. Il a démarré depuis 1 mois. Il a déjà rencontré une cinquantaine de pisciniers qui l'ont reçu avec attention et beaucoup d'intérêt pour nos appareils et notre système de traitement de l'eau à l'ozone.

Nous proposons une offre spécifique avec des conditions de prix attractifs sur notre matériel, sans oublier une « formation indispensable » pour installer notre matériel trop peu connu des professionnels encore aujourd'hui, puisque nous n'avions pas, jusqu'à maintenant, fait l'effort d'aller le leur présenter.

Déjà une cinquantaine de pisciniers sur toute la France ?

Oui, toute la France et une partie de la Belgique car Christian DUVAL a déjà travaillé en Belgique et il a beaucoup de contacts dans ce pays. Il va dans un premier temps se déplacer sur toute la France et si le développement se précise comme nous le souhaitons, ce dont nous ne doutons pas, nous prendrons quelqu'un d'autre pour l'aider et nous diviserons la France soit Nord/Sud soit Est/Ouest. Nous avons vu des gens très intéressants et qui semblent prêts à nous suivre.

Nous avons déjà quelques pisciniers qui travaillent avec nous depuis plusieurs années, qui ne voient que par nous, mais nous aimerions que ce soit un peu plus répandu afin que ce soit le professionnel qui propose nos produits et non pas le client final qui le demande.

C'est un service que nous voulons complètement à part, différent, qui n'a rien de comparable avec ce que nous faisons nous-mêmes en tant qu'Ozonex pour les particuliers. Tout est possible, nous étudions la faisabilité de fournir le matériel en MDD (marque de distributeur), suivant les demandes de groupements ou de réseaux qui seraient intéressés à proposer des appareils très spécifiques à leur marque.



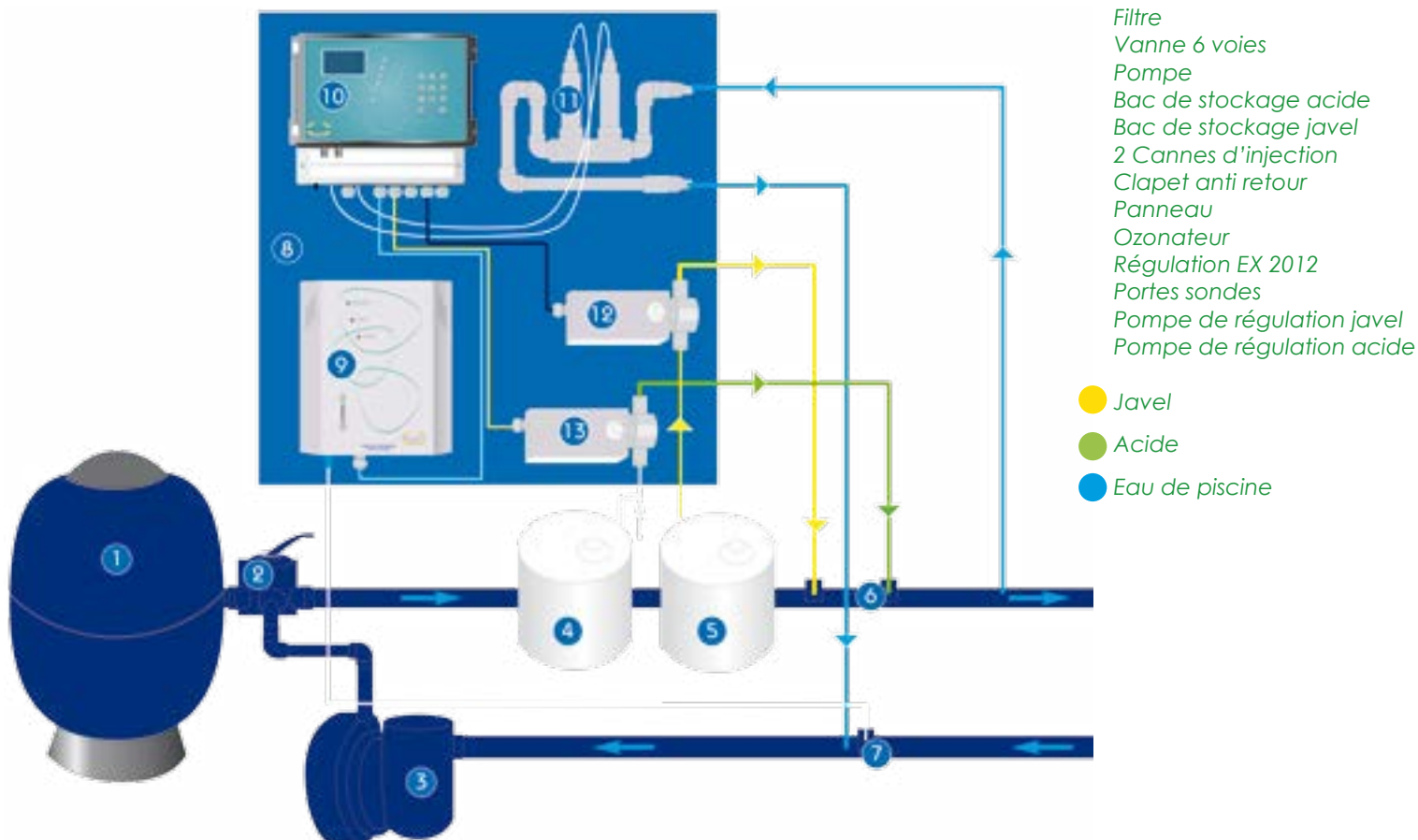
Christian DUVAL

Rappelez-nous en quoi consiste le traitement à l'ozone ?

L'ozone, référence de qualité pour l'eau potable, est un système de traitement économique, écologique et naturel pour traiter l'eau des piscines, des spas et des bassins. Ce procédé permet la destruction de toutes les matières organiques, bactéries, germes et virus contenus dans l'eau. OZONEX investit dans les technologies les plus modernes afin de proposer des ozonateurs qui sont adaptables à tous les types de bassins (professionnels ou privés), avec un confort de baignade inégalée – ce sont nos clients qui le disent !

Nous revendiquons un fonctionnement sécurisé, une facilité d'entretien et un système adaptable à toutes les filtrations. L'eau parfaitement désinfectée, n'est pas agressive et permet d'éliminer toutes les irritations de la peau et toutes les agressions des yeux et des cheveux.

OZONEX est également aujourd'hui présent en pisciculture et en ostréiculture.



WarmPool fête ses 10 ans



Bernard PHILIPPE

Warmpac, concepteur et distributeur de pompes à chaleur pour piscine, fait partie d'un groupe familial basé en Asie depuis 1978. Sa structure a été développée en Asie, tout d'abord à Hong Kong puis à Shenzhen et Ningbo près de Shanghai, afin d'être au plus près de la production. Celle-ci s'appuie sur 35 ingénieurs de qualité, assurant le suivi et l'historique complet des chaînes de production, pour garantir une qualité optimale des produits.



Pompe à chaleur WP80

Quelle est votre activité principale ?

Notre activité principale reste aujourd'hui la fabrication de pompes à chaleur, exclusivement sous la marque Warmpool depuis 2004-2005. Au cours du développement de notre marque, nous avons testé différents types de qualités de produits. Actuellement, nous proposons 2 gammes complètes. L'une est dédiée au marché de masse, avec des produits simplifiés, aux coûts limités, ces PAC performantes sont attractives au niveau du prix. La seconde gamme se démarque par sa couleur verte, avec une finition très haut de gamme. Nous avons mis de la mousse phonique et thermique rendant cette gamme silencieuse et performante.

De plus le système frigorifique est calorifugé afin d'étudier les déperditions thermiques. Pour faciliter l'installation et limiter encore plus les bruits de vibration, cette gamme est livrée avec des plots en gomme haute densité.

Etant très soucieux des détails cette gamme est donc silencieuse, performante, et bénéficie d'un suivi et de service particulier auprès du piscinier.

Comment sont-elles commercialisées ?

Nous avons deux priorités pour leur distribution. La première réside dans nos têtes de réseau et nos distributeurs. La société s'est développée sur le principe de la MDD (Ndlr : Marque De Distributeur), notamment avec Diffapac (Diffapac), ou Aquilus (Aquisoft).

Nous avons donc décidé récemment d'investir dans une force de vente afin de développer la notoriété de la marque Warmpool, qui couvre actuellement tout l'Est de la France, nous travaillons à couvrir l'Ouest de la France prochainement.

C'est donc pour développer et faire connaître la marque WarmPool ?

Exactement. Nous avons constaté que le marché était saturé au niveau de l'offre des pompes à chaleur. Notre métier étant d'abord de concevoir, d'importer et de distribuer, nous permettons à notre clientèle d'accéder à un service sur mesure, ils peuvent faire appel à nous pour une importation directe, car nous sommes directement implantés en Chine, mais aussi à une importation assistée par container ou encore à une livraison à l'unité. Notre manque de notoriété nous a desservi par le passé et comptons bien y remédier.

Notre force en Chine n'est pas dans la taille de notre entreprise ou le volume de nos commandes, mais dans la crédibilité dont nous bénéficions là-bas.

Nous utilisons les technologies de pointe : échangeur exclusif en Chine, technologie Inverter, etc. Nous souhaitons apporter quelque chose de nouveau dans nos produits, marquer notre différence et cela suscite l'intérêt des usines chinoises. Nous y sommes envisagés comme un partenaire fiable, qui s'implique dans la recherche et le développement des produits.

