

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC p.10
Alain GASCIOLLI



p.46

Le triphasé



p. 14

Les piscines béton



p. 50

Espace convivialité



ENTREPRISES

Actualités, rencontres,
formations, vie syndicale

NOUVEAUTÉS

Innovations, produits,
équipements

p.20

ABORAL®

FABRICANT DE PISCINES

UNE NOUVELLE COLLECTION
POUR TOUTES LES ENVIES

REJOIGNEZ-NOUS

Aboral Piscines vous propose une gamme diversifiée de piscines allant de 5,50 m à 10,40 m de long, en fond plat ou incliné, avec ou sans volet automatique

DES PISCINES AVEC COFFRES
VOLETS IMMERGÉS

Un design exclusif

Revêtement de marche
en antidérapant
"pointes de diamant"



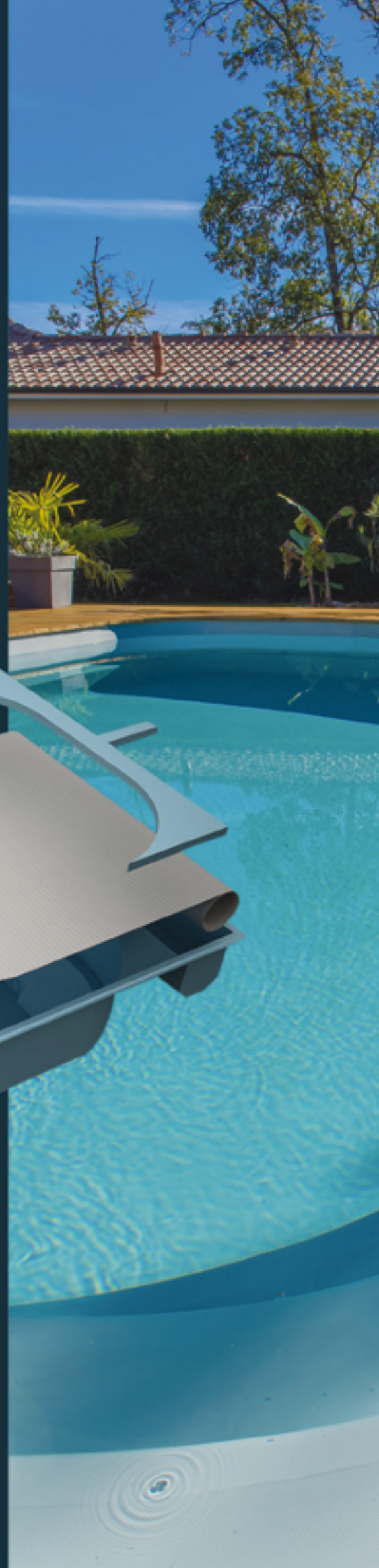
Renforts des marches en
structure "nid-d'abeilles"

Système de renforts
latéraux en oméga



FABRICATION FRANÇAISE

GARANTIE 10 ANS



UN SERVICE DÉDIÉ AUX PROFESSIONNELS

Aboral Piscines

Fort de ses 10 ans d'expérience, Aboral Piscines propose un service dédié aux revendeurs, pour offrir encore plus de qualité à des tarifs toujours plus compétitifs.

En choisissant Aboral, vous faites le choix d'une finition soignée, d'une grande qualité et d'un large choix de modèles.

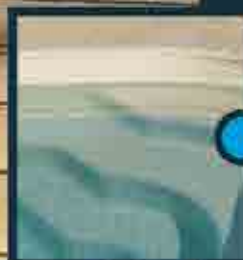


QUALITÉ & MAÎTRISE

La signature Aboral Piscines



UNE FABRICATION
100 % FRANÇAISE



DES FINITIONS SOIGNÉES
ET HAUT DE GAMME



UNE COLLECTION
POUR TOUS LES GOÛTS



DES PISCINES
À PRIX ATTRACTIFS

05 56 68 87 70

www.aboral.fr



Édito

Pourquoi l'implantation de la piscine est-elle la base de la réussite d'une vente ?

Imaginer avec votre client l'intégration idéale de la piscine, son environnement, c'est le début d'une vente réussie.

Effectivement, penser ensemble dehors (et non à l'intérieur de la maison), son projet dans sa globalité, implique un long moment à y consacrer, où tout doit s'analyser, être réfléchi.

Vous le savez, la piscine est devenue plus que jamais une véritable « pièce à vivre », accueillante et chaleureuse.

Judicieusement éclairée, la piscine sera tout aussi belle, bien que différente le jour de la nuit.

Lorsque son épouse était arrivée accompagnée de sa grande fille, les avis fort divergents avaient mis tout le projet « par terre » et, patiemment, après de longs moments d'écoute, il avait fallu reconstituer à nouveau tout le puzzle du projet. Une fois leurs souhaits rassemblés, j'avais « repensé le bébé » comme s'il était pour moi !

Souvent, ce n'est pas évident : les nécessités techniques, les idées du client qui ne sont pas encore bien définies ou au contraire... trop bien arrêtées !

Votre expérience, mais aussi, la manière de vivre

leur de température, intégration de la plage avec la terrasse (niveau, style, surface), barbecue, store maison et beaucoup d'autres choses encore.

Grâce à ce long travail sur le terrain, aujourd'hui le client et son épouse m'ont dit combien chaque année ils se félicitent et me remercient de tout ce que nous avons accompli ensemble.

Ce fut ce travail préparatoire en commun qui justifia la signature du marché. Des concurrents, n'ayant pas compris l'importance de cette première phase, pourtant essentielle à la

“ Une fois leurs souhaits rassemblés, j'avais “repensé le bébé” comme s'il était pour moi ! ”

J'insiste sur l'énorme valeur commerciale que représente ce premier contact avec votre client. Je viens encore de le constater et de le vivre d'une façon inattendue.

Il y a peu de temps, j'ai rencontré chez des amis un client de plus de 25 ans, que je n'avais jamais revu, car très éloigné de mon implantation. Il m'a rappelé la manière dont nous avions réfléchi, longuement, à son projet sur le terrain.

du client, l'état des lieux... et ses finances, doivent doucement faire évoluer positivement ce projet.

Cet ancien client de 25 ans m'a remémoré ce long moment de patience et de réflexion commune.

Effectivement, beaucoup d'éléments allaient changer l'existant : abattage d'arbres (ombrage, pollution de l'eau, racines...), nouvelle chaudière proche de la piscine permettant ainsi la pose d'un échan-

vente, avaient rapidement été écartés.

Si la piscine est un écrin renfermant l'eau et ses plaisirs, encore faut-il que son intégration tienne compte des impératifs des lieux et de la manière de vivre du client sur ce nouveau site.

Pour arriver à ce résultat, concevons notre travail comme nous le ferions pour nous-mêmes. Chaque fois, soyons passionnés par ce que nous réalisons.

Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

Pool
technologie

• Vendre du haut de gamme
devient un jeu d'enfant ! •



POOLSQUAD®

+33 (0)4 67 13 88 90

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com

MX

TECHNOLOGIE MIXTE NOUVEAU

- Une cellule plus puissante et une durée de vie préservée.
- Une électronique plus endurante pour une fiabilité accrue.

Smart
Reverse

PROCÉDÉ D'INVERSION DE POLARITÉ BREVETÉ

- S'adapte automatiquement à la dureté de l'eau, sans intervention du professionnel ni du particulier.
- Une durée de vie de cellule sensiblement allongée.

Smart
pH

RÉGULATION DU PH INTELLIGENTE ET PRÉDICTIVE BREVETÉ

- Analyse l'efficacité de la dernière injection et adapte la nouvelle correction. Le pH est parfaitement stable, la désinfection plus efficace.
- Mode secours : en l'absence de sonde pH, bascule en mode dosage selon l'historique des corrections. Le pH est toujours sous contrôle.

“ ONE by WOOD

Le meilleur rapport qualité/coût



OU



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

info@wood.fr
www.wood.fr

Professionnels
de la piscine,
soyez partenaire*



Les volets WOOD,
fabriqués en France,
sont diffusés en :

France
Allemagne
Pologne
Portugal
République Tchèque
Suède...

Contactez-nous :
+33 1 64 95 19 18

*La société WOOD ne vend pas directement
de volets de sécurité aux particuliers.



SOMMAIRE

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

■	ÉDITO	
	Pourquoi l'implantation de la piscine est-elle la base de la réussite d'une vente ?	p.4
■	CHRONIQUE	
	La saison 2016 promet d'être passionnante... ..	p.8
■	RENCONTRE / DIALOGUE	
	Un moment avec... Alain GASCIOILLI	p.10
	Entretien avec Filtrinov	p.58
■	DOSSIER TECHNIQUE	
	Des concepts de piscines : le béton	p.14
	Plus qu'un logiciel, achetez un résultat !	p.40
	Chimie de l'eau : le pH	p.44
	A propos du triphasé.....	p.46
■	TENDANCES	
	Parlons vrai : Ne mélangeons pas piscine et paysage..	p.16
	Espace de réception à prévoir dans votre showroom	p.50
■	NOUVEAUTÉS	p.20
	Pensez-y.....	p.31
■	FICHES PROS	
	Salins du Midi / AquaSwim ACTI+	p.38
	Dom Composit / Pretty Pool & Mini Pool	p.39
■	ENTREPRISES	
	L'actualité des entreprises	p.60
	La page syndicale	p.70
	Les formations	p.86
	Chronique des métiers de la vente	p.92
■	RENDEZ-VOUS	
	Foires, salons, congrès	p.90
■	LES PETITES ANNONCES	p.96
■	LISTE DES ANNONCEURS	p.98



Chronique

LA SAISON 2016 promet d'être passionnante...

Les lâches et horribles attentats barbares perpétrés à Paris le 13 novembre, ont plongé les Français dans la peur, l'angoisse, et notre économie, dans une situation délicate. Les transports, hôtels, restaurants, brasseries, magasins de toutes sortes ont subi des baisses importantes de chiffre d'affaires, de 15 à 30 % !

Alors que nous sortions à peine de cette crise économique qui nous rongait depuis des années, ces horreurs feront-elles replonger l'économie française dans la récession ?

Avec ce bel été 2015, qui fut bien chaud, nous l'avons déjà oublié, les demandes de devis chez tous les professionnels de la piscine ont été très nombreuses. Avant le 13 novembre, certains pisciniers étaient même « débordés » !

Cela peut paraître surprenant, mais les experts observent une division entre le sentiment personnel des consommateurs et leur comportement comme acteurs économiques.

Il est alors permis d'espérer tout de même un redémarrage de l'économie en 2016. En effet, nous observons depuis la mi-décembre un net réveil du secteur de l'immobilier, une augmentation très sensible des commandes de voitures neuves et d'occasion, un taux de réservation de plus de 80 % dans les hôtels pour les vacances de fin d'année, alors même que la profession hôtelière s'attendait à la bérézina ! La volonté de nos compatriotes de continuer à vivre normalement est porteuse d'espoir !

“Tant qu'il y a de la vie, il y a de l'espoir, et inversement : sans espoir, plus de vie!”

Oksa Pollock : le cœur des deux mondes de Anne Plichota et Cendrine Wolf.

Puis, une psychose instinctive bien compréhensible, s'est installée chez ces clients potentiels, qui ont stoppé net leur projet de faire construire chez eux une piscine !

Il n'y a malheureusement plus beaucoup de pays méditerranéens très sûrs pour promettre des vacances au soleil dans une eau belle et saine !

Cependant, il reste notre foyer, notre « chez soi », dans notre jardin, où nous sommes si bien, avec notre famille et nos amis, en toute quiétude, en toute sécurité.

Alors, on pense de nouveau à la construction ou à la rénovation de sa piscine, lieu privilégié de bien-être, de détente et de convivialité !

L'embellie que nous avons connue en fin de saison 2015 doit se prolonger, car nous avons dans notre métier, une grande marge de progression.

La saison 2016 pourrait être passionnante et même, nous permettre d'envisager un avenir radieux pour la profession... C'est mon souhait le plus cher !



Richard CHOURAQUI

Consultant Piscine / MABIS Consulting
rc.mabis@gmail.com

EASYMEL

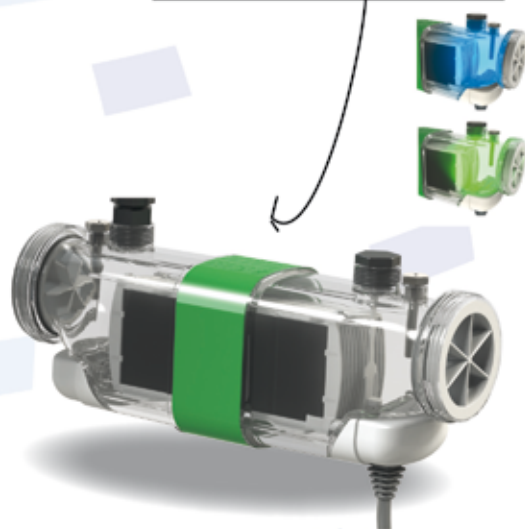
L'électrolyseur de sel 100 % facile !

L'assurance d'un traitement au sel facile !

Production ajustée en fonction de la température de l'eau, et de la couverture.
> Longévité de l'appareil



Une cellule transparente avec un éclairage en fonction de la polarité pour une visualisation directe de la production.



3 formules disponibles :

EASYMEL

Electrolyseur simple et fiable.

EASYMEL +

Avec tous les éléments nécessaires au contrôle Redox

EASYMEL PRO

Traitement complet et simple, avec :

- contrôle du redox
- et ajustement du pH

Ocedis MelFrance

Nos conseillers commerciaux à votre écoute sur toute la France !

info@ocedis.com
04 74 08 50 50

12 commerciaux
Conseils et proximité

MEL PAC

La tranquillité d'une baignade à bonne température... sans bruit



Ocedis MelFrance
LE PLAISIR DE L'EAU LA MAÎTRISE DE L'EAU

LE PLAISIR & LA MAÎTRISE DE L'EAU



Alain GASCIOLLI
PDG d'ABORAL PISCINES

ABORAL PISCINES est présente sur le marché des piscines monoblocs polyester depuis 10 ans. Sise à Saint Jean d'Illac, en Gironde, l'entreprise a aménagé en 2014 au sein du Parc d'Activités « Les Cantines », où elle s'est dotée depuis 2 ans d'une toute nouvelle usine, moderne, unique dans le département, apte à assurer une production artisanale de qualité. Elle produit dans cette unité ses propres modèles de moules, ses piscines et spas, grâce à une main d'œuvre hautement qualifiée et des fournisseurs régionaux.

La devise de son PDG, Alain GASCIOLLI, empruntée à

John RUSKIN (Critique d'art et réformateur anglais 1819-1900) : « La qualité n'est jamais un accident, c'est toujours le résultat d'un effort intelligent ».

Alain Gascioli, vous allez fêter les 10 ans d'Aboral, et vos 24 ans, dans la profession, de quoi êtes-vous le plus fier ?

Nous sommes fiers d'avoir relevé avec succès le défi qui nous a été imposé il y a 2 ans, à savoir, d'investir en pleine crise dans une nouvelle ligne de production. A l'heure actuelle, le challenge semble réussi et nous mettons un point d'honneur à fabriquer des produits de plus en plus fiables et qualitatifs.

Depuis quand êtes-vous dans ces nouveaux locaux ?

Cela fait 2 ans précisément que nous sommes installés dans ces nouveaux locaux. La superficie totale est de 7 000 m² de terrain, sur laquelle nous disposons de 2 400 m² de locaux, destinés à la gestion optimale de la fabrication des piscines, spas et locaux techniques. A l'époque, nous avons réalisé cet investissement alors que l'ensemble des paramètres économiques étaient au plus bas. Nous ne regrettons pas ce choix risqué, qui nous a porté chance.



Siège social et usine à Saint-Jean d'Illac

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Je mets en route l'ensemble de l'installation électrique et je fais le tour de l'usine.

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

Le moment où mes collaborateurs arrivent le matin pour le briefing.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

L'administratif.

4 - Votre qualité n°1 ?

Le courage.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

L'honnêteté et l'intégrité.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

L'insatisfaction d'un client.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Je crois que c'est à chaque fois que nous créons un nouveau produit et lors de son lancement.

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

Je me suis acheté une R16 TX.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je prends le temps de m'adonner à ma passion, l'aviation.

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

Pilote de ligne.

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

Je dirais Léonard de Vinci.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Le rapport entre l'informatique et les outils de travail.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Celle que je ne maîtrise pas.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

LPW Belgique.

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

Qu'ils vont continuer ce que j'ai commencé à faire.

16 - Votre devise ?

La qualité n'est jamais un accident, c'est le résultat d'un effort intelligent.

LA FABRICATION...

*Étanchéité des pièces à sceller du volet**Stratification**Poutre polyester ABORAL**Cirage du moule de la MANUA**Le modèle MAEVA**L'HIVAOA prête à partir**Chargement de la piscine**Piscine avec coffre volet*

Lors de notre dernier entretien (au printemps 2014), vous nous annoncez une montée en gamme de votre image, liée à la qualité de vos fabrications, qu'en est-il ?

Au fil du temps, nous avons réussi à provoquer une baisse de nos prix de vente, tout en augmentant la qualité et la fiabilité de nos produits, en produisant en plus grande quantité. Notre production actuelle répond à l'attente de 80% de nos clients, à savoir, un produit moderne, qualitatif et à un prix abordable. Ils apprécient de pouvoir y accéder sur internet. Nous avons d'ailleurs rénové notre image par le biais de la refonte de notre site web, complètement rajeuni. Notre usine est aussi ouverte à la visite de professionnels ou particuliers, contribuant à une image dynamique d'ouverture aux clients. Il y avait une réelle demande en la matière, l'envie de voir « derrière le rideau » comment ça se passe. C'est devenu une vraie passion pour nous, cela change le lien avec nos clients. La semaine dernière, l'un de nos clients assistait pour la toute première fois à la fabrication de sa piscine de A à Z. Il était très curieux de savoir comment se passe la production, pour en témoigner aussi.



Intérieur de l'usine

Vous avez fait quelques photos de cette visite particulière ?

Le client a pris des photos. C'est une chose qui se pratiquait autrefois : voir comment l'on fabrique les choses. De nouveau, les clients en expriment la demande et c'est un argument de poids pour nous choisir. Cela se pratique d'ailleurs dans les cuisines des

« Nous recherchons des entreprises au même profil que la nôtre, c'est-à-dire de type familial, ou tout du moins qui démarrent dans un esprit jeune et dynamique. »

restaurants, on pousse la porte pour voir comment le repas est préparé par le Chef. Cela éveille la curiosité de savoir que l'on peut pousser cette porte et voir ce qu'il s'y passe derrière. Il y a une part de voyeurisme là-dedans, que l'on a tous plus ou moins en nous.

Combien de clients nous ont avoué avoir acheté l'un de nos produits, parce qu'ils avaient « vu des employés propres, dans une usine propre et des locaux propres ». Ils s'attendent plutôt d'ordinaire à découvrir un atelier mal rangé et sale. Nous le répétons autour de nous à l'envi « rangez, même dans les camions de livraison ! Que tout soit propre, c'est un minimum ! »

Tout comme l'on dit souvent que pour juger de la propreté d'un restaurant, il faut commencer par visiter ses toilettes, et bien, dans notre secteur, il faut commencer par une visite de l'atelier. Un atelier de production propre et ordonné, dénote une production soignée et inspire la confiance.

Vous évoquez aussi la mise en place d'un réseau de revendeurs, ou de distributeurs. Où en êtes-vous ?

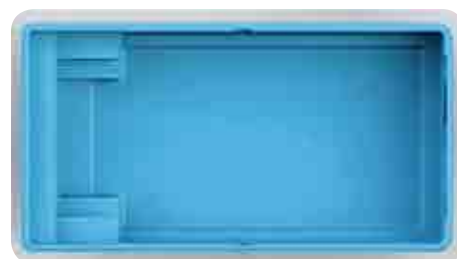
Depuis juillet 2014 nous avons embauché Pierre-Antoine Gascioli, notre fils, tout fraîchement diplômé. Il

a eu pour mission de sélectionner les professionnels aptes à construire un réseau bénéfique pour l'entreprise. Actuellement, le réseau se met en place, avec une dizaine de points de vente dans le Grand Ouest.

A court terme, nous visons un objectif d'une trentaine de distributeurs, d'une capacité de 10 à 20 bassins. Nous recherchons des entreprises au même profil que la nôtre, c'est-à-dire de type familial, ou tout du moins qui démarrent dans un esprit jeune et dynamique.

Cet esprit de jeunesse et de renouveau, Pierre-Antoine l'a insufflé à l'entreprise à son arrivée, c'était une très belle période.

Quelle politique avez-vous en matière de produits ? Quelles sont vos dernières innovations ? Des idées en tête... ?



Modèle Raiatea

En ce qui concerne le développement de produits, nous proposons une gamme bien distincte de celles de nos concurrents, car surtout basée sur des bassins de forme libre. Ces derniers reçoivent un très bon accueil des clients.

Par ailleurs, à la demande de nos commerciaux et suite à une forte demande de la clientèle, nous avons développé une gamme plus standardisée, plus contemporaine, avec des bassins de forme rectangulaire. Nous leur avons apporté notre savoir-faire, en y intégrant des volets automatiques, représentant quasiment 60 % de notre production à l'heure actuelle. Nous les livrons



Local technique

à nos clients sous forme de kit très complet, incluant tout le nécessaire à l'installation et la fixation, pour réussir une pose en un temps record de 4h ! La finition est réalisée avec un coffre pour le volet, en imitation pierre ou en caillebotis bois, pour un résultat très esthétique.

Nous sommes les seuls en France à proposer un tel package, tout compris, ce qui en fait un produit très compétitif. Nous sommes même mieux placés que nos concurrents espagnols en termes de prix sur ce type de fournitures.

Parlez-nous de vos locaux techniques ?

Nous allons prochainement lancer des locaux techniques « XL », avec de vraies étanchéités de parois, des câblages solides,...., pour que les équipements soient réellement protégés... Pourquoi de grands locaux techniques ? Tout simplement parce que je veux donner comme argument aux commerciaux, le fait que le client pourra y ranger son arrosage intégré, son robot nettoyeur, le manche télescopique, le tuyau flottant, etc. ce qui n'est guère possible pour l'instant.

Je souhaite également mettre en avant le local technique sur-mesure, à composer par le client lui-même, selon ses besoins précis. Le but est de dissocier piscine et local technique. La piscine est plutôt choisie par l'épouse, avec ses critères esthétiques et de confort, tandis que les équipements du local restent l'apanage de l'homme, qui se réjouit de pouvoir l'assembler lui-même !



Pierre-Antoine GASCIOILLI

Pierre-Antoine Gascioli, où en est la mise en place du réseau de distributeurs ?

La dernière fois que nous nous étions rencontrés, il y a à peu près un an et demie de cela, nous avions effectivement pour projet de monter un réseau de distributeurs. Aujourd'hui, la marque compte une quinzaine de distributeurs, basés dans l'Ouest de la France, puisque notre souhait est de distribuer nos

“ Quasiment un tiers de nos fabrications se composent de bassins avec coffre et volet immergé. ”

produits dans le Grand Ouest. Il y a une ou deux exceptions, puisque nous distribuons nos produits par le biais d'un distributeur à Montpellier, en Charente Maritime, dans les Landes, dans tout le bassin ouest, en passant par Montauban et Toulouse.



Modèle Maeva

Nous continuons d'en rechercher activement dans des départements comme les Deux Sèvres (79), la Loire Atlantique (44), ... Nous visons entre 20 et 30 distributeurs pour notre usine de Saint Jean d'Ilac.

Quel est le profil type d'un distributeur ?

Aujourd'hui, il s'agit de petites structures, qui réalisent entre 10 et 20 piscines. Ils sont plus fiables en termes de stabilité d'affaires, très réguliers, ce sont souvent des structures familiales ou de petits entrepreneurs qui travaillent seul ou à deux. Nous apprécions qu'ils recherchent plutôt la qualité que la quantité à tout prix. Malgré tout, nous avons une ou deux exceptions en la matière également, avec des distributeurs qui réalisent de plus gros volumes d'affaires, pour lesquels nous développons des produits exclusifs. Ils nous permettent de consolider nos appuis en tant que fabricant.

Qu'est-ce qui se vend le plus comme modèle ?

Nous avons observé une forte tendance depuis un an et demie, pour les formes dites modernes, souvent rectangulaires. Nous avons lancé cette année deux nouveaux modèles de 6 et 7 m de long, avec de grandes plages immergées de 90 cm de largeur. Ils nous ont propulsés sur un marché nouveau pour nous et sont devenus nos modèles les plus fabriqués. Ces bassins représentent en effet un quart de nos fabrications de piscines, avec leurs produits annexes et coffre de volet, cela atteint un tiers et un quart de nos fabrications, ce qui est énorme. A l'heure où je vous parle, nous venons de lancer la version de 10 m de long, bénéficiant du

même principe de plage immergée profonde. Elle rencontre déjà un succès commercial, vendue pour 2016 à plusieurs exemplaires. Nous envisageons aussi de développer cet hiver une mini piscine. Nous aurons l'occasion de communiquer ensemble sur ce sujet. Elle devrait



Bassin avec coffre

sortir au printemps, sous la forme d'un modèle inférieur à 10 m², de forme très contemporaine, conviviale, avec une banquette...

Vous développez beaucoup le coffre volet, comment est-il fabriqué ?

Quasiment un tiers de nos fabrications se composent de bassins avec coffre et volet immergé. Nous fabriquons nous-mêmes nos coffres, ce qui est unique sur le marché français. Ils sont séparés du volume de baignade, fonctionnant de manière autonome. En effet, nous les équipons de bondes de fond séparées, de refoulement séparés, de skimmers séparés, facilitant grandement leur entretien. Nous fournissons aussi les poutres polyester, qui viennent supporter le caillebotis. Elles sont fabriquées par nos soins, assemblées en usine, pour une grande qualité, ainsi qu'une grande facilité d'installation pour les techniciens. Aujourd'hui nos distributeurs apprécient beaucoup ce produit car il apporte une forte valeur ajoutée et demande très peu de travail d'installation sur le chantier. Les pièces à sceller qui reçoivent l'arbre du volet sont également assemblées en usine. Tout cela demande donc très peu de temps d'installation sur place, tout en maintenant une bonne rentabilité et une qualité supérieure. De par l'industrialisation de sa fabrication, nous avons réussi à offrir des prix très compétitifs qui conviennent vraiment aux petits distributeurs, pour des finitions qualitatives très soignées.

Le béton-maçonnerie, le béton armé

Dans notre numéro précédent (Spécial PROS n°15), nous avons abordé « les concepts de construction pour réduire vos coûts ».

A l'origine, pour construire une piscine, le béton était la seule solution. Depuis, quel chemin parcouru entre l'ouvrage béton/maçonnerie et la cuve en béton armé étanche ! Deux familles de revêtement complètent cet ouvrage piscine :

- un revêtement dépendant (adhérent) du support : enduits spéciaux, peinture, carrelage ;
- un revêtement indépendant du support : liner, membrane armée, polyester stratifié.

LE BÉTON / MAÇONNERIE

Après le coulage d'un radier béton armé, les parois sont réalisées en agglo (moellons) + pilier béton / raidisseurs (ou non) et chaînage haut en béton armé. Un enduit ciment intérieur (2 couches) assure la finition. L'agglo creux à bancher (dit « bloc à bancher ») permet de recevoir une armature et le coulage intérieur d'un béton. Certains (Stepoc,

Block Pool, Titanbloc) disposent d'une ouverture pour permettre une jonction solidaire entre paroi et radier béton lors du coulage de l'ensemble. Une largeur de ces blocs de 27 assure un coulage conséquent du béton.

L'étanchéité sera garantie par un liner, une membrane armée 150/100^e ou un polyester stratifié.

LE BÉTON ARMÉ

Alors que précédemment le béton armé était généralement mis en œuvre dans un lourd coffrage de bois récupérable (mais ferrailage et pose très longs), aujourd'hui plusieurs concepts ont révolutionné la réalisation et le coût d'une telle piscine.

• Cofreco

Ces panneaux légers de coffrage piscine sont réutilisables pour plus de 100 bassins. Leur entretien est facile et rapide. La mise en œuvre s'effectue dans un temps record. Ainsi, le coffrage et le coulage du béton armé vibré se réalisent en 1 jour, suivi du décoffrage dès le lendemain.

Pour tester ce concept moderne de coffrage fabriqué depuis 2003, Cofreco propose également des coffrages en location et vous invite à venir sur un chantier pour découvrir l'intérêt de ce matériel.

• Piscines Marinal

Il s'agit d'un module de coffrage structural intégré pour la réalisation de piscines en béton armé banché monobloc (garantie décennale).

Il est constitué de 2 grilles filtrantes en métal déployé, renforcées par des raidisseurs verticaux.

Le concept articulé de l'armature permet un transport économique du panneau en position repliée. Ainsi, 1 piscine = 1 palette.

Parois et radier béton sont coulés simultanément. L'assemblage d'une piscine 8 m x 4 m : 1 jour + coulage du béton en 2 heures.

Tous les revêtements sont compatibles (silico marbreux, carrelage, béton ciré, liner, polyester...).

• Piscines Leader Pool

Ce procédé d'une piscine monobloc en béton armé est un concept unique, conçu il y a près de 20 ans par André Buyse.

Il permet de réaliser beaucoup plus rapidement la mise en œuvre du béton pour une piscine, tant pour le coffrage que pour la mise en place des armatures.

C'est une association subtile de matériaux tels que : profil spécial et souple d'une tôle galvanisée côté terre (acidité des sols et coffrage béton), poutrelles triangulées tous les 20 cm (rigidité, stabilité des parois, liaison avec les 2 chaînages béton haut et bas), ferrailage continu bien positionné et enfin un grillage galvanisé à l'intérieur du bassin (suppression des microfissures, visibilité du coulage béton, accrochage exceptionnel de l'enduit ciment de cuvelage).