Vous présentiez au Salon de Lyon, une gamme de barbecues, sous la marque Grill Me, il s'agit d'une nouvelle activité ?

Nous avons recherché des produits qui conviennent à nos réseaux de distribution dans un premier temps, et qui correspondent à une niche de marché peu exploitée en France. Nous avons eu contact avec la société Everteam, l'un des plus gros fabricants de barbecues en Chine (800 000 exemplaires vendus par an dans le monde et fournisseur de Leroy Merlin). L'entreprise s'est lancée avec sa propre marque « Grill Me », en proposant un produit qualitatif, haut de gamme, destiné à l'Europe principalement. Elle s'est entourée de distributeurs nationaux capables de répondre aussi bien en terme de service après-vente que de stockage, entreposage et distribution, comme le fait Warmpac. De plus, les ventes de barbecues sont plus nombreuses dans le Sud et nous disposons désormais du premier showroom européen Grill Me. Nous entreposons les pièces détachées sur site et assurons le SAV en France, mais aussi en Europe. Nous souhaitons que le piscinier puisse agrandir sa marge et offrir un service supplémentaire à sa clientèle, autrement que par le choix du barbecue de grande distribution et le Weber, qui est très coûteux. Et nous pensons que Grill Me répond parfaitement à ce positionnement, entre les deux.

Que peut-on vous souhaiter pour 2015 ?

Plein de succès pour Warmpool avec notre nouvelle force de vente. Nous visons l'installation durable de la marque Grill Me en France en 2015, avec un niveau de service similaire à celui de nos PAC. Les autres étapes viendront ensuite.



Barbecue Burbank

Les abris Vegametal pour les piscines de collectivités



De gauche à droite :

Luc Vazeilles, Carine CESAR, Sole CARCELES, Trino CARCELES, Placido CARCELES

La société VEGAMETAL™ est basée au Sud d'ALICANTE (Espagne) dans la localité de Los Desamparados ORIHUELA. Elle dispose à l'heure actuelle d'une usine de 6 000 m² certifiée ISO 9001, de plusieurs showrooms, à Murcia et à Madrid, dédiés aux abris de piscine qu'elle fabrique.

L'entreprise bénéficie de plus de 40 ans d'expérience dans le domaine du cintrage aluminium et 16 dans la fabrication d'abris de piscine, ce qui lui permet de concevoir et de produire la totalité de ses abris sans aucune sous-traitance.

Lors du salon Piscine Global de Lyon nous avons rencontré la fratrie Carceles Aniorte, à la tête des Abris Vegametal.

minium dans le bâtiment et lui donnant le nom de « Vegametal ».

Après quelques années, mon frère Placido a pris la direction technique de la société, qui s'est spécialisée uniquement dans la production d'abris de piscine. Le premier est fabriqué en 1997. La totalité de nos ressources est, depuis cette date, investie dans la seule activité de conception et fabrication d'abris de piscine.

Monsieur Carceles Aniorte, comment êtes-vous arrivé à exporter en France ?

Trino Carceles Aniorte : Voici déjà neuf ans que nous exportons vers la France. En 2006, Carina César nous a rejoint et elle a ouvert une véritable porte sur l'export en France et en Europe. Mr LUC VAZELLES a également intégré le groupe il y a 2 ans. Les deux travaillent en binôme sur le développement du réseau France. Ce dernier assure également une présence indispensable sur place auprès des revendeurs et nouveaux adhérents au réseau (formations, etc).

Cette même année, nous avons décidé d'ouvrir notre filiale française à Lyon, avec l'objectif de développer notre activité sur le marché des piscines de collectivités, marché assez dynamique dans ce pays. Grâce à cette filiale nous pouvons offrir une garantie décennale, obligatoire pour nos clients français, ce qui est très important pour la crédibilité de notre entreprise. Vingt-cinq revendeurs professionnels distribuent nos abris sur le territoire français.



L'un des 5 îlots de cintrage



Fabrication sur-mesure (platinas de fixation, gouttières, pièces complexes, etc.)

Nous sommes aussi présents sur le segment des abris pour piscines résidentielles privées, avec nos abris hauts et bas, conformes à la norme NF P90-309. De plus, Vegametal est adhérent de la FPP.

Nous exportons nos abris depuis 10 ans également vers l'Italie, les pays du Benelux, le Portugal, le Royaume-Uni et la Suisse.

Quels sont vos objectifs pour 2015 ?

Trino Carceles Aniorte : L'objectif pour l'année 2015 est de développer nos ventes en France, le premier marché de la piscine en Europe. En outre, nous sommes en train de développer d'autres marchés en Europe, comme la Suisse, l'Allemagne, l'Angleterre et l'Italie.

Quels sont vos axes de développement en termes de produits ?

Trino Carceles Aniorte : Nous sommes assez bien reconnus comme fabricant de grands abris, et nous sommes en train d'étendre notre fabrication à de plus petits abris, pour des piscines de collectivités, pour des hôtels et des campings. Nous les fabriquons uniquement sur mesure.



Vega Star télescopique, 14 m de large x 30 m de long. (Madrid)

Madame Carceles Aniorte, pourriez-vous nous raconter les origines de votre société ?

Sole Carceles Aniorte : La société est née en 1971, comme fabricant de profilés en aluminium pour portes et fenêtres. À partir de 1994, mon frère Trino (Ndlr : Trinitario Carceles Aniorte), travaillant depuis plusieurs années avec mon père, a repris les rênes de la société, évoluant vers la menuiserie alu-

Les fils de...

Voilà une nouvelle rubrique évidente et agréable que nous avons eu plaisir à faire quand, lors de nos rencontres (salons, réunions...) Père et Fils (ou Fille) ont exprimé la dynamique, la volonté de croissance de leur entreprise. Ce fut un réel plaisir de

découvrir leur "histoire". Il en sera de même pour vous, à n'en pas douter.

Dans nos prochains numéros nous découvrirons ensemble d'autres familles.

Merci de nous rappeler la vôtre.

Guy Mémin

Fluidra / Astral

Joan Planes, vous êtes le créateur d'Astral.

Rappelez-nous votre parcours et l'histoire de votre société.

"Ma famille rurale habitait dans les Pyrénées Espagnoles près d'Andorre. Fidèle à la coutume familiale, en tant que le 7^e de la famille, je me destinais à la prêtrise. A l'âge de 13 ans, au séminaire, je me suis posé la question de mon avenir : un compromis trop fort pour toute ma vie, moi très indépendant. Mes études m'ont conduit alors à l'université.

En tant qu'ingénieur, je suis rentré dans une société qui fabriquait des composants pour l'automobile.

Puis, j'ai rencontré un ami travaillant déjà dans la piscine qui utilisait du matériel américain. On a ensemble

créé une entreprise pour fabriquer ces équipements de piscine.

En 1969, j'ai créé la société Astral.

En 1974, on s'implante également en France. En 1976, on a dû devenir Astral Pool pour être différent d'une marque Astral qui existait déjà en France dans un autre domaine.



Joan et Eloi PLANES

C'est progressivement un développement à l'international : 33 pays dont l'Allemagne, l'Angleterre, les Etats-Unis. En France, on crée des agences régionales avec le Siège à Perpignan, ainsi que des unités de fabrication : couvertures, liners, électrolyses de sel...

Mon fils Eloi (ingénieur industriel, licencié en direction d'entreprises) nous rejoint en 1992. Il commence dans le département « Recherche et Développement ». Puis il crée notre Centre logistique automatique pour stocker et diffuser sur toutes nos zones d'implantation commerciale. C'est, chaque jour, un départ de

25 camions.

En 2002, Eloi devient Directeur Commercial pour l'Espagne et en 2007, il est nommé Directeur Général de la Société.

Quant à moi, aujourd'hui je suis retraité mais toujours Président de Fluidra / Astral Pool."

info@astralpool.com / www.astralpool.com

DLW Delifol

Jean-Luc Marchal, vous qui assumez la direction commerciale France de cette Société allemande, qu'en est-il aujourd'hui ?



Cédric et Jean-Luc MARCHAL

"Je suis rentré chez DLW Delifol il y a 19 ans pour dynamiser le secteur commercial en France. Auparavant, j'ai construit des piscines durant 10 ans dans l'ouest de la France.

Rappelons que la membrane armée Delifol a été la première membrane installée, il y a environ 50 ans pour étancher en Allemagne une piscine collective qui fuyait. Cette étanchéité n'a été changée que 34 ans plus tard.

L'agence commerciale DLW Delifol France est implantée près de Nantes. Aujourd'hui, toute la profession connaît ce concept d'étanchéité. La société est en recherche permanente pour améliorer la longévité, la tenue des couleurs avec une gamme très étendue.

En 2008, Cédric, mon fils, est entré dans l'agence pour renforcer l'activité commerciale."

Nous les avons retrouvés au Salon Professionnel de la Piscine en novembre. Plus que jamais, on observe combien Delifol est présent sur le marché français.

delifol@armstrong.com / www.delifol.com



François et Franck GEORGE

Ascomat / Piscines Virginia

François George, créateur d'Ascomat puis du réseau Piscines Virginia, comment êtes-vous venu à la piscine ?

"En 1970, ce fut tout d'abord la création de la Société Nouvelle Industrielle de Traitement d'Eau (SNITE) : fabrication d'adoucisseurs industriels et ménagers ainsi que piscines (gros-œuvre - filtration).

Découvrant l'intérêt du bloc polystyrène pour la maison puis pour la piscine, en 1991 je décide de créer une nouvelle entreprise : Ascomat (Assistance / Conseils / Matériel). Pour permettre le développement de la

fabrication, pourquoi ne pas créer aussi un réseau de piscines qui mettrait en œuvre ce nouveau concept présentant tellement d'avantages ? C'est fait en 1998 avec la marque Piscines Virginia.

Mon fils Franck, après avoir travaillé à l'extérieur pour acquérir de l'expérience est venu nous rejoindre en 1991.

En 2010, il a pris en main la direction d'Ascomat et des Piscines Virginia."

piscines-virginia@ascomat.com / www.virginia-piscines.com

Mediester

Roger Dabazach, racontez-nous votre parcours

"J'ai commencé le polyester en application « in situ » sur une piscine maçonnée, ceci vers 1971.

C'est alors que j'ai pensé à m'orienter vers la fabrication de monoques polyester armé à partir de 1978.

Le sérieux et la rigueur de notre travail ont permis de voir se développer notre marque Mediester. Aussi a-t-il fallu, devant l'augmentation de nos ventes, créer en 2003 une nouvelle



Roger, Dany et Mathieu DABAZACH

usine à Rivesaltes près de Perpignan.

Mon fils, Mathieu est venu nous rejoindre en 1997.

Mediester a été le premier fabricant à intégrer dans sa coque monobloc un volet immergé. Depuis, d'autres nous ont suivis.

Ma femme Dany est la gérante, moi je contrôle les fabrications.

Quant à mon fils Mathieu, il apporte une dynamique indispensable

à la Société, entre autres pour des nouvelles orientations. Ainsi, aujourd'hui Mediester, plus que jamais, est très intégré sur le marché piscine avec la recherche d'une valorisation permanente de la coque polyester."



Mathieu présente les 2 mini piscines Wallis et Futuna

Mediester a été le premier fabricant de coques polyester à intégrer au bassin un volet roulant automatique pour assurer une sécurité optimale pour les enfants, il a conçu en haut de paroi un épaulement permettant aux lames de s'y reposer.

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

Aqualux

Sébastien Guillot, vous dirigez aujourd'hui Aqualux, société créée par votre père Francis. Pourriez-vous nous en dire quelques mots ?

"L'entreprise Guillot a débuté en 1973 à Saint-Rémy-de-Provence dans l'activité plomberie-chauffage. C'est ainsi qu'à l'occasion d'un chantier, il nous a été confié la piscine de Jean-Marc Thibault (bien connu au théâtre avec Roger Pierre).

En 1981, mon père a créé Technic'Eau, grossiste dans le chauffage, la plomberie, l'électricité. Travaillant beaucoup en hiver, moins après, il a été décidé de se développer avec une branche piscine. On va aux USA récupérer des marques comme Hayward, Polaris... puis en Angleterre avec à l'époque Certikin, I.T.T Marlow...

En 1991, la demande régulière de liners, couvertures... a engendré une nouvelle société : Société Industrielle de Construction d'Appareils de Piscine (SICAP) pour fabriquer et vendre ces équipements.

En 2003, SICAP fusionne avec Aqualux et l'année suivante on lance la fabrication de filtres à sable en Tunisie. C'est en 2008 que j'arrive dans la société. Après mes études (Polytechnique, ingénieur et spécialisation en économie/gestion), je travaille chez PSA de 2003 à 2007. Ensuite, je pars en Suisse chez Rolex en tant que contrôleur de gestion. Je démissionne pour rejoindre la famille Aqualux.

Mes parents (Liliane et Francis) ont reçu la légion d'honneur en 2008 et 2010. Quel beau parcours ! Aujourd'hui, ils ont droit à la retraite...

Mon père Francis est toujours dans l'action en tant que Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie des Pays d'Arles puis récemment membre du Conseil, Economique, Social et Environnemental (CESR)."



Sébastien et Francis GUILLOT

commerce@aqualux.com / www.aqualux.com

Hexagone



Richard et Yoann CHOURAQUI

Richard, pourquoi alors que vous étiez à la tête de la société Hydrochim, avez-vous créé Hexagone ?

"Dans ma société à Amboise, nous commercialisons des robots Américains avec lesquels nous avons de nombreux problèmes techniques.

Avec mon ami Jean-Pierre Pappalardo, qui est très ingénieur et qui nous compactait des galets de chlore à Bergerac, nous avons décidé de créer une gamme de robots automatiques de fabrication Française « Hexagone » en 1986.

Mon fils Yoann, sortant d'une école de commerce, a rejoint la société Hydrochim pour prendre en charge le S.A.V. dans la région Nord à Argenteuil. En 2002, il prend la direction commerciale de la société Hexagone. Maintenant, seul « maître à bord » mon fils dirige la société à Argenteuil où les robots sont fabriqués et commercialisés.

Hexagone est devenu le leader sur le marché Européen de robots pour piscines collectives avec des filiales en Europe et des revendeurs exclusifs aussi bien aux U.S.A. qu'en Australie ou en Asie.

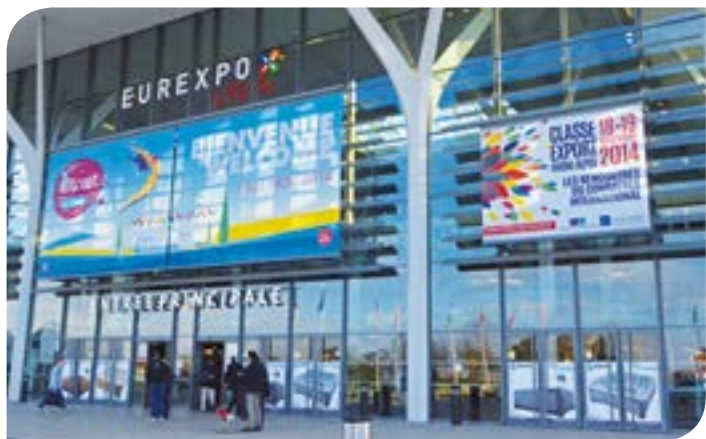
Hexagone qui consacre un budget important dans la Recherche et le Développement élargit ses fabrications tant dans le domaine électronique, comme des régulations chlore-pH, que dans les alarmes pour piscines collectives ou des chaises de mise à l'eau pour handicapés et bien d'autres choses encore.

Pour ma part, je reste toujours présent comme Consultant (Mabis Consulting) dans le domaine du traitement des eaux."

info@myhexagone.com / www.myhexagone.com

SALON PISCINE GLOBAL 2014

une édition plébiscitée par les professionnels, visiteurs comme exposants



Piscine GLOBAL vient de fêter ses 35 ans d'existence à Lyon avec brio, réussissant le pari d'un salon vraiment global ! Une offre globale de produits et services pour la filière, source d'un attrait confirmé des professionnels du monde entier, alliée à une satisfaction globale : exposants, visiteurs et organisateurs.

559 exposants ont répondu présents du 18 au 21 novembre derniers, faisant fi de la morosité économique ambiante ! Une dynamique qui a su générer de nombreux contacts, insuffler de futures collaborations et booster le moral de tout un secteur.

Les visiteurs ne s'y sont pas trompés en répondant également à l'appel de ce grand meeting fédérateur international, avec une augmentation de 6,9% par rapport à l'année 2012.

Noémi PETIT, Directrice du Salon ne pouvait que se réjouir de ce bilan :

« Rebaptisé Piscine GLOBAL à l'occasion de cette nouvelle édition 2014, le salon professionnel a livré une édition conforme aux objectifs que nous nous étions fixés : organiser le rassemblement le plus important de la filière au niveau mondial en respectant la priorité française et en favorisant les échanges.



Noémi PETIT

D'après les retours des exposants, des visiteurs, des journalistes et de nos partenaires, le premier bilan est positif. Du point de vue des visiteurs : nous avons enregistré une belle progression (+6.90 %) et notre choix de favoriser l'accès des véritables acheteurs et a contrario, de freiner la présence des fabricants et sociétés de services dans les allées, s'est avéré payant, puisque nos exposants ont ressenti une concentration de bons visiteurs

et peu de hors cible.

Ce qui m'a frappé sur Piscine GLOBAL, c'est l'accord consensuel de tous les acteurs en présence à considérer le salon comme une place neutre, où l'on organise ses affaires, mais également où l'on discute d'avenir pour

faire avancer la filière.

Il me semble que les choses ont beaucoup évolué depuis 2008 et que les fabricants ont fait un chemin énorme au prix d'efforts et de restructuration parfois sévères, mais pour le bénéfice du marché et du client également.

En 6 ans, l'offre piscine a énormément évolué provoquant le soutien de l'intérêt du visiteur et la limite de la « casse » au niveau des ventes.

Je remarque également que les spas

sont plus familiers pour les Français, ce qui est une bonne nouvelle.

Et enfin, je pense que la rénovation et aussi l'intégration paysagée de la piscine ouvrent des perspectives prometteuses pour l'avenir proche.