Ainsi conçu, ce bassin coulé monobloc (fond + parois + éventuellement plage) ne bouge jamais.

Cette technique permet d'utiliser une main d'œuvre pas toujours très rompue à la mise en œuvre d'un béton armé pour effectuer un cuvelage de piscine. Ce procédé simple et rapide répond donc parfaitement à des demandes variées et s'exporte dans de nombreux pays comme : la Belgique, les Pays-Bas, l'Italie, la Grèce, le Canada, l'île de la Réunion, les Antilles, l'Amérique du Sud, Dubaï... Il s'adapte à toutes les exigences de forme et convient à des projets de très grosses piscines.

Dans quelques mois, Leader Pool proposera également un nouveau procédé extrêmement intéressant pour les professionnels. Nous en reparlerons.



Cofreco



Le coffrage original de Piscines Marinal permet toutes les formes



Ce concept Leader Pool est édifiant



LE BÉTON ARMÉ PROJÉTÉ

Si les techniques mettant en œuvre un béton coulé sont les plus couramment utilisées, on rencontre également le concept du béton projeté (par voie sèche ou par voie humide).

Le leader en la matière est indiscutablement la gunité Diffazur qui, depuis 1974, rayonne sur toute la France et à l'étranger pour construire des piscines monoblocs en béton armé projeté par « voie sèche » (dite gunité) sur ferrailage.

Ce béton est projeté en continu, à très grande vitesse (500 km/h) sur un « squelette d'acier » préalablement mis en place (ainsi que le circuit hydraulique).

Il forme ainsi une coque complètement homogène et hyper résistante.

Cette technique américaine donne la possibilité d'acheminer le béton sur des chantiers distants parfois jusqu'à 200 mètres. Le béton gunité dispose à la sortie du « canon » d'une arrivée d'eau dosée selon les besoins, avant projection.

Aujourd'hui, l'incorporation des fibres renforce encore ce béton tri-dimensionnement.

Pour les revêtements « dépendants du support », Diffazur présente un grand choix exclusif : Plaster, Crystalroc, Imperial et Naturaloc, constitués soit de cristaux de marbre de Carrare, soit de micro-gravillons lavés.



Projection béton (gunité) sur ferrailage en place et blocage arrière (terre) avec nappe / bambous (Piscines Diffazur)

Connectez-vous à la source ...
POOL360

Retrouvez nos catalogues actualisés en temps réel



Commandez 24h/ 24
365 jours par an

POOL360 vous permet :

- La recherche rapide de références
- La consultation du **stock** en temps réel dans nos agences
- La recherche facile de vos **pièces détachées**
- La consultation de vos **prix** et la création de vos devis
- L'accès à des documents techniques et commerciaux
- La lecture de votre **historique** de commandes
- d'avoir un **support de vente** auprès de votre clientèle...

Info et prise en main
auprès de votre agence

SCP

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

Ne mélangeons pas piscine et paysage

Certes, la piscine et le paysage représentent une globalité finale. Mais j'observe que certains, issus souvent du paysage, souhaiteraient vendre aussitôt « un tout » à leur client.

Les moyens financiers de ces prospects seraient-ils devenus plus élevés que par le passé ? Certainement pas, au contraire.

Alors que faire ? Sachant effectivement qu'une piscine sera associée, tôt ou tard, à une plage, un gazon, des arbres, des arbustes...

Déjà, c'est beau quand dès le départ, une piscine est vendue complètement équipée d'un chauffage, d'une désinfection automatique de l'eau, d'une régulation, d'un volet roulant ou d'une couverture à barres... Autant d'investissements que beaucoup de clients souhaitent. Mais, vous le savez, lors du projet, il faut parfois composer, répartir ces équipements sur un certain temps pour permettre à votre client de pouvoir financer progressivement cet ensemble.

Certes, il y a quelques rares cas où la piscine et tout son environnement se réalisent en une seule fois. Tant mieux mais combien de chantiers se présentent ainsi à votre entreprise chaque année ?

Parlons vrai. On parle bien de ce que l'on connaît bien

Aussi, je me dois de vous parler de ma propre expérience. Ne voyez pas là un orgueil débordant, un ego insupportable. Ceux qui me connaissent bien savent combien je suis à l'opposé de cela. Mais vraiment, mon parcours professionnel a permis de mesurer les limites dangereuses du « tout piscine » en une fois.

Après un premier parcours dans une multinationale comme Ingénieur agricole et chargé entre autres du lancement de la gamme KB Jardin, j'ai créé une entreprise d'espaces verts et d'une branche tennis (sols poreux). Ce fût par la création de 12 à 15 pièces d'eau paysagères que l'idée me vint de rentrer dans un réseau de la piscine où j'appris ce nouveau métier (Ondazur).

C'est ainsi que je réalisais un exceptionnel chantier, pour un grand promoteur lyonnais avec : un espace vert (avec jeux d'enfants) sur plus d'un hectare, 5 tennis, une piscine de 25 m de forme libre et une pataugeoire



A Jaujac (07), une réalisation paysagère Audigier Piscines 19 m x 6 m, membrane armée gris clair (y compris pièces à sceller), débordement de 17m avec bac tampon sous piscine

de 8 m de diamètre. L'entreprise représentait alors 48 personnes (pas 50 pour éviter l'obligation d'un Comité d'Entreprise !).

Malgré une réussite indiscutable, grâce à des équipes de qualité et très spécialisées, cela représentait trop de tracas, trop de dispersion, trop de soucis financiers. L'opportunité de pouvoir acheter une grande station essence désaffectée (et très bien située) pour créer un point de vente piscine fit tout basculer sur mon orientation piscine : suppression des autres activités, espaces verts et tennis, réduisant ainsi l'effectif du personnel à 22, 23 personnes sélectionnées.

Quel soulagement, y compris pour ma vie privée et mes finances !



Voici un exemple tout simple qui plaît beaucoup : à la mise en route offrez ce grand pot plastique équipé d'un point lumineux (avec terreau et géranium lierre en place). Effet exceptionnel la nuit en bordure de piscine

Mais, l'expérience passée du jardin me piégea parfois. En effet, les clients piscine en voulaient plus. Certes, je ne pouvais m'empêcher lors de la vente

d'un projet, d'introduire l'esprit d'un environnement futur de qualité par rapport au reste du terrain souvent un peu négligé. Mes clients en profitaient en me sollicitant pour que je leur apporte encore plus !

Cela pouvait aller jusqu'à prolonger gratuitement des prestations supplémentaires. Ainsi, un jour, après avoir achevé une très belle piscine (plage incluse) de 12 m x 6 m, le client exigea, avant d'accepter de payer le solde des travaux, qu'après la mise en forme sur place des terres de fouille, on procède gratuitement à l'engazonnement sur plusieurs milliers de m².

Ce furent également des dimanches matins, où, en présence de toute la famille, je devais réfléchir avec eux à l'ensemble du futur environnement alors que je ne faisais plus ces chantiers.

Le marché a évolué

Oui bien sûr, les terrains sont souvent plus étroits, le budget aussi. Mais ce budget par exemple : savez-vous qu'autrefois la vente d'un chauffage, d'une couverture n'était pas évidente, du moins à la signature du marché. J'ai parfois eu du mal à vendre au départ une simple couverture solaire à bulles avec enrouleur !

Cessons de dire aussi que de temps à autre les piscines étaient implantées loin de l'habitation (donc un lieu de vie avec son environnement moins prioritaire). Rappelons que la réglementation sur la sécurité des piscines remonte à la loi du 3 janvier 2003 suivie rapidement de décrets d'application. Cela engendra en premier de positionner les piscines à proximité de la maison (surveillance / sécurité des enfants). Toutes mes piscines ont toujours été conçues ainsi : plus près d'un futur local technique (ou garage), d'une chaudière pour raccorder un échangeur de tem-

pérature (à l'époque peu de pompes à chaleur), plus près d'un barbecue fixe, d'une terrasse de la maison (réduisant la surface de la plage), raccordement à l'égout, etc.

L'argument de toute la profession était d'avoir la piscine près des lieux d'habitation pour en profiter (y compris pour la sono, la télé et... le téléphone fixe !).

Pourquoi « mélanger » dans la tête des vrais professionnels de la piscine, la partie paysage ?

C'est clair, l'enseignement du BP des Métiers de la Piscine n'est pas celui du paysage. Deux métiers très vastes, pointus si l'on n'est pas un bricoleur touche-à-tout. Le paysage a aussi ses propres formations.

L'erreur est d'encourager le paysagiste à devenir également un piscinier compétent. Certes, pour les fabricants c'est incitant : ce sont 2-3 filtres de plus à vendre ! Mais combien d'impayés, de faillites connaît-on, issus de ce mélange bricolé : piscine et paysage. Réfléchissons un peu. Face à un petit emplacement, une petite piscine super équipée (voire une mini-piscine), une petite plage, pourquoi pas le reste ?

Mais l'addition de tout cela devient un gros budget, que ne pourra peut-être pas supporter le client qui n'est plus de cette classe fortunée d'avant. Alors le « binôme » piscinier / paysagiste va rogner sur tout pour convenir aux finances du client et décrocher le marché. La première qui va en souffrir : c'est la piscine par une mauvaise prestation.

Rappelez-vous, si le paysage n'impose qu'un an de garantie sur la reprise des végétaux, la piscine c'est 10 ans ! Ainsi en bricolant, c'est la profession des métiers de la piscine qui en supporte les conséquences désastreuses pour le futur « bouche-à-oreille ».

Non, le client comprendra très bien, si on sait lui dire, la spécificité de chaque spécialiste. Certes, quelques entreprises ont la structure, l'organisation, l'expérience pour conduire un tel projet jusqu'à l'aménagement des abords. J'en connais même qui assurent l'automatisation du portail !

Alors, comment vendre sa piscine dans un contexte actuel du « tout-en-un » ?

Encore une fois, ce n'est pas nouveau, mais c'est vrai, l'exigence des clients

est de plus en plus présente. Leur « superficialité » les conduit justement à se faire piéger par nombre de « bricoleux » qui ne sont ni de bons paysagistes, ni de bons pisciniers. Comme moi, vous en connaissez certainement, ceux qui rapidement mettront « la clef sous la porte ». Fabricants, adhérents de la FPP, pensez-y.

Voilà où la qualité du vendeur fera toute la différence. Relisons ensemble un récent propos écrit par notre ami Patrick Sanchez (un très grand spécialiste de la vente d'équipements techniques) où, dans sa récente chronique de Spécial PROS, il précise : « Il y a encore peu de temps, le critère de choix pour un client, était le savoir-faire et seulement le savoir-faire. On faisait appel à « l'artisan du coin » et cela pour toujours. Le fils de celui-ci continuait d'exercer à la retraite du père et ainsi de suite... Le commerçant, lui était beaucoup moins bien perçu. Bien que la société de consommation ait bousculé tous ces schémas, ils traînent encore au fond de notre inconscient et nous serons immédiatement attirés, rassurés par le savoir-faire, ou du moins ce qui en a l'air !... »

.../...

Le débordement

O-VIVA





Laissez déborder vos sens...

DEVENEZ PARTENAIRE



Développez vos ventes - oviva.fr

C'est une piscine que vous voulez vendre ou autre chose ?

Lorsque le client vous consulte, c'est de toute évidence pour réfléchir et concevoir son projet de piscine. Quel budget initial ? Dans son esprit au départ : « voyons combien je vais investir dans ma piscine » ? Dans un premier temps, c'est sur son terrain, avec lui, qu'on va réfléchir où l'on va mettre « le bébé ». L'état des lieux, la surface, les plantations existantes, la bonne orientation vis-à-vis du soleil, les distances règlementaires vis-à-vis des limites de propriété, l'emplacement du futur local technique... que de choses auxquelles il faut penser avec le client ! Votre savoir-faire doit déjà le rassurer. La deuxième étape est sur la table de salle à manger où, ce qui sera la future piscine prend déjà « sa forme »,

avec bien sûr la plage intégrée. Est-ce le moment de réfléchir aussi aux arbres et arbustes, muret, escalier, haie persistante, poteries, éclairage... ? Certainement pas.

Mais votre force est de vous appuyer sur des relations professionnelles sérieuses et compétentes qui, le moment venu, prendront ensuite la relève pour compléter ce futur cadre aquatique. Mais seulement : « le moment venu » pour que les budgets suivants ne tuent pas votre devis piscine.

Vous apparaissez alors comme le compétent « coordinateur global » des travaux qui libère votre client de tous ces soucis techniques. Rares sont les entreprises de piscine qui, à elles seules, gèrent cet ensemble. Par expérience,

je peux dire que c'est généralement au détriment du développement de votre activité première qu'est la piscine. Il en est de même si vous êtes paysagiste.

En conclusion

Je pense que je me devais de vous écrire ces propos pour aider mes amis et camarades à y voir plus clair. Ce nouvel espace aquatique créé par vous ne pourra être définitivement apprécié par votre client que, lorsqu'entre autres, tous les compléments paysagers auront également pris leur place. Mais là, c'est un autre marché qu'il faut totalement dissocier.

Guy Mémin



Patrick ROCHE

Patrick ROCHE
Piscines Roche,
Bidart (Pyrénées
Atlantiques)

« Concevoir l'intégration d'une piscine sur un terrain nécessite tout d'abord une réflexion d'implantation, cohérente, pérenne et adaptable à l'environnement du site. Il faut donc des professionnels pour définir avec le client, tous les paramètres de son projet en s'attachant tout d'abord à une implantation réussie, à la qualité de la construction, son revêtement, ses

équipements et sa finition. Il faut prévoir en parallèle le réaménagement esthétique de l'environnement qui sera à envisager par des spécialistes tels que paysagistes, jardiniers ou, le client lui-même s'il en a la compétence.

Il faut que l'espace de la piscine soit un coin de terre qui sourit, pour une réelle amélioration de l'habitat et du loisir à domicile. Un espace de vie complémentaire, de détente (sans oublier sa sécurisation).

Il faut aussi bien fixer avec le client, le ou les budgets, pour éviter tout conflit et des surprises désagréables.

On s'engage pour une réalisation durable et utile qu'il ne faut pas rater. Il y

a certes le prix mais aussi, bien plus important : le résultat et les garanties de bonne fin des travaux.

L'expression : « En avoir pour son argent » prend tout son sens ici. Une piscine est une affaire sérieuse à confier à de vrais spécialistes ayant le savoir-faire, l'expérience et toutes les garanties.

Respirer, plonger, nager c'est plus qu'un parfum de bonheur, c'est une qualité de vie... avec en prime le bonheur et la santé.

Mes 40 années de piscines et responsabilités dans notre métier m'ont permis de mesurer l'importance de la réflexion et de la gestion au quotidien. Il y a les chiffres mais surtout la réalité ! »



Jean-Michel CAU

Jean-Michel CAU
A LA PISCINE NATURELLE, La Garde (Var)

« À propos du mélange piscine ou paysage et paysage et piscine, je me permettrais de commencer par une parabole. Depuis plus de 40 ans je réalise des piscines. Pendant près de 30 ans, les terrassements de nos clients ont été réalisés par des terrassiers professionnels possédant tous des tractopelles (moitié tracteur, moitié pelle). Enfin au bout de ce laps de temps on s'est aperçu qu'en fait ce moyen opérationnel n'était ni un bon tracteur ni une bonne pelle et nous en sommes venus à une nouvelle génération de pelles et de chargeurs (type Bobcat), beaucoup plus efficaces et beaucoup plus professionnels.

Il en va exactement de même des pisciniers paysagistes et des paysagistes pisciniers.

Sur les différents et nombreux exemples que j'ai pu rencontrer, il y a toujours eu, soit la piscine, soit le paysage qui l'emportait au détriment de l'autre partie.

C'est ce que l'on appelle "le cœur de métier". Aussi tant "qu'à parler vrai" autant dire que, surtout par les temps actuels, nous sommes très contents de signer un contrat pour la piscine, puis dans un second temps ce que j'appelle la "repassée d'accompagnement", on peut orienter les clients vers "des plus".

Personnellement, j'amorce toujours cette prolongation par des propos sur l'éclairage du bassin et des extérieurs périphériques à la piscine. En effet, passer des gaines et des câbles autour de l'ouvrage peut aller de pair avec notre installation d'hydraulique et par-là même, au moment de la discussion, cela peut permettre de mesurer quel est le degré d'ouverture des prospects vers un aménagement paysager.

Effectivement, dans une époque où la course fondamentale est celle du prix, il n'est pas opportun de couper la branche sur laquelle on se trouve en faisant des extensions supplémentaires en plus du projet et du devis de base de la piscine.

En tout état de cause, il est essentiel d'agir avec un grand discernement auprès de nos prospects qui sont de plus en plus "pointus" (consultation des forums sur internet), de plus en plus "méfiants" et de plus en plus regardants sur la globalité de leur investissement. D'ailleurs la piscine est forcément "le diamant". L'aménagement paysager, extrêmement important néanmoins peut être considéré comme "l'écrin" du bijou. Or c'est par la piscine qu'il faut toujours impérativement et chronologiquement commencer.

Bien sûr qu'il y a des exceptions et des variables à mon propos, aussi, lorsque je me trouve vraiment dans une situation de potentialité piscine + jardin paysager, je me débrouille pour marquer mon contrat piscine le mieux et le plus vite possible en indiquant les coordonnées d'un jardinier paysagiste de grande qualité et qui peut, parmi ces 3 ou 4 partenaires dont nous disposons, venir compléter et poursuivre cette opération. »

Philippe AUDIGIER

Audigier Piscines, Aubenas (Ardèche)



Philippe AUDIGIER

« Constructeur de piscines depuis 45 ans, nous avons choisi d'accoler la formule « créateur de bonheur » à notre identité AUDIGIER Piscines. Et le choix n'est pas anodin !

Lorsque des clients potentiels viennent nous consulter, nous passons toujours un long moment à les interroger sur leurs souhaits. Bien que le marché de la piscine ait fortement évolué depuis nos débuts, cela reste un projet de construction et de bien-

être important dans la vie d'une famille, d'un couple, ou d'un hébergeur professionnel du tourisme.

De cette première phase d'échanges débouche un « cadrage » : type de bassin, forme, emplacement, choix des équipements et connexion avec les espaces de vie intérieurs.

L'adjonction d'une piscine est une volonté de :

- créer un espace de bien-être, de loisirs et de convivialité au sein du foyer
- valoriser son bien immobilier
- monter en gamme (pour les professionnels du tourisme).

Lors de la première visite sur place, de nouvelles idées peuvent apparaître. Chacun de nos devis détaille les travaux poste par poste, ainsi que les équipements.

Fréquemment, nos clients font réaliser le bassin, mais attendent pour ajouter la plage. Le terrain est alors engazonné la première année jusqu'à ce que l'idée évolue (le budget aussi) et que les aménagements extérieurs viennent naturellement s'ajouter au projet.

Il importe de tenir compte du contexte économique et des budgets souvent serrés. Il est, mieux d'attendre deux ans pour réaliser une plage en pierre naturelle plutôt que de poser des dalles premier prix qui ne collent pas obligatoirement avec le rêve du client.

Il me semble essentiel aujourd'hui d'avoir une équipe suffisamment professionnelle pour assurer le chantier du terrassement jusqu'à la mise en eau.

Notre entreprise réalise sans sous-traitants : le terrassement, la construction de piscine (béton, bois ou coque), le local technique (cela peut aller de la pose d'un local enterré de chez GA, à un pool house en bois de chez Wood-line), ou encore un local en moellons ou en pierres), la filtration, la pose de margelles et de plages, la pose du liner ou de la membrane armée, la pose du volet, de la couverture ou d'un abri.

C'est rassurant pour le client qui sait ainsi, que les différents corps de métiers ne se renverront pas la balle en cas de problème ou de retard.

C'est l'une des questions essentielles de notre métier qui a fait que je me suis également investi dans la formation des apprentis BP des Métiers de la Piscine depuis plusieurs années. C'est l'occasion d'apporter à des jeunes qui forment la relève, les connaissances de base indispensables à leur future activité.

On leur explique les spécificités de la construction d'une piscine (génie civil) et les compétences essentielles (hydraulique, construction, électricité, électronique, chimie de l'eau) nécessaires à sa maîtrise.

Aussi lorsque l'environnement paysager de l'espace baignade est abordé, nous renvoyons toujours vers un professionnel paysagiste qui maîtrise les volumes, les espaces à privilégier, les perspectives et la connaissance des végétaux.

Nous dirons « à chacun son métier ! »

La Référence Qualité, & LE Service Client

POLYTROPIC
Le chauffage de piscine

Des gammes de pompes à chaleur piscines de 4 et 90 kW

- Qualité : Certification
- Performance : Puissance & COP certifié
- Silencieuse : Isolation phonique de série
- Garantie de 3 à 5 ans* : avec déplacement du technicien sur site

*Soumis à condition

HOTLINE
04 78 56 93 96

Contactez-nous :

- Email : polytropic@polytropic.fr
- Tél : 04 78 56 93 97

www.polytropic.fr

AQUAVIA

Nouveaux spas Wave et Sunset, avec circuit complet d'hydromassage

Aquavia Spa présente deux nouveaux modèles de spas, Wave et Sunset, au design intérieur identique, mais se distinguant par leur habillage et leur finition.



Modèle Wave

Le spa Wave fait partie de la gamme Exclusive, avec un habillage luxueux, doté d'une finition en Solid Surface blanche combinée à une finition HPL, de couleur Enigma. L'habillage est éclairé par le dessous pour un effet de lumière diffuse très esthétique et avant-gardiste (option Pure Line Lighting).

Le spa Sunset quant à lui intègre la gamme Premium, proposé dans les mêmes habillages que la série : un meuble sans vis au design exclusif, disponible dans 3 finitions de différentes couleurs.

La cuve du spa a été conçue pour procurer une grande liberté de mouvement au baigneur, avec des formes douces et confortables et différents niveaux de profondeur pour en profiter assis ou allongé.



Modèle Sunset

Pour ces 2 nouveaux spas, l'espace intérieur est ample, proposant 6 positions de massage distinctes.

Ses places sont équipées au total de 68 jets permettant de masser chaque partie du corps : dos, bras, jambes et pieds. L'aéromassage, via 12 buses d'air, participe à détendre les muscles du dos et à la relaxation générale.

Le modèle Sunset offre une option de massage professionnel : le Flexible Massage, un massage séquentiel délivré sur l'un des sièges du spa, avec des jets de massage connectés à un dispositif parcourant l'ensemble du dos et des jambes.

L'utilisateur peut choisir parmi 10 programmes prédéfinis et configurer la vitesse de son parcours.

aquviaspa@aquviaspa.com / www.aquviaspa.com

Camylle
LE PARFUMEUR DU SPA
TOUT SPA PERTINENT MÉRITE
WWW.CAMYILLE.COM

ESSENCE DE HAMMAN - LAIT DE BURLINÉO - NUAGE - VELOURS DE SPA - VOILE DE SAÏNA - PUR MASSAGE

LABORATOIRES CAMYILLE - TÉL : +33 (0) 387 023 814 - CONTACT@CAMYILLE.COM

T&A

Lame de couverture anti-algues

A l'occasion de ses 20 ans, T&A a complété sa gamme de lames polycarbonate par une **nouvelle lame anti-algues.**

Si les lames solaires sont d'une performance incroyable pour chauffer l'eau de la piscine, le développement d'algues dans la chambre liant les lames entre elles restait jusqu'ici inévitable.

Pour pallier cela, T&A lançait en début de saison 2015 une toute nouvelle génération de lames solaires : la lame solaire transparente avec fond noir et la lame Look Alu occultant la condensation.

Ces lames, plus grandes, permettent de mieux chauffer et isoler la piscine, à hauteur d'environ 15 % en efficacité.

La nouvelle lame offre, comme les autres lames du fabricant, la possibilité d'être enroulée dans les 2 sens, un bouchonnage siliconé, le système de décrochage rapide et sans outils, une installation par enfilement ou par clipsage et une surface bombée pour faciliter l'écoulement de l'eau.

Les améliorations portent sur une quatrième chambre étanche, dont la fonction est de bloquer les UV et stopper le développement d'algues.

Par ailleurs, la lame bénéficie d'une résistance augmentée grâce à l'épaisseur élevée de sa paroi.

Les lames polycarbonates sont proposées par le fabricant belge depuis 5 ans maintenant. Leur résistance mécanique accrue (4 fois plus résistante qu'une lame PVC), l'augmentation de leur durée de vie de 50 %, leur point de déformation situé à 130°C, contre 70°C pour les lames PVC, apportent un confort et une qualité reconnus par les utilisateurs depuis plusieurs années.

La garantie est de 3 ans sur toute la gamme.

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

hth

Plus de choix pour les produits hth

hth présente une série de nouveaux produits Piscine et Spa pour la saison 2016.

Maxitab ACTION 5 Easy



Dans la famille des produits « Chlore stabilisé », la marque ajoute **Maxitab ACTION 5 Easy, le premier galet de chlore en sachet hydrosoluble du marché**. Cinq actions en un seul galet : désinfectant, anti-algues, clarifiant, floculant et stabilisant. Fruit de la R&D hth®, le film a été conçu de manière à être résistant au chlore et à permettre au consommateur de manipuler le produit en toute sécurité, sans contact direct avec le chlore. Le galet de 200 g, à dissolution lente et sans résidu, est conditionné en sachet individuel hydrosoluble. Pour un stockage optimisé, le produit est disponible en seau carré de 5 kg. Le traitement préconisé est d'un galet pour 25 m³ d'eau, tous les 7 à 10 jours.

Maxitab ACTION 6



Dans la même famille de produits, **Maxitab ACTION 6 Spécial liner se décline désormais en conditionnement de 1kg**. Le galet bicouche aux 6 actions, chlore choc, anticalcaire, désinfectant,

anti-algues, floculant et stabilisant, sans sulfate de cuivre, est composé de 50 g de chlore choc, pour optimiser la désinfection du filtre en plus de celle du bassin. Disponible en seau carré de 5 kg, il est facile à stocker et à présenter en linéaire. Il est recommandé d'utiliser un galet pour 25 m³ d'eau tous les 7 à 10 jours.

La gamme de produits « Equilibre de l'eau » s'enrichit d'une nouvelle **trousse d'analyse**, permettant d'analyser manuellement 3 paramètres à maîtriser impérativement pour le bon équilibre de l'eau de baignade : le chlore, le pH et le TAC.

Trousse d'analyse



hth® Spa



Quant à la gamme de produits dédiés au spa, elle voit l'arrivée d'un **nouveau parfum exotique, hth® Spa Parfum Monoï**. En plus des 9 fragrances déjà proposées par la marque, et de son étui de berlingots de 4 parfums, cette dernière senteur est aussi conditionnée en flacon de 200 ml.

Ces parfums sont sans alcool, sans conservateurs, non gras et non moussant, n'irritent pas les yeux ni la peau et n'altèrent aucunement les équipements du spa.

hotlinepiscine@lonza.com / www.hthpiscine.fr



Découvrez le nouveau pilote automatique de la piscine
Discover the new pool autopilot

METEOR



Interface LCD intuitive
Intuitive LCD user interface

Eclairage : 100 ou 300W
Light power supply 100 or 300W

Nombreuses fonctionnalités
Many features

Commande déportée en option
Long-distance control (optional)

Contrôle identique au Meteor
Same user interface than Meteor

Application smartphone
Smartphone app

La **nouvelle** génération de coffret Meteor conserve la **simplicité** d'utilisation et d'installation du premier Meteor tout en apportant de nouvelles fonctionnalités destinées à **faciliter** le contrôle de la piscine par l'utilisateur final.

The **new** control panel generation is still providing an **easy** operation with a comfortable installation. Latest features will make the control of the pool by the end user **easier**.



Plus d'informations :
More information:



www.cei.fr

PROCOPI

Optimisation du réseau hydraulique

La gamme de filtres à sable RTM Excellence side de Procopi a été développée pour une optimisation hydraulique de la piscine. Parmi les nouveautés Procopi en 2016 figure le modèle RTM Excellence 500, de 500 mm de diamètre. Ce filtre est idéal pour les piscines avec un débit inférieur à 10 m³/h. Il est équipé d'une vanne multivoie 1" ½ pré montée, avec raccords de liaison collés. Il est doté d'un grand couvercle de 250 mm de diamètre, transparent, sans filetage, avec purge d'air.

Le manomètre paramétrable est à monter sur la vanne.

La purge basse de 50 mm de diamètre est pourvue d'une crépine dévissable de l'extérieur. On peut lui connecter un tuyau de vidange via un raccord cannelé de 38 mm. Le réseau intérieur du filtre, entièrement démontable est en diamètre 63 mm.