L'anecdote extraordinaire qui m'a marquée sur le salon est la surprise d'un journaliste des Emirats Arabes Unis devant la diversité de l'offre piscine et surtout devant les piscines hors sols désormais agrémentées d'un design déco ou de couleurs tendances : pour lui une véritable réponse aux habitudes nomades des Emiratis et la solution idéale d'aménagement piscine de leur « desert camp » (camps saisonniers dans le désert) !

Vous voyez, il y a encore de multiples débouchés pour le marché de la piscine.

Le salon en quelques chiffres :

559 : le nombre d'exposants

1 000 : le nombre de marques représentées

16 771 : le nombre de visiteurs (hors fabricants et fournisseurs des industries de la Piscine)

+ 6,9%* : l'augmentation du visitorat

+ 4,9%* : pour les visiteurs du secteur Construction / Installation

+ 1,6%* : pour les visiteurs du secteur Collectivités privées et publiques

+ 18,7%* : pour les visiteurs du secteur Prescription

+ 21,6%* : pour les visiteurs du secteur Distribution.



+ 22,5%**

en provenance
d'Amérique du
Nord



+ 51,8%**

en provenance
d'Amérique du
Sud



+ 34%**

en provenance
d'Asie



+ 17,5%**

en provenance
du Moyen-Orient

* progression par rapport à l'édition 2012 hors fabricants et fournisseurs des industries de la piscine.

** progression par rapport à l'édition 2012.

Après nous être entretenus avec plus d'une centaine d'exposants, voici le reflet de nos impressions de ces 4 journées.

Nous avons tous respiré une atmosphère très positive, senti que la reprise du marché et des affaires était en marche, après 4 ans de stagnation.

Un salon très international, avec des visiteurs venant du monde entier.

Les marchés les plus dynamiques semblent être : l'Angleterre (qui serait en nette progression), l'Allemagne, les pays du Nord de l'Europe, les pays de l'Europe de l'Est (les visiteurs sont venus en grand nombre). Quant au Maroc, son marché serait en progression de 12%. Même l'Espagne affiche une note positive, et est certainement en train d'inverser la tendance négative de ces dernières années.

Nous assistons donc à un réveil du marché !

Une note nuancée toutefois pour ce qui est du marché italien, qui peine à retrouver une situation plus positive.



L'équipe d'EuroSpaPoolNews / Spécial PROS

En conclusion : un très bon salon professionnel, dont nous avons tous besoin et qui nous permet de regarder à nouveau le futur avec optimisme...

Nous ne pouvons mettre dans ces pages le millier de photos rapporté par nos équipes. Retrouvez le reportage complet sur www.eurospapoolnews.com



Hayward



Groupe Fija

- Au hasard des stands, nous avons demandé à quelques exposants ce qu'ils ont pensé du salon :



La mascotte hth s'est arrêtée quelques instants sur le stand Spécial PROS

Patricia LEVRAULT

Responsable Marketing et Communication - BIO-UV

« L'édition 2014 du salon Piscine GLOBAL de Lyon, qui se tenait à Eurexpo du 18 au 21 novembre, a encore une fois été riche en rencontres, échanges et innovations. Tous les acteurs du marché de la piscine étaient présents pour préparer au mieux la saison 2015.

Nous avons pour notre part pu accueillir bon nombre de nos partenaires et clients sur notre stand, afin de leur présenter notamment notre tout nouveau catalogue produits pour 2015.

Malgré une baisse de présence des exposants, la cuvée 2014 a été réussie dans son ensemble, grâce à des échanges concrets et de qualité. »

Par conséquent, nous vous donnons rendez-vous d'ores et déjà en 2016 !



piscinesfrance@bio-uv.com / www.bio-uv.com

Wilfried VAITY - Responsable Marketing ZODIAC POOL CARE EUROPE



« Pour Zodiac, en termes d'affluence, le salon Piscine GLOBAL a été une très bonne édition, qui nous a permis de présenter à l'ensemble de nos clients nos nouveautés 2015, nos nouvelles orientations stratégiques, avec comme axes de travail le Challenge Management et la segmentation des gammes pour l'ensemble de nos canaux de distribution. Le retour de cette présentation a été très bon, ce qui est encourageant pour nous. En parallèle, le lancement de MagnaPool a reçu un très bon accueil, tant le produit, que la technologie employée, qui a suscité beaucoup d'intérêt de la part de l'ensemble des professionnels.

Nous avons constaté une augmentation de nos visiteurs « export », avec une prédominance italienne et espagnole.

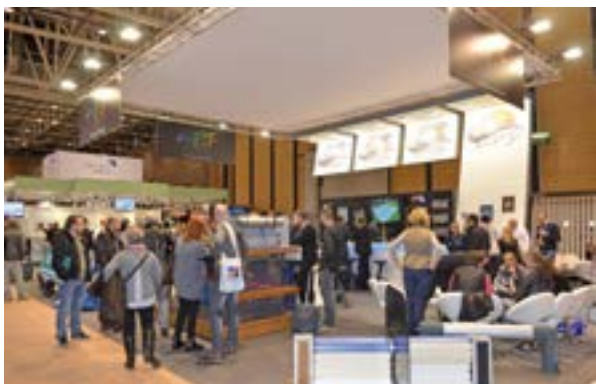
En outre, pour notre seconde participation sur la zone Water Test, le succès était aussi au rendez-vous. Nos clients ont beaucoup apprécié les présentations de nos produits sur cet espace dédié, de même que nos équipes commerciales, qui

trouvent une occasion de mettre en œuvre la démonstration du fonctionnement de nos appareils. Cette aire de tests grande nature nous a permis de lever tous les a priori liés à l'automatisation, prouvant qu'il était facile de commander totalement une piscine et ses équipements. L'espace nous a permis de recevoir en toute convivialité nos délégations de clients français et étrangers, dans un réel confort.



Stand Zodiac

www.zodiac-poolcare.fr



Dîner de gala Fluidra au Lou Rugby Stadium avec spectacle de danse guerrière Haka



Grosse affluence sur le stand Annonay Productions France (APF) pour découvrir le nouveau système de fixation Autofix primé à Lyon dans la catégorie Équipement de Sécurité



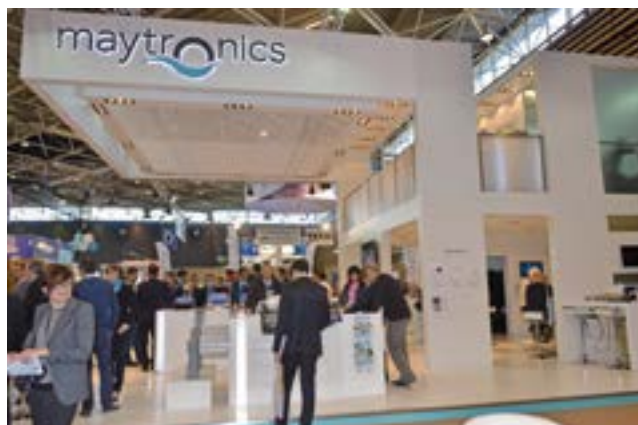
Ascomat/Harvia



Eyal TRYBER et Vincent QUÉRÉ montrant le Trophée TOP 100 (catégorie Matériel d'Entretien)

Marie-Pierre FRAYCHET Responsable Marketing MAYTRONICS FRANCE

« Piscine GLOBAL 2014 a été pour nous une très belle édition. En termes de fréquentation des visiteurs, l'année a été meilleure que pour les éditions précédentes. Nous l'avons amplement constaté sur notre stand, avec beaucoup de visites, mais surtout des visites très fructueuses. Nous avons en effet reçu beaucoup de nos clients, mais aussi des prospects venus vers nous en quête de renseignements. Je crois que notre stand a réussi le pari d'être très attrayant. De plus, le Salon a marqué le début de plusieurs événements pour nous : la présentation de la nouvelle identité visuelle de notre marque pour 2015, ainsi que le lancement de plusieurs gammes de nouveaux produits. L'effervescence de notre activité était donc à son comble. Notre stand, notre nouvelle charte graphique, nos nouveaux produits avec leur



Remise des Trophées du salon

design propre, et bien entendu notre Trophée de l'Innovation remporté pour le robot S300i, ont contribué à une forte attractivité des visiteurs.

L'année 2015 s'annonce donc très prometteuse pour Maytronics.

Cependant, je pense que cela ne sera pas chose aisée, car les acteurs du marché entrent de plus en plus en concurrence, avec rivalité de produits, de nouveautés, de stratégies commerciales, donc rien n'est gagné d'avance.

Mais nous mettons tout en œuvre pour réaliser une bonne saison 2015 et l'état d'esprit est positif et dynamique, nous l'avons ressenti sur le Salon. Les professionnels, les pisciniers ont repris espoir, suite à des années plutôt moroses dans le domaine de la piscine. Nous espérons que le marché de la piscine connaîtra une progression en 2015, de manière à porter toute la profession.

contact@maytronics.fr / www.maytronics.com



Azenco



Aqualux



Be Spa



Walter



Volition Spas



Laghetto



Les organisateurs du salon de Barcelone en visite au salon

Sarah GUEZBAR - Directrice Administrative et Financière - POOL TECHNOLOGIE

« J'ai trouvé que c'était un très beau salon, digne de sa première place sur le plan mondial. Les organisateurs ont démontré tout leur savoir-faire pour réunir l'ensemble des acteurs. Durant ces quelques jours, Lyon a été le centre mondial de la piscine ; nous pouvons en être fiers. L'événement a été l'occasion pour nous de revoir tous nos partenaires et clients, qu'ils soient français ou internationaux. En termes de visitorat, j'ai eu le sentiment d'une fréquentation en baisse, autant pour les pisciniers nationaux qu'étrangers.