La crépine de filtration est dotée de 6 branches à haut débit linéaire, avec purge automatique. Le montage et l'entretien sont simples. Le collecteur supérieur peut opérer une rotation à 90°.

marketing@procopi.com / www.procopi.com



GENERATION PISCINE

Une piscine coque originale

Le fabricant de piscines polyester Génération Piscine vous présente le modèle Port-Cros, une piscine coque à la forme originale. Arrondie, avec son très large escalier roman, cette piscine offre un espace de nage et de loisirs très pratique, avec son fond plat d'1,50 m et son étroite banquette en prolongement de l'escalier, sur toute une longueur. Ce modèle élégant possède des dimensions généreuses de 10 m x 4,30 m et peut se voir ajouter l'option débordement. La piscine est livrée avec son kit de filtration comprenant une pompe (1,5 cv), un filtre à sable, des buses de refoulement, une prise balai, une bonde de fond et de sécurité. Sont également fournis le matériel d'entretien, brosse à paroi, épuisette, balai aspirateur, tuyau flottant, manche télescopique, trousse d'analyse,



et 2 projecteurs. En option, la coque est disponible au choix en beige, gris, bleu ou blanc. **Fabriquée en France, comme tous les modèles du fabricant, la Port-Cros bénéficie de la garantie décennale par capitalisation.** Margelles et accessoires permettent une personnalisation de la finition de la piscine.

contact@generationpiscine.com

www.generationpiscine.com

FLUIDRA

Kit de traitement pratique, pré-dosé selon la taille de la piscine



Fluidra propose dans sa gamme de produits CTX Professionnel, le kit de maintenance pour un traitement longue durée de l'eau de piscine. Il est destiné à une désinfection choc et de longue durée, comprenant flocculant, stabilisant, clarifiant et anti-algues. Ce kit très pratique a été conçu pour les bassins contenant jusqu'à

60 m³ d'eau, pour une durée d'utilisation variable selon le volume d'eau. Il contient 8 multi-doses désinfectantes et 2 litres d'Algastop multifonction ultra concentré. Avec son packaging esthétique et compact, le produit est facile à disposer en rayon. Seule la régulation du pH doit être corrigée.

Dosage par semaine :

Bassin jusqu'à 30 m³ pour 2 mois :

- Algastop multifonction ultra 250 ml
- 1 sachet multi-doses

Bassin jusqu'à 60 m³ pour 1 mois :

- Algastop multifonction ultra 250 ml
- 2 sachets multi-doses

marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr

Exigez l'excellence !

DARK PROTECT
REVÊTEMENT DE PROTECTION

Panneaux en acier galvanisé avec revêtement époxy pour pisciniers exigeants.

POOL CONSULT
100, Rue des Banquets 84300 Cavailon France
Tél. : 04 90 06 04 98 / Fax : 04 90 06 05 42
poolconsult2@gmail.com

CCEI

Les éclairages à LED évoluent

CCEI continue de faire évoluer sa gamme d'éclairages pour piscine, toujours en recherche de plus d'efficacité et de fiabilité.

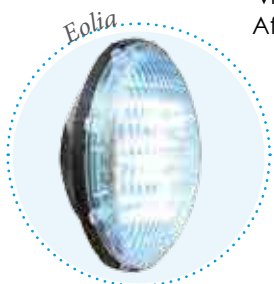
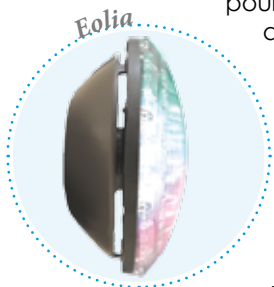
Etanchéité de l'ampoule, usure des LED, diffusion de la lumière sont autant de points clés dans la création de ces éclairages spécifiques. Afin de répondre à la demande de ses clients, son objectif est d'aller plus loin en termes de puissance et de durée de vie des projecteurs.

Afin de pallier le problème de forte chaleur produite par les LED présentes dans les projecteurs, accélérant leur usure, **le fabricant a opté pour un nouveau système de refroidissement des projecteurs.**

Ce dernier permet d'en réduire plus efficacement la chaleur, par une meilleure dissipation thermique, augmentant ainsi la durée de vie des LED.

Les projecteurs proposés dans l'offre CCEI visent plus de performance. Ils utilisent les dernières technologies de LED, plus lumineuses, offrant un flux lumineux de 4 400 lumens, pour 44 W. Les projecteurs de cette puissance fournissent ainsi un éclairage quasi-similaire aux projecteurs de 100 W (6 600 lumens), consommant deux fois moins en énergie.

L'entreprise lance également son nouveau système de pilotage à distance intuitif, BRiO RC+, destiné à piloter plusieurs projecteurs synchronisés, parmi un choix de 11 couleurs fixes et 8 séquences lumineuses.



L'utilisateur peut en outre, depuis une application smartphone, gérer ses éclairages, et peut visualiser directement sur le coffret la couleur de l'éclairage en fonction.

Ces nouveaux systèmes sont déjà disponibles sur les projecteurs à LED 40 W monochromes et 30 W multicolores de la gamme CCEI.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

Retrouvez toutes les
NOUVEAUTÉS
de la profession
TOUS LES JOURS
sur europapoolnews.com

A photograph of a wooden lounge chair with a footrest, positioned on a pool deck. In the background, there are two award medals: a pink one for 'Piscine GLOBAL' and a blue one for 'WINNER TOP 100'.

Fauteuil infrarouge mobile
Allo Confort PLUS®

HOLL'S
COMFORT DESIGN SAUNAS

UNE OFFRE INNOVANTE !

- Innovation mondiale :
1^{er} fauteuil infrarouge mobile
- Panneaux infrarouges en fibres de carbone
- Température réglable grâce à sa télécommande à affichage digital
- Inclinaison et accoudoirs réglables

UNE GAMME COMPLÈTE DE SAUNAS HAUT DE GAMME

Allo Prestige Ecolo Alto Sei

Three different models of high-end saunas are shown: Allo Prestige (a small cabin with a window), Ecolo (a larger cabin with a red interior), and Alto Sei (a large, modern sauna with a glass door).

By **Poolstar**
Votre Partenaire Piscine & Bien-être
www.poolstar.fr

POOL TECHNOLOGIE

Changement de look des packagings

Pour cette nouvelle saison, **POOL TECHNOLOGIE renouvelle le packaging de ses gammes Mini, Just et Premium.** Celui-ci affiche un design épuré, plus moderne, et devient multilingue (français, anglais, allemand, espagnol, italien et portugais).

Ce nouveau format prend des allures de PLV et offre un argument

de vente par son attractivité et sa praticité.

Visuellement, le code couleur

créé pour chacune des gammes,

vert, orange et bleu, est

facilement

visible et identifiable en magasin.

Ce nouveau packaging réunit l'essentiel des informations techniques à apporter au client, synthétisées de manière claire et précise :

fonctionnalités principales (type d'appareil, consommables inclus, dimensions, volumes etc...); avantages du produit et pièces garanties.

Cette évolution se veut un coup de pouce pour les professionnels, afin de faciliter leurs ventes et habiller les magasins de manière moderne et esthétique.

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com



OCEDIS

OCEDICIEL nouvelle version, au plus près du client

Depuis plusieurs années Ocedis met à la disposition de ses clients un logiciel destiné à accompagner les professionnels dans le traitement de l'eau des piscines de leurs clients.

En 2016, OCEDICIEL évolue et présente une nouvelle version améliorée, combinée avec le SPIN LAB, pour

une analyse de l'eau fiable et instantanée. En effet, vous pouvez insérer jusqu'à 9 paramètres d'analyse, qui seront

intégrés directement dans le logiciel, afin d'obtenir une ordonnance de traitement appropriée, avec les différentes

étapes du traitement et les produits préconisés. **Toutes les données mails et historiques d'analyse sont conservées,**

apportant une véritable valeur ajoutée à votre relation clients.

L'utilisateur se laisse guider dans un menu ergonomique

très fluide, afin de recueillir les informations

nécessaires à l'analyse. La prescription est ensuite

directement envoyée par email au client, ou exportée au format pdf ou html.

Dans cette nouvelle version du logiciel, de nouvelles fonctionnalités ont été ajoutées

afin de répondre au mieux aux problématiques des clients. Pour mettre à jour votre version d'OCEDICIEL

avec l'application WaterLink Connect (le Spin Lab) ou la télécharger, retrouvez toutes les instructions en ligne sur

www.eurospapoolnews.com/nouveautes_piscines_spas-fr/50894.htm

info@ocedis.com / www.ocedis.com



Abrinoyal

La qualité est notre engagement

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

Recherchons revendeurs sur toute la France

Abrinoyal - Z.A. Saint-Denis / Les Lucs - 85170 SAINT-DENIS-LA-CHEVASSÉ
Tél. 02 51 08 85 39 - www.abrinoyal.com

CCEI

La piscine en mode automatique

Afin de faciliter la tâche des propriétaires de piscine, dotés de piscines équipées d'appareils de plus en plus nombreux,

CCEI lance la nouvelle génération de Meteor, permettant de gérer simultanément de nombreuses fonctionnalités du bassin avec un seul coffret.

La gestion peut s'effectuer sur l'appareil-même ou depuis un

smartphone, via une application Bluetooth, à partir de n'importe

quelle pièce de la maison. Meteor peut également se piloter

par un boîtier déporté, installé sur la terrasse ou dans le pool house.

Cette nouvelle version permet de contrôler et protéger la pompe de

filtration, selon la température de l'eau, de gérer le niveau d'eau du

bassin, l'alimentation des éclairages

subaquatiques (pilotage des couleurs des projecteurs BRIO RC+

parmi 11 couleurs ou 8 animations), ou encore le chauffage et le

robot nettoyeur. L'utilisateur peut également programmer les plages

de fonctionnement de tous ses appareils.

Cet équipement concourt ainsi à la réduction des dépenses en électricité et au prolongement de la durée de vie des équipements, sollicités dès lors à bon escient.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr



WELTICO

Pièces à sceller Design de couleur



En 2016, WELTICO propose ses pièces à sceller, de la gamme Design, en plusieurs coloris, adaptables aux couleurs tendance de revêtement de piscine.

Sa ligne de produits au design moderne, comprend aujourd'hui notamment l'écumeur A800 à large meurtrière de dernière génération, permettant une mise en place au plus près de la margelle, des projecteurs carrés, des refoulements carrés, ainsi qu'une bonde de fond carrée.

Le fabricant produit dans son usine de Grenoble une gamme complète d'éclairages LED design pour piscines.

Ces pièces à sceller ainsi que l'ensemble de sa gamme de pièces à sceller sont désormais disponibles en blanc, bleu, sable, gris et anthracite, ainsi qu'en inox 316L.

contact@weltico.com / www.weltico.com

POOLSTAR

Les pompes à chaleur Premium disponibles en triphasé

Poolstar présente la gamme de pompes à chaleur Poolex Triline PREMIUM, déclinaison de la Jetline PREMIUM, en triphasé, plus performante et adaptée aux grands bassins.

Elle se décline en effet en 4 puissances, de 15 à 32 kW, pour des bassins contenant jusqu'à 220 m³.

Pour assurer une meilleure performance, les pompes ont été pourvues d'un compresseur scroll ultra performant, d'un échangeur en titane avec membrane antigel breveté, et d'une large surface d'évaporation en aluminium hydrophile, allongeant également leur durée de vie. Leur large ventilateur silencieux, leur boîtier anti-vibration et leurs fixations sur Silent-Block, permettent une émission sonore à 10 m de seulement 36 dB !

Côté utilisation, les pompes à chaleur intègrent une interface de programmation tactile simplifiée, avec le nouveau système Touch&GO offrant un menu intuitif. Leur design vertical, avec coque en ABS renforcé anti-UV offre un encombrement minimal. Tandis que maintenance et installation sont facilitées par la façade avant démontable, permettant un accès aisé aux différentes pièces. Ces pompes sont conçues pour fonctionner en toute saison, jusqu'à des températures de -10°C.

Poolstar offre une garantie de 3 ans sur la pompe à chaleur, 5 ans sur le compresseur, et à vie contre la corrosion sur l'échangeur en titane.

Le Directeur Commercial, Emmanuel ATTAR, explique : « Notre gamme Jetline Premium est un réel succès. Nos revendeurs attendaient avec impatience la sortie de notre offre en triphasé. Nous avons conservé ce qui fait le succès de nos PAC : performance, fiabilité, silence et rapport qualité prix imbattable ».

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

Happy Bike

EXCLUSIVEMENT RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS

Waterflex
Water Fitness Experts

**EN COULEUR
C'EST PLUS FUN !**

- Vélo aquatique à résistance hydraulique
- 4 Points de réglages en hauteur : Selle, guidon, pied avant et pied arrière
- Roues easy-roll silicone anti-rayures
- Pédales AquaSpeed à sangles fixes
- Patins de stabilité en silicone
- Inox de qualité marine AISI 316L

DISPONIBLE EN 3 COLORIS

ORANGE COBALT FUCHSIA

Poolstar
Votre Partenaire Piscine & Bien-être
www.poolstar.fr

ASCOMAT

Filtration prémontée sur palette

ASCOMAT lance la **PALBOX**, un concept pratique et intelligent, qui va séduire professionnels et particuliers. **L'idée : une palette, un fond en PVC de 1,20 x 1 m x 1,54 m de hauteur, équipée dans les ateliers du fabricant d'une filtration complète.** La filtration comprend une sélection rigoureuse de matériels de qualité : un filtre, une pompe, un système de traitement d'eau, 2 collecteurs et un bypass pour le chauffage. Le tout, testé (à l'air), monté et fixé en atelier sur la palette, est prêt à être raccordé au bassin. Trois versions sont proposées pour un gain de temps et de place à l'installation en local technique.

La Swim Box est le modèle écologique, compact, composé d'un filtre à éléments SwimClear, une pompe à vitesse variable Max Flo XL VSTD, un électrolyseur Aquarite Pro avec module pH/Redox et un coffret électrique Full options*.

La Sand Box présente un système de filtration compatible avec le sable ou le verre, composée d'un filtre Série Pro de 14 m³/h avec sa charge filtrante, une pompe Max Flo XL de 1cv, un électrolyseur de sel Salt & Swim, un régulateur de pH, un coffret électrique Full options* et un bypass pour le chauffage.

Quant à **la Slim Box**, solution économique, elle est équipée d'un filtre de grande capacité SwimClear mono cartouche pour une surface filtrante de 20 m², une pompe MaxFlo 1cv, un électrolyseur ou un brominateur de 14 kg avec bypass, un régulateur de pH et un coffret électrique Full options*.

* Coffret équipé de : protection différentielle 30mA type AC mono, 2 départs asservis à la filtration, 2 départs 10A en attente, 1 disjoncteur courbe D pour PAC et 1 prise de courant.

info@ascomat.com / www.ascomat.com



La Swim Box



La Sand Box



La Sand Box

pour les professionnels depuis plus de 20 ans

MASTIC-COLLE PROFLEX

N°1 depuis 1995 en qualité et services

20 ANS ***

MULTI-UTILISATION EN MILIEU HUMIDE ET SEC

Fixer, Réparer, Coller, Jointer, Décorer **DANS L'EAU**

EXCELLENTE ADHÉRENCE SUR TOUS SUPPORTS PROPRES, SECS, HUMIDES ET PEINTS

- Blanc
- Gris
- Noir
- Transparent
- Sable
- Bleu

- Sans primaire
- Polymérisation rapide à basse température
- Peut être peint
- Résiste aux U.V.
- Fongicide, Inodore
- Reste souple
- Sans solvant ni silicone
- Sans isocyanate
- Résiste au vieillissement
- Joint colle universel
- Contenance 310 ml

PROFLEX Hybride 6^e génération

Excellente adhérence sur : Aluminium, Zinc, Acier, Laiton, Cuivre, Inox, Bois, Miroir, Verre, Céramique, Béton, Marbre, Faïence, Brique, Plâtre, P.V.C., Polyester, Résine époxyde, Polystyrène, ABS, Polycarbonate, Toile, Bâche, etc.