Cela est certainement dû au contexte économique difficile que nous traversons. Cela dit, le secteur reste dynamique et nous avons ressenti un marché très demandeur d'innovations, ce qui pousse les professionnels à aller vers plus d'excellence et de recherche d'innovations. Nous avons ressenti que le marché était très demandeur d'innovations, ce qui pousse les professionnels à aller vers plus d'excellence et de recherche.

D'ailleurs, les exposants ont tous fait de réels efforts pour se démarquer les uns des autres, aussi bien au niveau de leur stand que de leur offre. Ce fut une belle édition, avec de nombreuses rencontres et retrouvailles.



Une partie de l'équipe Pool Technologie



Remise de diplômes chez Fluidra : **Christelle BETTI** (Fluidra), **Jordan MOTA** diplômé de PIERRELATTE, **Manuel MARTINEZ** (Centre de formation Pierrelatte), **Stéphane FIGUEROA** (PDG Fluidra France), **Isabelle HENRY** (Manager IFIR)

Stéphanie MORIN - Directrice Marketing FLUIDRA COMMERCIAL FRANCE



« Fluidra a réalisé un bon salon en 2014. Nous avons constaté une fréquentation plus importante et plus homogène sur toute la durée de l'événement.

Certains clients n'ont pas pu d'emblée être reçu par leur commercial et ce sont les collègues qui ont pris le relais. Toute l'équipe commerciale peut d'ailleurs se féliciter d'avoir été très efficace, motivée et d'avoir travaillé en synergie.

En termes de retombées commerciales, nous avons lancé sur le salon plusieurs offres promotionnelles et les clients nous ont réitéré leur confiance. Grâce à ces

opérations, certains clients auront la chance d'assister à un match de rugby en TOP14, tournoi des 6 nations, et même en coupe du Monde. Nous avons d'ailleurs cette année pour fil rouge le rugby : notre « calendrier des Dieux d'Astral » largement diffusé sur le salon a bien fait le buzz et notre soirée de gala a rassemblé plus de 500 convives au LOU RUGBY STADIUM. Il nous reste désormais à tout mettre en œuvre pour que la même dynamique se poursuive sur la saison à venir !



marketing@fluidra.com / pro.fluidra.fr

Brice NICOLAS - Directeur des Ventes Europe PENTAIR AQUATIC SYSTEMS



« Pour Pentair, le salon 2014 s'est déroulé sous un ciel bleu, puisque que parmi nos thèmes majeurs figuraient le Blue Fury et Blue Rebel, nos tout nouveaux nettoyeurs de piscines.

C'est dans une ambiance festive, accompagnés par notre « BLUE FURY Jazz band », que nous avons accueilli les professionnels de la piscine sur notre stand. Ces derniers nous ont fait le plaisir de répondre présents en très grand nombre, suite à notre invitation à venir découvrir pas moins de 15 nouveaux produits.

Nous en profitons d'ailleurs, pour les remercier, car ils ont pris, cette année à nouveau, le temps de nous faire part de leurs idées pour satisfaire

les nouveaux besoins des consommateurs et de commentaires constructifs sur nos axes d'amélioration, tout cela dans une atmosphère particulièrement positive.

Malgré une première journée en demi-teinte, les 3 jours suivants ont été riches de nouveaux contacts et d'échanges fruc-

tueux avec les professionnels, mais aussi avec nos distributeurs de tous les pays d'Europe et même au-delà.

Le salon de Lyon est sans aucun doute le salon international ayant l'offre la plus dense au niveau mondial et la qualité était, comme à l'accoutumée au rendez-vous. Encore merci aux organisateurs du salon, aux professionnels de la piscine et à nos partenaires, qui font de ce rendez-vous une fête familiale à laquelle je participe tous les 2 ans depuis 26 ans, avec beaucoup de plaisir.



Weltico



hth

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

SALON PISCINE GLOBAL 2014



Philippe POMA - Fondateur associé d'ALPHADIF
Distributeur de la marque SeaMAID

« Cette édition du salon 2014 a été très positive pour Alphadif et la marque Seamaid.

En effet, nous avons compté plus de 1 500 contacts différents sur notre stand en provenance de toute l'Europe. Cette année, de nombreux professionnels italiens et espagnols se sont déplacés à Lyon, à la recherche de fournisseurs sérieux, proposant des produits et un service de qualité.

Les visiteurs français nous ont aussi agréablement surpris. Notre stratégie commerciale pour ce salon, reposait essentiellement sur la présentation de notre nouveau projecteur multifonction Aio, et les pisciniers français ont montré un réel enthousiasme pour ce nouveau concept, à la fois qualitatif, pratique et haut de gamme. La recherche du prix le plus bas a été remplacée par l'intérêt de créer une valeur ajoutée. Est-ce le signe que la spirale descendante de la course au « prix pour le prix » a vécu ? Je l'espère ! Car cela permettra à chaque acteur responsable

du marché de proposer des offres solides, durables et tournées vers la satisfaction et la fidélisation des clients.



contact@seamaid-lighting.com / www.seamaid-lighting.com



NextPool



Diffazur



Vita Spa / Nordique France



Solidpool



Flag Pool



Caldera Spas



Jean-Louis ALBOUY, SCP, et **Denis CHOPLAIN** formateur SCP au Lycée de Rignac remettent un chèque de 5 000 euros aux représentants du Lycée





W.A. Conception



Une partie de l'équipe Poolstar aux couleurs de la marque



Rémy LAPERGUE - Newwater



Animation chez CEC



Le dernier jour du salon toute l'équipe Océdis avait copié Claude HARDY et son célèbre noeuf papillon



Quelques enseignants des Lycées Professionnels : Manuel MARTINEZ - Pierrelatte (26), Didier ROUSSEL - Port de Bouc (13), Stéphane PETOT - Bains-les-Bains (88), François CHARMAN - Grasse (06)



Le nageur Frédéric BOUSQUET, multimédaillé, pose avec l'équipe féminine de Spécial PROS



Remise de diplôme à un élève sur le stand de la FFP en présence du maître d'apprentissage



Toucan



CCEI



Formations SCP sur le traitement de l'eau

SCP propose à nouveau en 2015 des formations sur le traitement de l'eau, avec 2 niveaux de compétences :

Niveau 1 – débutant, pour approfondir



ses connaissances en traitement de l'eau ; développer ses compétences, afin d'éviter et de résoudre les problèmes de déséquilibre de l'eau.

Niveau 2 - confirmé vise à comprendre l'équilibre de l'eau et son impact ; comprendre les différents traitements et leurs mesures (pH, redox, Ampérométrie...) ; analyser les paramètres de l'eau et diagnostiquer une solution adaptée.

Ces formations ont lieu le premier trimestre 2015, les dates sont disponibles auprès de votre agence ou par email info.fr@scppool.com

www.sceurope.com
www.acti-chemical.com

Formation hth® au Traitement de l'eau de piscine avec LONZA



Afin de préparer au mieux la saison 2015, le groupe LONZA, centre agréé de formation, offre la possibilité à tous les professionnels de la piscine de participer à des

sessions de formation sur le traitement de l'eau des piscines privées. Ces formations se dérouleront sur une journée et traiteront des sujets suivants :

- Les fondamentaux du traitement de l'eau en piscine
- La filtration
- L'équilibre de l'eau
- La désinfection de l'eau
- Les traitements sans chlore
- Les autres produits
- Le traitement de l'eau des spas
- Les règles de sécurité

Plusieurs sessions de formations seront organisées entre février et avril 2015 :

- Le 10 mars à Nailloux (31)
- Le 25 mars à Chasse sur Rhône (69)
- Le 1er avril à Méréville (54).

Inscriptions auprès de Bruno Gerbier

ArchFrance_Formation@lonza.com
www.hthpiscine.fr

Formations techniques des experts de chez PROCOPi



Durant l'année, la société PROCOPi propose à ses clients professionnels des stages de formation aux techniques de

la piscine. Ces stages se déroulent dans les centres de formation des agences de Trappes (78) et de Rennes (35). Pour ce 1^{er} trimestre, 1 session est encore disponible en mars pour 2 modules de formation.

La formation « **Hydraulique** », dispensée par l'ingénieur hydraulique Sylvain Gautier, a pour objectif d'aider les professionnels à dimensionner et optimiser le circuit hydraulique d'une piscine et de connaître les exigences normatives des bassins publics et privés. Etalées sur 4 demi-journées, ce stage a lieu à Trappes (78), du **4 au 6 mars 2015**, sur une durée de 14 heures.

Le module « **Traitement de l'eau** », animé par l'ingénieur en Chimie de l'Eau et Docteur en Génie des Procédés, Fanny Hourlier, se focalise sur la maîtrise du traitement de l'eau, les différentes techniques d'analyse et la connaissance des équipements adéquats. Le stage a lieu à Trappes, du **2 au 4 mars**, sur une durée de 14 heures. L'objectif est de proposer aux professionnels, techniciens et commerciaux, de se différencier de la concurrence en apportant une approche experte de ces services à leurs clients. D'autres dates seront communiquées ultérieurement.

marketing@procopi.com
www.procopi.com

Formations techniques DEL sur les volets et couvertures de piscines

Vous souhaitez vous former sur l'installation des produits DEL ? Jusqu'au 28 février 2015, DEL est en « Tournée ROAD SHOW » et se déplace chez vous pour des formations techniques sur les volets Rollinside et Rollenergy, ainsi que sur la couverture Ultima Cover. Une formation individualisée de 3h sur site. 100% technique, 100% gratuite !