AFG Europe SAS
10, parc du Millénaire - 1025, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER
Tél. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - afg2europe@gmail.com

OCEDIS

EASYMEL, le nouvel électrolyseur économique 3 formules

Ocedis présente son nouvel électrolyseur au sel, créé à partir des attentes observées sur le marché, pour assurer un traitement au sel facile. EASYMEL ajuste la production de chlore en fonction de la température, via sa sonde intégrée à la cellule d'électrolyse. Avec sa formule EASYMEL +, la production du chlore peut aussi s'adapter selon le pouvoir oxydant de l'eau, grâce à son raccordement à une sonde Redox.

EASYMEL PRO va plus loin, avec un contrôle et un ajustement du pH en prime, pour un traitement par électrolyse complet.

La production de chlore est asservie également à la position de la couverture, participant à prolonger la durée de vie des appareils. La cellule, autonettoyante, est transparente et permet ainsi d'un coup d'œil de juger de son état et de la qualité de l'eau. L'écran de contrôle LCD de l'appareil, à menu intuitif, permet l'indication de détection du débit, de la surproduction, du manque de sel, du programme choc et de tout défaut de fonctionnement. Cet électrolyseur est disponible pour des bassins de 60, 90 et 120 m³.



info@ocedis.com / www.ocedis.com

BAYROL

Deux nouveaux électrolyseurs de grande capacité

La gamme Naturally Salt de BAYROL s'agrandit avec **deux nouveaux appareils d'électrolyse au sel. Salt Relax Plus**, développé selon la technologie employée pour le Salt Relax, fonctionne avec un taux de sel de 3,3 g/l. Il a été conçu pour produire une quantité de chlore élevée pour des grands bassins. Sa grande capacité de production de chlore permet d'assurer une désinfection optimale en cas de forte chaleur.

Salt Relax Plus



Quant au **Salt Relax POWER**, il relève de la technologie du Salt Relax PRO, opérant à partir d'1,5g de sel par litre. Doté d'une cellule très puissante, il peut désinfecter des piscines de 70 à 170 m³. Il est équipé d'une cellule autonettoyante avec inversion de polarité ajustable, de la fonction chloration choc, du pilotage du temps de filtration, réduit sa production de chlore

Salt Relax Power



lorsque le volet piscine est fermé... Tout comme la version PRO, ce modèle est évolutif et compte les options de régulateur pH et régulateur Redox.

bayrol@bayrol.fr / www.naturally-salt.com

ASTRALPOOL

Les pompes à chaleur pour piscines PRO-ELYO Inverter

AstralPool présente en exclusivité pour les professionnels de la piscine, sa **gamme de pompes à chaleur PRO-ELYO Inverter, avec de nouvelles puissances, pour un COP 30 % plus efficace**. La technologie Inverter permet d'adapter automatiquement la vitesse de rotation du compresseur et du ventilateur, en fonction des besoins en chauffage et des conditions climatiques.

La pompe est plus silencieuse et procure un rendement optimisé, conçue pour fonctionner à partir de -10°C.

Trois modes de fonctionnement sont proposés : Powerful, Smart et Quiet, qui s'adaptent automatiquement en fonction de la température du bassin.

La pompe offre un démarrage soft évitant les pics d'intensité pour le compresseur. Elle est pourvue d'un échangeur en titane avec un corps en PVC injecté.

Pour des puissances de 7 à 17 kW, la pompe est équipée d'un compresseur HITACHI. Pour les modèles de 21 à 35 kW, elle est pourvue d'un compresseur PANASONIC.

Le COP pour des conditions Air / 27°C - Eau / 27°C varie selon les modèles de 7 à 7,6 et pour des conditions Air / 15°C - Eau / 26°C de 5 à 5,6.

La pompe est garantie 2 ans, échangeur et compresseur, 7 ans.

marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr



EXCLUSIVEMENT RESERVE AUX PROFESSIONNELS

POBLEX TriLine PREMIUM

POMPE À CHALEUR HAUTES PERFORMANCES

- Alimentation triphasée
- Performante & silencieuse
- Fonctionne jusqu'à -10°C
- Disponible en 4 versions pour bassin jusqu'à 220 m³
- Garantie 3 ans

DAIKIN COMPRESSOR
Danfoss COMPRESSOR
Copeland COMPRESSOR

ABS MATERIAL DURABLE
SILENT EFFICIENCY
R410 OZONE FRIENDLY

Poolstar
Votre Partenaire Piscine & Bien-être
www.poolstar.fr

POOLSTAR

Une nouvelle marque de spas gonflables

Forte d'une longue expérience dans la distribution de spas gonflables, **Poolstar a décidé de lancer sa propre marque, NetSpa**. Trois modèles la composent, affichant un design contemporain, et des matériaux adaptés à une installation intérieure ou extérieure. Le revêtement extérieur des spas gonflables de la gamme est fait de PVC laminé similicuir robuste, tandis que l'intérieur est pourvu d'un liner en PVC de couleur perle.



Vita Premium

Aspen est le modèle carré gonflable, avec un espace généreux de 168 x 168 cm. **Montana et Malibu sont des spas gonflables ronds**, convenant, selon le modèle, à 4 ou 6 personnes. Quant à **Vita Premium**, il s'agit d'un **spa portable rigide**, composé de parois en mousse 12 couches,

assurant la rigidité et l'isolation du spa, à 'mi-chemin' entre spa gonflable et spa acrylique.

Tous les modèles bénéficient d'un bloc moteur extérieur haute capacité à 3 fonctions : filtration, chauffage (jusqu'à 42°C) et massage. En cas de panne, le bloc est à débrancher et à expédier à la station SAV Poolstar pour une réparation rapide. Grâce à son nouveau programme, la pompe du spa se met en veille lorsque la température adéquate est



Malibu

atteinte, afin de permettre des économies d'énergie.

Pour assurer la sécurité des utilisateurs, le spa a été équipé d'une prise différentielle à basse intensité (10 mA) et d'une résistance électrique soigneusement isolée.

Ces spas sont vendus tout équipés avec notamment deux cartouches de filtration, un DVD d'instructions, une bâche de protection au sol et une couverture isotherme en PVC laminé avec feuille d'aluminium. La garantie est de 1 an pour les modèles gonflables et 2 ans pour le modèle Premium, avec un premier prix très abordable.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

OCEDIS

Nouvelle gamme de PAC réversibles - MELPAC

La toute nouvelle gamme de pompes à chaleur d'Ocedis, **MelPac**, propose des modèles pour les piscines jusqu'à 110 m³, à usage privé ou professionnel, ainsi que des PAC pour les grands bassins à partir de 160 m³ jusqu'à 500 m³. Elles sont toutes réversibles, pouvant ainsi réguler en chaud ou en froid la température de l'eau de la piscine. Simples d'installation et d'utilisation, ces modèles sont très silencieux et économiques à l'usage. Ces pompes à chaleur sont dotées d'un programmateur, d'un afficheur digital, d'un échangeur en titane et fonctionnent au gaz écologique R 410 A. Elles opèrent à partir de -5°C en température extérieure, réalisant des COP élevés. Ocedis



accompagne ses clients dans leur choix de PAC, selon leur projet, et propose des outils de PLV destinés à mettre ces modèles en avant en magasin.

info@ocedis.com
www.ocedis.com



ZODIAC

FloPro™ : nouvelle pompe VS

Fort de 10 années d'expérience dans la fabrication de pompes pour piscines,

Zodiac présente la pompe à vitesse variable FloPro™ VS, économe, silencieuse, intelligente et plus respectueuse de l'environnement.

Econome, parce qu'elle dispose d'une vitesse variable et s'adapte donc aux besoins spécifiques de son utilisation en piscine, permettant une réduction de la consommation électrique jusqu'à 90 %. Silencieuse, voire ultra silencieuse, opérant à 26 décibels (dB(A)) en dessous des pompes de filtration classiques !

Avec 8 vitesses programmables, une vitesse différente de 600 à 3450 t/min attribuable à chaque fonction de la piscine : filtration, chauffage, nettoyage,...., offrant là encore des économies d'énergie, on peut dire qu'elle présente un fonctionnement intelligent. Elle est aussi pourvue d'un large panier préfiltre (11 % plus grand), lui permettant d'en espacer les nettoyages. Zodiac apporte avec cette pompe une fonctionnalité inédite, avec son interface déportable, pour un contrôle plus aisé de la pompe et à distance. Elle est bien sûr compatible avec le système de domotique du fabricant, AquaLink® Tri, pour une gestion entièrement automatisée de la piscine.

Grâce à son design « Easy Retrofit » et ses socles fournis, la pompe peut être installée très facilement en rénovation d'équipement.

www.zodiac-poolcare.fr



BAYROL

Alternative durable au sable

Spécialiste des produits de traitement pour piscines et spas, BAYROL commercialise aujourd'hui un nouveau matériau filtrant, destiné aux filtres à sable. AFM (Activated Filter Media) est un media filtrant à base de verre recyclé activé, offrant une qualité de filtration supérieure à celle du sable.



Le verre qui le compose a été recyclé, puis broyé, lavé, stérilisé et poli, de façon à obtenir une surface **extrêmement lisse**, évitant notamment aux bactéries de s'accrocher.

Cette masse filtrante a aussi été chargée négativement par un procédé adapté, conférant aux granules de verre des propriétés autonettoyantes. Ces derniers empêchent ainsi la formation du biofilm dans l'eau, ainsi que la formation de passages d'eau dans le filtre.

Au final, ce media filtre 30% de matières organiques supplémentaires en comparaison du sable, pour obtenir une qualité d'eau supérieure. Sans compter que sans la formation de biofilm, le développement des trichloramines est aussi limité, et avec lui les odeurs de chlore.



Dernier avantage : le coût de fonctionnement. Grâce à la faible adhérence des impuretés sur les particules de verre, l'écoulement dans le filtre s'effectue de façon beaucoup plus fluide et le media AFM nécessite moins de lavages à contre-courant. En filtrant efficacement les saletés, l'efficacité du produit désinfectant est aussi améliorée, permettant de réduire sa consommation jusqu'à 4 ou 5 fois.

Résultats : un filtre moins encrassé, donc plus facile à entretenir et nécessitant moins d'eau pour le lavage ; un media filtrant plus durable dans le temps (à changer moins fréquemment que le sable) ; une diminution de l'utilisation de produit désinfectant, donc des économies !

Deux granulométries sont disponibles selon le diamètre du filtre utilisé : granules Grade 1, de 0,5 à 1 mm (filtre diam. inférieur à 760 mm) et granules Grade 2, de 1 à 2 mm (filtre diam. supérieur à 760 mm à mélanger avec deux tiers de Grade 1 en surface). Il est commercialisé en sac de 21 kg. bayrol@bayrol.fr / www.bayrol.fr

Retrouvez toutes les
NOUVEAUTÉS
de la profession
TOUS LES JOURS
sur europapoolnews.com



Exceptional Experience



Dolphin S300i

Le premier robot connecté du marché !
Performant, innovant, design...



Très léger et facilement manipulable, le Dolphin S300i offre des performances de nettoyage exceptionnelles. Grâce à son système de navigation PowerStream, ce robot est compatible avec tout type de revêtement.

Le Dolphin S300i est le premier robot connecté du marché avec son application smartphone MyDolphin™ qui vous permet de piloter et paramétrer votre robot à distance.



Découvrez toutes les fonctionnalités sur www.robot-dolphin.fr

Dolphin™ by **maytronics**

Exceptional Experience - Vivez une expérience exceptionnelle

SCP

Le logiciel Actisoft et le site Acti-Chemical évoluent pour une meilleure ergonomie

SCP fait évoluer en cette fin d'année son logiciel Actisoft, outil d'analyse d'eau pour piscines et spas dédié aux professionnels. Le site Acti-Chemical a subi quelques transformations également, dans sa partie "Blog", enrichie de plusieurs thématiques utiles aux professionnels.

Le logiciel Actisoft :

Toujours téléchargeable gratuitement sur le site www.acti-chemical.com, le logiciel s'est enrichi de plusieurs éléments, afin de faciliter toujours davantage son utilisation par les professionnels :



- Création d'une partie dédiée aux produits vendus en magasin
- Références produits :
 - Accès aux conditionnements existants des produits ainsi qu'à leur codes
 - Chaque code est un lien vers pool360
 - Chaque nom est un lien vers le site Acti-Chemical

Prix de vente magasin :

- Le professionnel renseigne ses prix de vente magasin selon les packagings disponibles en stock
- Partie analyse
 - Nouveau client : une fenêtre plus conviviale
 - Analyse simple : analyse à partir des bandelettes Aquachek
 - Analyse professionnelle : analyse à partir d'Aquachek 7 ou du photomètre
 - Tableau récapitulatif des besoins en produits conditionnés et prix associés
 - Chaque code est un lien vers pool360
 - Chaque nom de produit est un lien vers Acti-Chemical

• Partie historique d'analyse

- Ajout de la fonction 'envoyer par mail'
- Ajout de la fonction 'imprimer'

• Image et logo

- Le Logo de l'analyse est modifiable depuis la partie information
- L'image de fond du logiciel est modifiable depuis la partie information.



Le site internet Acti : www.acti-chemical.com

Le Blog s'enrichit des thématiques suivantes :

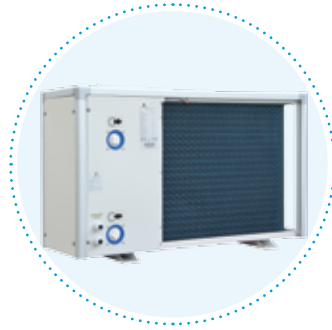
- Comment se débarrasser des algues moutarde ?
- Un problème avec votre PVC : Découvrez les solutions
- Comment traiter les algues roses ?
- Comment baisser le taux de chlore combiné ?
- Qu'est-ce que le Redox ?
- Pourquoi utiliser un produit d'hivernage ?
- Comment mesurer les paramètres de votre eau de piscine ?

Les professionnels sont invités à laisser leurs commentaires constructifs dans chaque thématique, afin de faire évoluer le site au plus près de leurs attentes.

www.acti-chemical.com / info.fr@scppool.com

POLYTROPIC

Nouveau design et nouveautés pour ces PAC



Polytronic présente le nouveau design épuré de ses modèles de pompes à chaleur de piscine ADVANCE et MASTER. Ces PAC intègrent également une nouvelle carte électronique. Leur utilisation intuitive est simplifiée, avec icônes et indicateurs d'état, écran LCD élargi, boutons ramenés au strict nécessaire et fenêtre de protection renforcée, pour une interface de qualité.

Le nouveau modèle de pompe à chaleur XS vient profiter du nouveau design et compléter la gamme, pour des bassins d'un volume maximum de 45 m³.

Ce dernier bénéficie, comme l'ensemble de la gamme de la garantie de 3 ans, d'un COP élevé et d'une isolation phonique renforcée.