Inscriptions au 02 99 370 370 ou :

contact@del-piscine.fr
my-del.fr/roadshow

Toutes les **FORMATIONS** en ligne sur eurospapoolnews.com rubrique formation

Les formations itinérantes CEC en point de vente

CEC continue en 2015, comme les 2 années précédentes à dispenser ses formations itinérantes aux professionnels, directement en point de vente.



Ce concept initié en 2013, permet aux pisciniers d'éviter les contraintes liées aux déplacements. Ce sont les techniciens CEC qui se déplacent, afin de dispenser les formations à tout le personnel du magasin demandeur. Ces ateliers techniques interactifs favorisent ainsi le sur-mesure, offrant des réponses ciblées aux problématiques rencontrées et aux besoins en formation. Les thèmes abordés le sont tant dans l'aspect informatif que pratique. Pour plus de renseignements sur ces formations à la demande :

contactez le 04 74 95 41 51 ou

commerce@cecpiscine.com
www.cecpiscine.com

Formations sur les couvertures de piscine T&A

Technics & Applications, fabricant de couvertures automatiques et de capteurs solaires depuis 1995 en Belgique, a proposé des formations professionnelles en allemand, néerlandais et français sur ses produits piscine, durant le 1^{er} trimestre 2015. Toutes les formations ont eu lieu sur le site de l'usine à Geel en Belgique. Pour de plus amples informations sur les formations, veuillez contacter l'entreprise par email.



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

Le Tour de France des formations au logiciel Extrabat Piscines

Extrabat Piscines a lancé en janvier et février 2015 l'opération Tour de France Formation proposant aux utilisateurs de venir approfondir leurs connaissances et découvrir les nouvelles fonctionnalités

sur le logiciel innovant Extrabat, primé pour la seconde fois au Salon de Lyon 2014.



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

Formations techniques Pool Technologie pour optimiser votre SAV

Afin de préparer au mieux la saison 2015, Pool Technologie vous propose de participer à ses sessions de formations techniques pour une gestion SAV en toute autonomie. Ces formations s'adressent essentiellement aux installateurs, techniciens de maintenance et responsables techniques.

A partir d'ateliers pratiques et de manipulations sur des matériels préalablement sélectionnés, les sessions de formation techniques permettront aux participants :

- d'installer et mettre en service les appareils Pool Technologie,
- d'optimiser les réglages et d'effectuer la maintenance générale,
- d'apprendre à repérer et à

diagnostiquer une panne,

- de maîtriser les techniques de réparation.

Que vous souhaitiez vous perfectionner dans le domaine du traitement de l'eau, approfondir votre connaissance de l'offre Pool Technologie ou simplement découvrir la gamme, tous les supports de formation (présentations guides techniques ont été spécialement conçus par leurs experts.

Restent quelques dates en février .

contact@pool-technologie.fr / rachel.cross@pool-technologie.fr
www.pool-technologie.com

L'offre de formations Zodiac Expert

Parmi l'ensemble des services mis à disposition de ses clients, Zodiac Pool Care propose un ensemble de formations à la carte. Elles permettent à ses revendeurs, aux pisciniers ou aux détaillants, de se tenir informés des nouveautés de la marque, de manipuler et comprendre le fonctionnement des produits, de mieux conseiller leurs clients, d'optimiser leur SAV et de se démarquer de la concurrence. En effet, les participants obtiennent un diplôme personnalisé, ainsi que des stickers à positionner en magasin, indiquant une valeur ajoutée aux services proposés.



Afin de s'adapter aux usages et besoins de chaque revendeur, Zodiac Pool Care propose des solutions sur-mesure :

- Des Ateliers techniques, sessions en salle, avec un formateur Expert.

Il reste des dates en février et mars 2015 :

Traitement de l'eau / Robots nettoyeurs / Chauffage / Déshumidification / Automation-Filtration.

- Des Visio-Formations sont aussi possibles encore en février et mars 2015 : des formations gratuites à distance via Internet. Sessions d'une heure, en direct avec un Expert Zodiac, elles abordent un thème ou une procédure particulière.
- Vous pouvez aussi opter pour l'auto-formation : l'accès libre et gratuit à des supports de formation via Internet. Il s'agit d'un service à la carte, permettant au participant d'aborder le thème de son choix, selon ses besoins et projets, et ce au moment qui lui convient le mieux, avec de nombreux supports pédagogiques.

Renseignements et places disponibles : www.zodiac-poolcare.fr

Apprendre la pose de membrane armée 150/100^e avec DLW DELIFOL

DLW delifol propose des formations à la pose de ses membranes armées 150/100^e, sur plusieurs jours, selon plusieurs niveaux de compétences. Ces formations entrent dans le cadre de la formation continue et permettent aux bénéficiaires :

Au niveau 1 (N1), de réaliser un bassin simple ;

DLW delifol[®]

Au niveau 2 (N2), de réaliser des formes complexes ;

Au niveau 3 (N3), de réaliser les devis fiables, d'éviter les pièges, etc.

A l'issue de ces stages professionnels, les partenaires du fabricant bénéficieront de : l'assistance technique à distance, avec réponse dans les 24 h (en règle générale dans les 6 h) ; la licence de poseur agréé DLW référencée sur le site Web delifol[®] ; une charte de qualité DLW delifol, attribuée chaque année aux entreprises partenaires. **Restent quelques dates à Nantes et Montauban en février 2015.**

Contact : 02.40.27.57.60

delifol.formations@atppiscines.fr
www.delifol.com

Des formations en ligne sur l'automatisation et le pilotage des équipements de piscine KLEREO

Klereo, spécialisée dans l'automatisation et le pilotage des équipements piscine, propose aux professionnels, depuis janvier 2015, des formations en ligne interactives et à la carte. La formation correspond ainsi aux besoins spécifiques de chaque piscinier. Pour suivre la formation, le piscinier a juste besoin d'un ordinateur ou d'une tablette et d'une connexion internet. Il se connecte ensuite à la plateforme de formations Klereo.

Pour s'inscrire il suffit d'en faire la demande à contact@klereo.com, un conseiller formation de l'entreprise vous contactera pour identifier votre besoin en formation et planifier celle-ci en ligne.

contact@klereo.com
www.klereopro.com

LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS

Le 26 novembre 2014 une visite de l'une des plus anciennes piscines de Paris, la Piscine de la Butte aux Cailles, nouvellement réhabilitée, était organisée par la Ville de Paris et L'AGENCE TNA ARCHITECTES.



Paul Kozlovski®

Bâtiment inscrit aux Monuments Historiques et lieu emblématique de l'Art Nouveau à Paris, il s'agit d'une réhabilitation complexe, alliant technique et créativité.

Au cœur du XIII^e arrondissement, place Paul Verlaine, s'élève l'une des plus anciennes piscines de Paris. C'est en 1924 que l'architecte et urbaniste de la ville de Paris Louis Bonnier la réalise pour compléter un établissement de bains-douches créé en 1908.

Sa façade ornée de briques et de béton, matériaux inhabituels à Paris, reflète parfaitement le style Art Nouveau. L'intérieur illustre quant à lui l'apparition naissante du Modernisme, avec une vision hygiéniste, novatrice pour l'époque, en matière de piscine collective.

Conçue avec toutes les avancées techniques et sanitaires de l'époque, son architecture atypique lui a valu une inscription à l'Inventaire Supplémentaire des Monuments Historiques, en 1990. Créée il y a plus d'un siècle, la piscine de la Butte aux Cailles est l'une des deux seules piscines classées de la ville de Paris (l'autre étant celle des Amiraux dans le XVIII^e arrondissement).

Pendant près d'un siècle, les bassins sont alimentés par une eau naturellement chauffée à 28°C, à l'aide d'un puits artésien. Considérée comme « réserve stratégique » dans les années 90, cette source souterraine a depuis, été remplacée par le réseau public, conformément à la réglementation.

Après une première réhabilitation en 1990, une remise aux normes, notamment en termes de confort, d'énergie et d'accessibilité, s'avérait nécessaire.

UNE VAGUE D'OBSTACLES TECHNIQUES À BRAVER

Lancé en 2013, le chantier de renaissance de la Piscine de la Butte aux Cailles se révèle très complexe, au vu des défis techniques, nécessitant des ressources ingénieuses et d'un cahier des charges très contraignant, lié aux Monuments Historiques.

Parmi les challenges majeurs de cette réhabilitation :

Une halle de bassin très dégradée

De nombreuses dégradations sont présentes au sein de la halle : éclatements de béton sur les faces externes, sondages révélant des aciers détériorés, forêt de poteaux très endommagée sur laquelle repose le bassin... L'hypothèse de tout détruire et reconstruire, est abordée puis très vite abandonnée, en raison de la contrainte de délai. Une opération de renforcement de béton

(réparation du béton, ajout d'armatures, utilisation de résines, traitement, reprise et ré-enrobage de certains aciers, etc.) est mise en place par TNA Architectes, pour conserver l'âme de ce bâtiment.