« Cette pompe à chaleur ADVANCE XS permettra à nos clients de mieux se placer sur le marché très concurrentiel des piscines de petit volume, tout en gardant un haut standing de qualité et de service », selon le dirigeant de Polytronic, Jean-Christophe FILLOT.

polytronic@polytronic.fr / www.polytronic.fr

POOL TECHNOLOGIE

POOLSQUAD PRO, l'électrolyseur 100 % confort !

Toujours à la pointe de la technologie,

l'offre POOL TECHNOLOGIE s'enrichit d'un nouvel électrolyseur de sel dans sa gamme Premium. Après POOLSQUAD Ampéro, elle présente aujourd'hui **POOLSQUAD PRO, un électrolyseur économiquement plus accessible et tout aussi performant.**

Doté d'une sonde Redox, ce dernier assure une production de chlore auto-adaptative pour éviter les risques de sur-chloration et préserver la longévité des équipements de la piscine. Grâce à sa **technologie brevetée « Smart reverse »**, l'inversion de polarité est automatique selon la dureté de l'eau supprimant ainsi tout réglage de temps ou de paramètres. Inédite, cette fonction permet d'allonger significativement la durée de vie de la cellule d'électrolyse. Cet appareil garantit également une **régulation du pH intelligente** : en cas de défaillance de la sonde pH, il bascule en mode « dosage » automatiquement. Il maintiendra le pH à sa valeur idéale grâce à son historique. **Enfin comme pour l'ensemble de la gamme Premium, ce nouvel électrolyseur est évolutif et bénéficiera des mises à jour régulières des logiciels.**



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

RESINE STONE DISTRIBUTION Revêtements sans raccords pour margelles et plages de piscine

RESINE STONE DISTRIBUTION fournit une offre de qualité afin de réaliser des revêtements de sol et murs sans raccord, en agrégats de pierres naturelles et résine.

De nombreux tests sont réalisés par ses partenaires

(fabricants de résines et producteurs de granulats de pierres naturelles en Europe) sur les matières premières afin de s'assurer de leur conformité aux normes en vigueur.

Ces pierres naturelles sont spécialement sélectionnées pour répondre aux critères de qualité les plus exigeants des clients. Le granulat de marbre, ou Marbrine® par exemple, lui a permis de créer de nouveaux

revêtements plus résistants et durables dans le temps.

Cette alliance de matériaux offre une nouvelle possibilité de composition dans le domaine de l'architecture et du design, pour créer des décors complexes personnalisés. Ils sont aussi parfaitement adaptés pour réaliser des plages de piscine, à partir de pierres de granulométrie spécifique. Ils viennent alors s'appliquer jusqu'en bordure de bassin, remplaçant entièrement la margelle de la piscine, pour un résultat homogène très esthétique et confortable pour le passage.



Ici, la plage de piscine vient s'appliquer jusqu'en bordure du bassin



Le mariage du minéral utilisé avec la résine apporte les propriétés d'un sol drainant, avec un grand confort au toucher, sans répercus-

sion de chaleur et ce, sans joints ni raccords.

Le fabricant réalise tout revêtement de sols ou murs, en intérieur ou en extérieur (allées, terrasses, piscines, escaliers,...) avec un large choix de matières, de coloris et de motifs.

RESINE STONE DISTRIBUTION propose aux professionnels de la piscine de devenir "applicateur labellisé", avec en soutien des installateurs qualifiés agréés présents sur tout le territoire français.

contact@resinestonedistribution.fr

www.resinestonedistribution.fr

SCP

Toujours connectés sur POOL360

POOL360 est un bon outil d'approvisionnement connecté destiné aux professionnels clients de SCP. Cette plateforme en ligne vous permet de commander 24h/24 et 365/an les références du catalogue SCP, grâce à une recherche rapide.

POOL 360 permet aux professionnels :

- Une recherche rapide de vos références produits et de vos pièces détachées
- La consultation du stock en temps réel dans les agences
- La consultation de vos prix et la création de vos devis
- L'accès à des documents techniques et commerciaux
- La lecture de votre historique de commandes
- D'avoir un support de vente auprès de vos clients
- De retrouver les catalogues SCP actualisés en temps réel



Pour en savoir plus et vous connecter, contactez votre agence SCP.

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

Automatic swimming pool covers

20th ANNIVERSARY

NEW Premium Clean Profile

T&A

www.tand-a.co.uk

Aquacover

AquaTop

UNIBÉO PISCINES

Des structures 100 % françaises

Basé près de Troyes (Sainte-Maure), Unibéo Piscines propose des solutions de structures piscines béton armé qu'elle commercialise dans toute la France.

Les structures, à coffrage perdu, de hauteur 1,20 m, 1,50 m ou sur mesure sont autoportantes, sans besoin de jambes de force. Les pièces à sceller sont pré-installées en usine, le profil d'accrochage liner alu est intégré et le ferrailage de la structure inclus.

Faible terrassement (40 cm par rapport aux côtés du bassin intérieur). Coulage monobloc de la structure, fond et escalier avec une faible consommation de béton (135 l/MI pour les structures de 1,20 m de haut et 175 l/MI pour les structures de 1,50 m. Arase de la structure : 27 cm.

L'étanchéité est assurée par un liner sur mesure réalisé dans l'usine.

Le montage de la structure a été facilité et peut être très rapide, en 2 h à 2 personnes pour un bassin de 4 x 8 m - avec pieds de réglages sur assise de propreté ou montage sur plots béton. Le fabricant s'est entouré de toutes les garanties.



Son système est breveté, conforme aux normes BAEL et offre une garantie décennale fabricant de 10 ans.

Un Bureau d'études répond à toutes les demandes de projets et calcule, de la façon la plus juste, l'apport nécessaire en béton armé. C'est ainsi que depuis de nombreuses années les équipes d'Unibéo, collaborent étroitement avec plus de 40 distributeurs français. Tout en respectant l'indépendance du chef d'entreprise, Unibéo l'accompagne techniquement tout au long de ses projets.

La structure est produite sous une semaine.

contact@piscines-unibeo.com

www.piscines-unibeo.com

BE SPA

Un spa très polyvalent de fabrication américaine

La pratique du vélo aquatique est louée un peu partout dans les médias pour ses vertus, qu'il s'agisse du bien-être physique qu'elle procure ou de sa participation à la perte de poids. C'est ce qui a inspiré **Be spa** pour développer un nouveau modèle de spa, associant un espace pour l'aquabiking et 5 places consacrées à l'hydromassage. L'objectif était de permettre au consommateur de pratiquer le vélo aquatique à domicile, mais aussi et surtout dans un spa apportant tout le bénéfice de l'hydrothérapie et la convivialité en prime.



Aqualice est donc né, fruit de la collaboration entre Be spa et son partenaire fabricant américain. L'entreprise située au Mans, dispose notamment de 3 usines de fabrication aux Etats-Unis pour ses spas acryliques. Ce spa a l'avantage d'être de dimensions raisonnables, par rapport aux spas de nage permettant la pratique de l'aquabiking habituellement.

En effet, il ne mesure « que » 335 x 229 cm, pour une hauteur de 137 cm, accessible par un escalier. Il est équipé de 62 jets et 3 pompes de massage.

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

FELI

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.



felisarl@aol.com / www.piscine-feli.com

PENSEZ-Y !

VEGAMETAL **Toiture télescopique VEGASTAR**

Le fabricant d'abris de piscines VEGAMETAL™ propose une toiture télescopique résistante, pratique, et élégante. La couverture VEGASTAR (conforme à la norme NFP 90309) permet de créer un espace très lumineux en le rendant fonctionnel pour une utilisation mixte (outdoor/indoor).



Fabriquée avec des matériaux de première qualité (aluminium de première extrusion, polycarbonate traité UV double face, visserie inoxydable AISI 304/AISI 316), cette toiture vient se positionner sur une maçonnerie existante (murs, piliers, acrotères). Elle est équipée d'une pièce d'appui fabriquée sur mesure, en acier inoxydable laqué dans le coloris de la finition retenue (RAL au choix du client, laquage Qualicoat Marine).



Cette pièce d'appui a 2 fonctions :

- Recevoir la bande de roulement des modules sur un plan incliné (excellente répartition des charges, meilleur guidage des éléments) ;
- Faire office de chéneau, en assurant la récupération et l'évacuation des eaux de pluies.

Les modules télescopiques de la toiture sont motorisés et pilotés par une télécommande (ouverture/fermeture en quelques secondes).

L'entreprise a développé ce produit dans les règles de l'art avec les meilleures solutions techniques. La section des profils dépend de la taille de la couverture et de la zone géographique d'installation (respect de la norme NV65).

Chaque demande fait l'objet d'une étude personnalisée afin de répondre au mieux aux exigences et besoins du projet.

info@vegametal.com / www.vegametal.com



toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

NOUVEAU

LA PLV SOL



toucan

Entretien des piscines et des spas



Pratique et attractive !

Disponible chez votre distributeur



toucan-fr.com



Camylle, un partenariat évident avec les pisciniers

Les Laboratoires Camylle sont renommés pour leur gamme de produits en totale synergie avec l'environnement Wellness. La matière première olfactive utilisée est riche d'huiles essentielles 100 % pures et naturelles, qui en font de véritables soins pour le corps et l'esprit.

Le taux d'équipement de baignoires balnéo, spa, sauna, hammam étant de plus en plus important chez les particuliers, ceux-ci se tournent naturellement vers leur piscinier afin de prendre conseil.

Les professionnels sont ainsi les premiers prescripteurs et distributeurs des fragrances, émulsions, huiles de massage et brumes d'aromathérapie créés par les Laboratoires Camylle.

Plus d'info : T. +33 (0) 387 023 814
contact@camylle.com
www.camylle.com

ABRINOVAL Le MINI RELAX, abri facile et confortable

L'abri semi haut télescopique MINI RELAX offre une solution très confortable pour profiter de la piscine par tous les temps, tout en conservant un bel espace de plage autour du bassin pour s'étendre après le bain, de même qu'au-dessus de la tête pendant la baignade. Avec une hauteur maximale d'1,80 m, inutile de demander un permis de construire pour l'installer. La structure de l'abri est en aluminium thermo laqué époxy.



Pour le remplissage des parois, le fabricant ABRINOVAL propose 3 possibilités : 100 % polycarbonate alvéolaire de 10 mm d'épaisseur, permettant un gain de température de l'eau entre 8 et 10°C ; 100 % polycarbonate transparent anti-UV de 4 mm d'épaisseur, pour une luminosité maximale ; ou 50 % alvéolaire et 50 % polycarbonate transparent. Les façades et le fond sont amovibles, tandis que l'ouverture et la fermeture de l'abri bénéficient du système facile « quick easy ». Les joints et bavettes sont en élastomère spécial, les roulettes en téflon anti-usure, la visserie et la quincaillerie en inox. MINI RELAX est également équipé pour le confort d'un système anti condensation/évaporation et d'un système anti-arrachement.

L'abri est disponible dans les coloris RAL 1015 (beige), RAL 7016 (gris anthracite), RAL 6005 (vert mousse), RAL 6009 (vert sapin), RAL 9007 (gris aluminium) et RAL 8010 (blanc). En option, l'aspect bois est possible, ou d'autres coloris sur demande.
info@abrinoyal.com / www.abrinoyal.com

GEKO PISCINES Une piscine à l'épreuve du temps

PISCINE GEKO est un concept de construction de piscines basé sur une structure en acier (200°/100°) recouverte intégralement d'un revêtement époxy, le Dark Protect (cuit au four à 280°C), avec 3 hauteurs (1,07 m – 1,20 m – 1,50 m), et des jambes de force ajustables pour un parfait alignement.

Outre une construction rapide (1 semaine pour un bassin de 8 m x 4 m), ce procédé modulaire offre de nombreuses possibilités de formes sur mesure, avec le choix de la profondeur du bassin. La notice de montage fournie permet aussi la vente de la piscine en kit.

Cette construction est issue d'une longue expérience de construction canadienne, avec plus de 50 ans de succès dans des climats extrêmes de - 40°C à + 40°C, au Canada et aux Etats-Unis. Grâce au revêtement Dark Protect de 2,5 mm d'épaisseur appliqué sur toutes les faces et les tranches, isolant durablement les modules d'acier de toute agression (chimique, saline ou chlorée), la structure est garantie 30 ans. L'étanchéité est assurée par un liner ou une membrane armée.

La piscine est équipée d'une pompe canadienne JACUZZI Magnum Force, garantie 4 ans, et de projecteurs à LEDS à très haut rendement.

contact@gekopiscines.fr / www.gekopiscines.fr



Cette structure modulaire acier super protégée peut recevoir en périphérie des tubes PVC pour béton, qui assurent l'assise d'une plage béton.

PENSEZ-Y !

SALINS DU MIDI

Sel pour piscine, pur à 99,9 % de NaCl

Le Groupe Salins du Midi, spécialiste français du sel, propose un sel pour piscines de qualité, conforme à la norme européenne EN16401-Qualité A. L'entreprise apporte en effet une attention toute particulière à fournir un sel pur à 99,9 % de NaCl et exempt de toutes substances telles que manganèse, fer, ou traitement antimottant, pouvant être à l'origine de tâches indélébiles sur le revêtement de la piscine. Au travers de ses 3 produits, Maeva sel spécial piscine, AquaSwim Universel pastilles multifonctions 3 en 1 et AquaSwim Acti+ pastilles multifonctions 4 en 1, Salins apporte une réponse de qualité aux besoins des pisciniers et des particuliers, pour une désinfection de l'eau de piscine effectuée par électrochloration. De plus, la gamme AquaSwim possède un effet anticalcaire et anticorrosif, contribuant à protéger les parties métalliques des équipements. AquaSwim Acti+ va encore plus loin en étant pré-dosé en stabilisant, afin d'éviter toute surstabilisation



de l'eau de piscine.

aqua@salins.com / piscine.experts-eau.com

LABORATOIRES CAMYLLE

L'éponge magique pour ligne d'eau

Les Laboratoires Camylle proposent depuis 2008 une éponge magique très efficace.

Stérylane Liner a une véritable action de rénovation de la ligne d'eau des liners de piscine, sans aucun ajout de produit chimique, par simple action de micro-abrasion.

Ces éponges sont disponibles en présentoir pratique et esthétique, en carton imprimé contenant 20 lots de 3 éponges.

contact@camylle.com

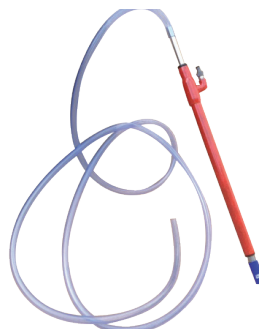
www.camylle.com



ICI Mettez en valeur
un matériel, un produit...
NOUS CONSULTER :
contact@eurospapoolnews.com

MONETTA

AQUACYCLONIC : une canne aspirante pour assèchement complet



L'inventeur de l'aspirateur TYPHON à effet Venturi, **Pierre MONETTA**, revient avec une **nouvelle pompe Venturi à étages**. Conçue par Monetta Cyclone Typhon, cette canne aspirante **Aquacyclonic**, robuste, légère et peu encombrante permet de vider piscines, spas, fontaines, locaux techniques, caves inondées..., de façon à les assécher complètement.