Une étanchéité de bassin compromise

Suite aux opérations de décarrelage et recarrelage menées dans les années 90, intervenir une nouvelle fois sur ce revêtement risque de nuire à l'étanchéité du bassin. Thierry Nabères et ses associés emploient alors une solution ingénieuse, utilisant de la résine pour sa fonction hermétique.

Une voûte en pavé de verre fragilisé

Détail architectural emblématique du style Art Nouveau, trois espaces circulaires incrustés de pavés de verre ornent la voûte de la halle de bassin.

Au cours des années et avec la dilatation provoquée par les vapeurs d'eau, ces derniers se sont craquelés et risquent de chuter, des filets de protection ont même été installés. Afin

de préserver ce symbole historique, l'équipe d'architecte doit employer un échafaudage de plus de 15 mètres de hauteur pour accéder à la voûte. « ...nous avons dû enrober les aciers de 3 cm de béton, l'épaisseur minimale en milieu humide pour éviter l'oxydation ... ».

Un sous-sol qui menace de s'effondrer

La piscine est édifiée au-dessus d'une carrière présentant un vide - connu mais finalement instable - de près de 300 m³ qu'il faut combler. Au cours des années, la présence de fuites, issues de certaines installations techniques dans les sous-sols, a créé un affaissement invisible du terrain qui se révèle sous les pieds des ouvriers lors des fouilles.

UNE ARCHITECTURE REFLÉTANT L'ÂME DU PATRIMOINE

Le principal objectif est de restituer la perception sobre et fonctionnelle du projet d'origine.



Espace piscine avant rénovation



Espace piscine après rénovation

Paul Kozlovski®

Une halle de bassin baignée de lumière

Les rénovations successives ont abouti à la présence de couleurs criardes, faisant disparaître une partie des ouvrages les plus marquants.

La halle de bain retrouve donc ses tonalités sobres d'origine, pour mieux sublimer ses structures porteuses. TNA s'est particulièrement attaché à travailler l'éclairage pour mieux révéler la dimension magistrale de cet espace et assurer le confort des baigneurs. L'équipe privilégie non seulement la



Vestiaires avant rénovation

lumière naturelle offerte par la verrière et les pavés de verre, mais elle crée un véritable plafond lumineux. Fait unique pour une piscine, 14 lampes suspendues sont installées au-dessus du bassin dans l'esprit initialement souhaité par Louis Bonnier.

Les vestiaires, un espace chaleureux

Les vestiaires sont l'espace qui a été le plus modernisé.

La frise décorative des vestiaires, ornée de carreaux montants et descendants a gardé son esprit d'origine.



Vestiaires après rénovation

Très significatif de l'époque Art Nouveau, ce motif de couleur rouge foncé est reproduit dans un style plus contemporain. Les portes en bois massif laissent paraître comme autrefois un dessin en forme de V.



CHIFFRES CLÉS

Coût des travaux..... 4,7 M € HT
Surface totale bâtiment.. 1 460 m²
Surface bassin 396 m²
Fréquentation Maximale Instantanée 592 personnes

ACTEURS DU PROJET

Maîtrise d'ouvrage... Ville de Paris
Maître d'ouvrage .. Section Locale d'Architecture du XIII^e
Architecte TNA Architectes
Bet...SOREIB, AVAL, TECS, IMPACT
Entreprise travaux CBC Service

CALENDRIER

Début du chantier . 14 février 2013
Livraison..... 12 juin 2014
Visite 26 novembre 2014

Extrait du Communiqué de Presse - Paris le 26 novembre 2014 - TNA Architectes

QUEL FONCTIONNEMENT ?



Monique BIGNONEAU

La Piscine de la Butte aux Cailles fait partie des 38 piscines parisiennes. Seulement 2 disposent d'un bassin extérieur estival, découvert toute l'année.

Un espace forme complète l'installation depuis 2005.

Les anciens bains-douches feront l'objet d'un autre chantier, et sont pour l'instant fermés.

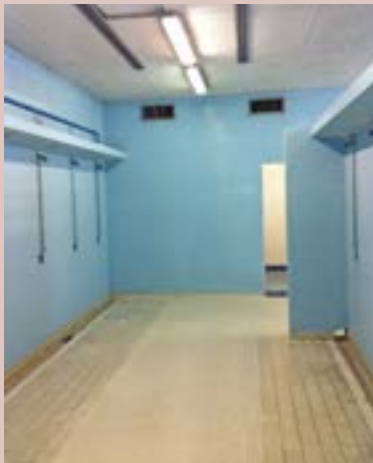
La filtration a été en partie rénovée pour permettre une eau de qualité optimale, les techniciens peuvent intervenir facilement sur toute l'installation. Les anciennes salles en sous-sol ont été dégagées, des vestiaires et des salles pour le personnel ont pu être réalisées.

L'air, circulant autrefois uniquement par convection naturelle et déshumidifié par des « chambres de condensation », système assez révolutionnaire dans le contexte hygiéniste du début du 20^e siècle, est maintenant traité en thermodynamique, par une centrale

pilotée automatiquement, et garantit ainsi un confort maximal aux utilisateurs. Pas d'odeurs désagréables, une eau de bonne qualité, un éclairage naturel très satisfaisant !

Les accès ont été repensés pour correspondre aux besoins et normes actuels : création d'une zone de déchaussage, pentes de la zone vestiaire évitant toute stagnation pol-

La sécurité des baigneurs a aussi été le souci du Directeur, Florian Mathieu, et de toute son équipe de maîtres-nageurs : pour une plus grande qualité d'intervention et une plus grande réactivité en cas de problème, le POSS a été rédigé en incluant le système Spartel, qui permet un zonage et une meilleure communication entre les secteurs, sans message parasite.



A gauche : espace douche avant rénovation, à droite : espace douche après rénovation

luante d'eaux résiduelles et permettant un nettoyage mécanisé efficace. Les espaces sanitaires, les douches en particulier, ont été entièrement refaits, sans contraintes historiques : il est à noter en particulier la présence de dalles de 1 m x 2 m posées verticalement, qui présentent, outre un effet optique très réussi, l'avantage de surfaces lisses, avec très peu de joints, faciles à entretenir.

Une belle réalisation à visiter sans plus tarder ! Une très belle occasion de se jeter à l'eau !

Merci à l'équipe organisatrice de cet événement bien sympathique !

Monique BIGNONEAU
Formatrice Hygiène et Sécurité
formation@bignoneau.com
www.bignoneau.com

IL Y A « VENDEUR » ET « VENDEUR »...



Patrick SANCHEZ

Tout d'abord laissez-moi vous souhaiter, fidèles lecteurs, une bonne et heureuse année, ainsi qu'à ceux que je vais m'évertuer de fidéliser... Je tiens à vous annoncer une bonne nouvelle ! Cette année 2015 sera une formidable année, pleine de succès, de bons de commande et de nouveaux clients qui viendront à vous pour trouver le BONHEUR !
VENDEURS, n'oubliez jamais que vous êtes des marchands de bonheur... Vous avez la chance de vendre des produits vecteurs de BONHEUR ! Vous gagnerez tout à tourner le dos aux torrents de morosité ambiante...

“ Quand il pleut il faut vendre des parapluies, quand il fait froid, des doudounes, quand il fait triste dehors, il faut vendre du SOLEIL et du BONHEUR. ”

Je tiens aussi à remercier de tout cœur les nombreuses marques de sympathie que j'ai reçues, lors du dernier salon de Lyon, notamment sur le stand de ce magazine, qui, lui aussi a reçu de nombreux compliments ainsi qu'un plébiscite unanime de la part de ses lecteurs.

Tous ces signes m'encouragent à redoubler d'énergie pour vous emmener en promenade, le temps de chaque chronique, sur les sentiers de ce métier de VENDEUR que j'ai arpenté pendant plusieurs décennies et pour vous en transmettre avec passion les secrets.

Pour commencer cette nouvelle année, je placerais en préambule de mes chroniques la condition indispensable à toute réussite dans la vente : **L'ENTHOUSIASME !**

N'oubliez jamais que le carburant des vendeurs d'élite est l'enthousiasme et que c'est lui qui actionne le moteur ! Sans enthousiasme rien n'est possible, un vendeur d'élite, c'est 20 % de savoir-faire et 80 % de savoir être !

Je ne résiste pas à l'envie de vous rappeler la définition de l'enthousiasme : **« Avoir un feu en soi ! ».**

Et cette citation bien à propos qui nous parle de l'air du temps :

« Les optimistes ont inventé l'avion, les pessimistes le parachute ! ».

En ce début d'année, nous allons faire un break dans l'étude de notre plan de vente. La profession est généralement en vacances bien méritées à cette période et nous reprendrons le déroulement de notre plan de vente GAGNANT en février, pour attaquer la saison 2015 en pleine forme !

Je tenais à vous parler ici d'un sujet récurrent dans ma carrière, qui, d'ailleurs, justifie parfois mon refus à animer de nombreux stages.

AVIS AUX RECRUTEURS DU PROCHAIN PRINTEMPS !

LA CONFUSION CULTURELLE

Dans notre culture, il existe une confusion entre le métier de vendeur **B to B** et celui de vendeur **B to C**. Ces deux types de vente sont très respectables, mais très éloignées l'une de l'autre, ce qui n'est pas compris de tout le monde.

Et cette confusion entraîne très souvent des drames humains et financiers. Au cours de ma longue carrière, combien ai-je vu d'employeurs qui recrutaient l'un à la place de l'autre et vice versa...

Rappelons les 2 définitions de ces contractions d'anglicisme

- **Vendeur en « B to B** : Business to Business », qui signifie vendeur à des professionnels qui vont revendre ou utiliser les produits à des fins professionnelles et mercantiles. Ceux qui, de mon temps, étaient désignés tout simplement par le métier de **« REPRESENTANTS »**, appellation qui me semblait très explicite. **Ce type de commercial représente un fournisseur auprès d'un professionnel qu'il est appelé à revoir périodiquement.**
- D'un autre côté, le vendeur **« B to C** : Business to Customer » vend, lui, au consommateur final. C'est celui que j'ai nommé pendant toute ma carrière le **VENDEUR**, tout simplement.

Les dommages collatéraux dus à cette confusion sont énormes, car la démarche n'est absolument pas la même et je vais vous expliquer pourquoi.

Les dégâts : un commercial B to B performant, qui occupe un poste de vendeur en B to C et qui n'arrive pas à changer ses techniques de vente,

échoue régulièrement et entraîne ainsi des **dégâts financiers énormes** pour son entreprise et pour lui-même.

L'inverse est tout aussi catastrophique, car un vendeur en B to C, qui arrive dans le monde du B to B, va actionner des leviers réservés aux particuliers et son **chiffre d'affaire va végéter**. Il souffrira d'un manque de reconnaissance et peinera à assurer des visites récurrentes.

J'ai, au cours de ma longue carrière, notamment celle de coach de grandes équipes, pu vérifier ces affirmations. Quand je recrutais, je veillais à ne jamais mélanger les genres, ou bien, le candidat devait en être averti, et je le « reformatais » dans le bon sens.

Alors, me direz-vous, qu'elle est-elle donc cette différence ?

Elle est toute simple pour les professionnels de la vente, car elle réside dans **des leviers de persuasion** totalement différents !

Je vous ai déjà parlé dans l'une de mes chroniques, de la théorie des 2 cerveaux.

- **LE CERVEAU GAUCHE** est celui de la réflexion, de l'analyse et de la raison...
- **LE CERVEAU DROIT**, est celui de l'émotion, des pulsions et des actions réflexes.

Le cerveau de la réflexion, celui qui analyse de façon pragmatique les côtés positifs et négatifs qui analyse les pour et les contre, qui a besoin d'éléments d'analyse pour prendre une décision.

Le cerveau de l'émotion, lui, va réagir à des leviers non raisonnés et va être stimulé par des impulsions psychologiques, réflexes et de ce fait très irraisonnées.

On devine bien ainsi que les vendeurs des 2 camps auront à actionner des leviers différents. **Un commercial B to B devra avancer des éléments techniques, fonctionnels, marketing, des arguments de rentabilité, de gestion, etc.**, car l'acheteur en face de lui aura des préoccupations de résultats, de fiabilité, de garanties d'innovation, etc.

Alors qu'un **vendeur B to C aura face à lui un consommateur qui suivra ses impulsions et sera animé par des motivations propres au consommateur final.** Je vous rappelle un de mes axiomes concernant **les particuliers** : **On n'achète pas un produit pour ce qu'il est, mais pour ce qu'il nous apporte.** Et je dirais que **le professionnel**, lui, **achète un produit pour ce qu'il EST et pour ce qu'il RAPPORTE !**

EN CONCLUSION

Bien qu'un **plan de vente B to B** utilise la même structure des 4 C (voir chronique Spécial PROS n°2), il **devra exécuter l'étape du 3^e C** (Convaincre par la démonstration) d'une façon opposée à celle du vendeur B to C.

Cette confusion des genres, je l'ai rencontrée à longueur de stages... OÙ les commerciaux B to B, en toute bonne foi, n'arrivent pas à réaliser de « performances » pour les raisons énoncées ci-dessus.

Vendeur en "B to B" = Représentant
Vendeur en "B to C" = Vendeur

Et, à l'opposé, **un vendeur B to C, qui jouera sur les leviers émotionnels, échouera chez les « acheteurs pros »**, qui le trouveront futile, beau parleur... Sa crédibilité s'en trouvera très écornée.

Voyez comment les erreurs de casting peuvent s'avérer dévastatrices et ravageuses dans les carrières de certains, qui ne sont tout simplement pas sur le bon terrain.

Pour conclure, en élargissant ce propos, et pour comprendre l'une des principales raisons de cette confusion récurrente, il faut savoir que **99 % des ouvrages dédiés à la vente, des enseignements scolaires et universitaires ou de stages conventionnels, traitent, expliquent et diffusent des plans de vente**

et des théories de vente B to B. Les transmetteurs dont je fais partie, sont peu nombreux et souvent mis au ban par les institutionnels... Je suis de ceux qui se battent avec énergie et passion contre cette confusion, pour **réhabiliter le métier de VENDEUR !** Et cela sans pour autant dévaloriser cet autre métier qu'est celui des représentants.

J'espère que cet éclairage sur la différence entre les 2 métiers saura vous être utile pour vos futurs recrutements, que vous soyez dans un camp ou dans l'autre !

N'hésitez pas, en cas de doute à me solliciter pour que je vous guide dans ce choix !

Bonne année 2015 ! Et dès la prochaine rubrique, nous nous replongerons dans notre métier. Merci encore à tous mes complimenteurs !

Patrick Sanchez
Action Vente : Formations/Consulting
actionvente@wanadoo.fr

Formation à la vente

Vendre plus, vendre mieux

Piscines

Spas

Abris



Patrick Sanchez

06 80 26 22 76

- p. 49 ABORAL
- p. 32 ABRINOVAL
- p. 97 ACTION VENTE / Patrick Sanchez
- p. 36 AFG Europe SAS
- p. 50 AQUACYCLONE / TYPHON
- p. 5 ASCOMAT / VIRGINIA PISCINES
- p. 29 AZENCO
- p. 56 BE SPA
- p. 47 CCEI

3^e de couverture CEC / GROUPE FIJA

- p. 21 COVREX POOL PROTECTION
- p. 46 DALLES DE France / SRBA
- p. 11 DEL / GROUPE FIJA
- p. 55 DLW DELIFOL
- p. 7 DREAMCOVER / NO LIMIT

2^e de couverture et p. 3 EVERBLUE

- p. 45 EXTRABAT
- p. 40 FELI / PELICAN
- p. 71 GENERATION PISCINE
- p. 53 HYDRA SYSTÈME
- p. 54 MEDIESTER PISCINES
- p. 69 MMP / MOPPER
- p. 48 OZONEX
- p. 75 PISCINE PLAGÉ

4^e de couverture PISCINES IBIZA

- p. 15 POOL TECHNOLOGIE
- p. 38 POOLCOP
- p. 37, 39 et 41 POOLSTAR
- p. 63 PROCOPI
- p. 19 (RE)COVER
- p. 73 SCP France
- p. 13 SOFINCO
- p. 57, 58 et 59 STEELGLASS
- p. 35 SWIT PISCINES
- p. 25 T&A
- p. 65 TOUCAN
- p. 31 VEGAMETAL
- p. 44 WARPAC
- p. 23 WOOD
- p. 43 WOOD-LINE DESMET
- p. 51 ZODIAC

Retrouvez toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession
TOUS LES JOURS
sur eurospapoolnews.com



Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°11

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Loïc Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Directrice technique : Vanina Biagini

Assistante de direction : Karine Astorg

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Rédactrice : Bénédicte Béguin

Ont collaboré à ce numéro :

Mabis Consulting,

Patrick Sanchez, Monique Bignoneau

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Guillaume Dossin,

Michele Ravizza, Katrien Willemse, Elodie Ohanian

Web : Bénédicte Béguin

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinetta

Imprimé en France

SA au capital de 152 449 Euros
RCS Cannes B 414 683 953 00031

APE 5814 Z

TVA FR02414683953

© 2015 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles
sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas
engager la responsabilité de la rédaction.



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
MARS/AVRIL 2015

DÉCOUVREZ LES NOUVEAUTÉS CEC 2015

*Innovation
Simplicité
High-tech
Performance
Design
Technologie*



Parc d'activités Les Chesnes-Le Loup
95, rue de Santoyon
38070 Saint Quentin-Fallavier
Tél. : 04 74 95 41 51
Fax : 04 74 95 41 61
Email : contact@cec.fija-group.com
www.cec piscine.com

Groupe FIJA



UN PARTENAIRE À VOS CÔTÉS



Faire le choix de la marque
Piscines Ibiza,
c'est opter pour la qualité,
l'innovation, la fiabilité
& le professionnalisme.



Le Groupe **PISCINES IBIZA**,
fort de 25 années d'expérience,
d'un procédé de fabrication unique
au monde et d'un réseau de plus de
70 concessionnaires, **recherche de nouveaux
partenaires** sur des secteurs exclusifs pour
étendre sa couverture nationale.



REJOIGNEZ UN LEADER SUR LE MARCHÉ DE LA PISCINE !

RENSEIGNEMENTS :
▶ 04 30 19 80 13
▶ contact@piscines-ibiza.fr



WWW.PISCINES-IBIZA.COM