Elle s'avère très pratique pour le nettoyage des fonds de bassin ou plans d'eau, en aspirant de façon radicale l'eau chargée de saletés.

On utilise l'eau du jardin, avec une pression à partir de 3,5 kg (sans détendeur), obtenant entre 3 et 4 m³ de débit et une hauteur de levage d'1,30 m à 4 m, pour travailler en toute sécurité.

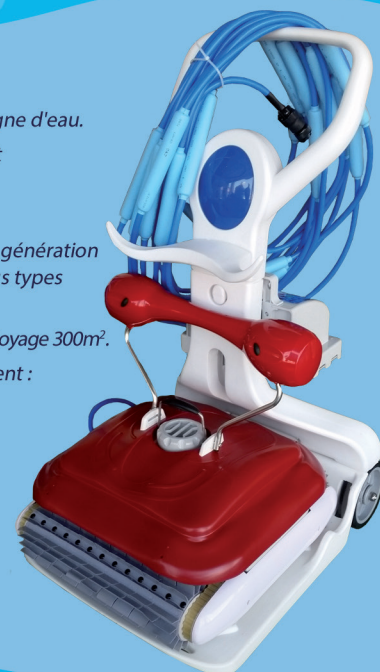
contact@aquacyclone.com

www.aquacyclone.com

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.



FELI Sarl . 1046 Route de Nîmes - 30560 St Hilaire de Brethmas

Tél. 04 66 55 79 73 - Fax : 04 66 55 72 20

felisar@aol.com - www.piscine-feli.com

WOOD

Les « plus » des volets immergés WOOD

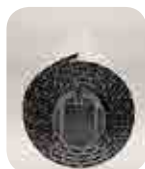
WOOD propose des volets immergés pour piscine, conformes à la norme de sécurité NFP 90-308, présentant plusieurs avantages. D'une part, ils disposent de fins de course mécaniques intégrées, insensibles aux variations de courant pour une sécurité renforcée.

Par ailleurs, leur axe est en aluminium anodisé, pour un renforcement anti-cintrage, avec un diamètre 165 mm. Il bénéficie de nouveaux embouts de tubes, avec palier anticorrosion fixé par compression. Les tubes, non percés, non taraudés, sans vis, ne présentent aucun contact aluminium-inox, évitant l'effet d'électrolyse en piscine. Ils sont insensibles aux différents traitements utilisés pour l'eau de la piscine. Ces volets sont garantis 3 ans, moteur, armoire et lames.

info@wood.fr / www.wood.fr



Capteur mécanique



Tube renforcé



Palier anticorrosion



Volet immergé HIGH TECH



Volet immergé VINA

TOUCAN PRODUCTIONS

Toucan Productions propose plusieurs produits très pratiques destinés à l'entretien des piscines et des spas.

Tout au long de la saison de baignades :

- Le préfiltre universel **Net'Skim®** facilite la récupération des débris et déchets au démarrage de la pompe, préservant ainsi les équipements. Source d'économies, il réduit la fréquence de nettoyage du filtre principal et de façon générale, l'entretien du bassin. Très facile à placer dans le panier de skimmer, il permet une évacuation hygiénique des déchets « emballés ».
- Posé à la surface de l'eau, **Water Lily®** absorbe et retient les substances grasses ramenées par la circulation d'eau, au fil du temps. La fleur absorbante se teinte en brun plus ou moins foncé, selon la nature des polluants : crèmes et huiles solaires, pollens, pollution atmosphérique. Elle constitue un absorbant sélectif actif jusqu'à saturation, pour une eau de surface et une ligne d'eau propres et claires.



Pour un nettoyage spécifique :

- La gomme magique **Pool'Gom®** a été spécialement conçue pour nettoyer la ligne d'eau de la cuve de spa, ou du bassin de la piscine, qu'il soit recouvert d'un liner, de carrelage, de faïence ou d'un revêtement polyester. Elle nettoie également tout le matériel en plastique présent autour et dans la piscine : skimmer, escalier, couverture rigide, volet, mobilier...
- Pour une action musclée sur la ligne d'eau, **Net'Line®** vient en renfort comme dégraissant et détartrant. Facile à appliquer grâce à sa texture en gel, le produit convient aux liners, carrelages, faïences et revêtements polyester.
- Pour venir à bout des salissures au fond et sur les parois de la piscine, difficiles d'accès, **Pool'Gom XL®** possède une plus grande surface pour un fort pouvoir nettoyant. Avec sa tête de balai articulée (adaptable aux manches standards), son manche en alu coudé pour éviter la margelle (3 réglages d'inclinaison) et sa gomme très dense de grand format (26 x 9 cm), elle nettoie les tâches les plus incrustées. Le nettoyage peut ainsi s'effectuer plus confortablement, debout. Les recharges de gomme sont disponibles à l'unité.



Water Lily®



Net'Line®



Pool'GomXL®

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

SOLUTIONS DE STRUCTURES PISCINES BÉTON ARMÉ



LES POINTS FORTS

- Structure à coffrage perdu Autoportante.
- Hauteur de structure 1,20m ou 1,50m ou sur-mesure.
- Pièces à sceller pré-installé en usine.
- Profil accrochage liner Alu, intégré à la structure.
- Coulage monobloc structure, fond et escalier.
- Le ferrailage de la structure est inclus.
- Faible consommation de béton
135 litres/M pour structure hauteur 1,20 m
175 litres/M pour structure hauteur 1,50 m
- Rapidité de montage :
2h à 2 personnes pour une piscine de 4X8 m
- Faible terrassement :
+ 40 cm par rapport aux côtes du bassin intérieur.
- Absence de jambe de force.
- Structure Autoportante.
- Arase de la structure 27 cm.
- Montage avec pieds de réglages sur assise de propreté ou montage sur plots bétons.

RESPECT

Unibéo respecte votre indépendance de chef d'entreprise, tout en vous accompagnant techniquement.

QUALITÉ

Production intégrale de nos structures sur notre site industriel situé vers Troyes.

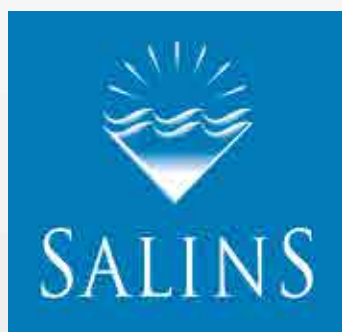
Qualité 100% française.
Conforme aux normes BAEL.
Garantie décennale Fabricant.

SERVICE

Bureau d'étude à votre écoute, pour répondre à toutes vos demandes de projets.

Production de votre structure piscine sous une semaine.



**SALINS DU MIDI**

Clichy Pouchet - Bât A
92-98 bd Victor Hugo
92115 Clichy

piscine.experts-eau.com
aqua@salins.com

N° Indigo 0 820 064 546

0,12 € TTC / MN

N° Indigo FAX 0 820 821 340

0,12 € TTC / MN



SEL SPÉCIAL 4 ACTIONS

Pastille de sel « spéciale piscine » 4 fonctions en 1 : un traitement multifonctions, pour vivre sa piscine en toute tranquillité.

1- UNE FONCTION SEL

AquaSwim Acti+ apporte la dose de sel adaptée à un traitement efficace de votre eau de piscine. Un sel de très haute pureté épuré de tous les oligoéléments incompatibles avec les cellules. Le sel utilisé répond aux critères exigés par la norme européenne EN 16401 - Qualité A pour le traitement de l'eau des piscines.

2- UNE FONCTION STABILISANT/PROTECTEUR

Les pastilles AquaSwim Acti+ contiennent la juste dose de stabilisant protégeant ainsi le chlore des effets du soleil jusqu'à 3 fois plus longtemps qu'une pastille de sel classique. Le chlore étant mieux protégé, votre électrochlorateur est moins sollicité. AquaSwim Acti+ garantit ainsi une longévité optimale de votre appareil.

3- UNE FONCTION ANTICALCAIRE

AquaSwim Acti+ contient un anticalcaire qui séquestre jusqu'à 95 % des ions calcium pour éviter qu'ils ne forment des dépôts de tartre dans le bassin ou sur les cellules de l'électrolyseur. Il facilite l'entretien et le nettoyage de la piscine (joints de carrelage, ligne d'eau...).

4- UNE FONCTION ANTICORROSION

AquaSwim Acti+ contient un agent anticorrosion qui a un double effet : filmogène et séquestrant. Il augmente ainsi de près de 50 % la protection des parties métalliques.

**AVEC SES 4 FONCTIONS EN 1,
AQUASWIM ACTI+
RÉPOND À TOUTES VOS ATTENTES**

Un traitement d'eau efficace, allié au confort de baignade et à une grande simplicité d'utilisation.



À RETENIR

- ✓ Sel de haute pureté conforme à l'EN 16401 Qualité A
- ✓ Stabilisant pour optimiser la durée de vie de votre électrochlorateur
- ✓ Anticalcaire pour un entretien plus facile
- ✓ Anticorrosion pour préserver les parties métalliques
- ✓ Produit labellisé Origine France Garantie



DOM COMPOSIT

Parc Européen d'Entreprises
Rue Georges Bizet
63200 RIOM
Tél. +33 (0)4 73 33 73 33
Fax. +33 (0)4 73 33 73 34
info@domcomposit.com
www.domcomposit.com



PRETTY POOL & MINI POOL : 2 mini piscines prêtes à plonger

Forte de son savoir-faire dans le thermoformage, **DOM COMPOSIT propose une gamme de mini piscines répondant aux exigences de vos clients :**

PRETTY POOL la suréquipée

Filtration cartouche, balnéo-massage, nage à contre-courant, gestion électronique et chauffage intégré.

MINI POOL

Filtration cartouche intégrée assurant une nage à contre – courant ou filtration sable déportée.

Intégralement montées en usine et testées 12 heures en fonctionnement, nos mini piscines vous garantissent une étanchéité des collages et une conformité des équipements.

2 dimensions disponibles :

- 4,25 m x 2,15 m x 1,30 m (aucune démarche administrative).
- 6,00 m x 2,15 m x 1,30 m.

Mise en place en 3 jours :

- **Jour 1** : terrassement & préparation du fond
- **Jour 2** : mise en place, remblaiement & raccordement électrique
- **Jour 3** : remplissage, mise en route et baignade

**Une mise en place rapide sur site
=
Une rentabilité assurée
pour votre entreprise**



Pretty Pool



Mini Pool

À RETENIR

- ✓ Garantie décennale fabricant
- ✓ Intégralement montée en usine
- ✓ Rapidité d'installation en 3 jours
- ✓ Coque acrylique

Contact : Julien GONICHON – 06.52.28.12.14
Julien.gonichon@domcomposit.com

PLUS QU'UN LOGICIEL, achetez un résultat !

Aucune entreprise ne pourrait de nos jours se passer de l'informatique !

Mais de quelle informatique parle-t-on? L'informatique basique qui permet d'envoyer un courriel? Celle qui permet de saisir une facture? Celle qui facilite les calculs? Certes non, ce qui est décrit là représente ce qui est fourni dans la suite Microsoft en achat de licence ou en location. C'est ce que l'on appelle la bureautique. Nulle gestion là-dedans.

L'entreprise se doit de voir plus large, plus global et de s'interroger sur les tâches qu'elle doit assumer de façon répétitive et sécurisée. Ses motivations seront aussi de gagner du temps, de conserver données et documents, d'accéder à tout type d'informations rapidement, de maîtriser ses coûts de revient (jusqu'où aller ou ne pas aller dans la course au prix?), d'optimiser rapidité et fluidité des flux, avec toujours au départ **une seule saisie**.

L'enjeu n'est pas d'avoir une grande quantité d'ordinateurs, ou les plus puissants, ils sont maintenant financièrement accessibles à tous, mais plutôt de mettre en place **une organisation globale rationnelle et efficace** « à travers » l'outil informatique. Cette organisation du travail « gravée dans le marbre » de l'informatique, permettra, quels que soient les intervenants ou opérateurs, de définir des processus réfléchis à l'avance et améliorables par évolutions successives. Les risques d'erreurs



ou d'interprétations, les oublis, seront limités, les gains de temps et de fiabilité améliorés, les historiques et mémoires conservés, consultables et exploitables. On peut obtenir d'une telle organisation des avantages économiques palpables en termes de productivité et réactivité, des avantages fonctionnels, avec davantage de possibilités d'informations, ou des avantages opérationnels de flexibilité et de rapidité.

«Les dirigeants sont les seuls en charge de la gestion du risque, celui qui pèse sur la pérennité de l'entreprise»

L'entreprise ne repose plus sur les épaules de quelques collaborateurs de qualité ou d'un dirigeant « à la force du poignet », mais passe d'une hiérarchie verticale à une organisation horizontale. L'information circule rapidement, elle est partagée entre tous, elle enrichit en permanence les documents de travail par une coopération accrue.

Bref, une organisation qui permet à chaque membre de l'entreprise, quel que soit son poste ou son



domaine de compétences, de participer et développer l'entreprise en convergence avec la culture technologique et économique de celle-ci.

La difficulté ne réside pas seulement dans le choix du matériel ou des logiciels, mais dans **les capacités du chef d'entreprise à abandonner ses préjugés vis-à-vis de ce progrès technologique** (abandonner le crayon de papier posé sur l'oreille). Il doit surtout **décider de s'investir personnellement** dans la réflexion, la mise en place, le partage et le suivi de cette organisation, en termes de volonté, de temps, d'énergie et de persévérance.

C'est la perspective d'un chantier de longs mois, qu'il devra faire partager collectivement à son personnel, faute de quoi, son investissement serait contre-productif. **Cet homme décidé** peut avoir à faire face à une interrogation importante de son personnel. Un investissement éducatif en amont est nécessaire. Celui-ci implique un groupe de réflexion prospective des salariés, premier

maillon de la réussite de la mutation.

L'artisan mutant en chef d'entreprise devra en outre s'assurer :

- De la **qualité du logiciel** : fiabilité, convivialité, adaptabilité en fonction de la taille et des évolutions futures de l'entreprise, mais également en termes de cohérence avec sa profession (plutôt commerçant ou plutôt entrepreneur? Plutôt services, distribution, construction...?)
- D'un **comparatif des fonctionnalités** et des coûts des logiciels du marché ;
- De la **fiabilité de l'entreprise** qui développe le logiciel, de sa capacité à durer, former, assister, évoluer, développer...

Un groupement ou ensemble cohérent d'entreprises pourra aller plus loin en s'assurant :

- Des sources du produit : les codes sources sont des textes d'instructions de programme écrites par un programmeur, dans un langage de programmation. Certains logiciels sont « open source », mais la plupart sont fermés ou « **logiciel propriétaire** », qui ne permet pas légalement ou techniquement, l'étude de son code source (et donc l'accès à ce code source), la distribution de copies, ainsi que la modification et donc l'amélioration du code source.
- De l'assurance que le logiciel soit développé sous un **langage connu** (WinDev, Java, VB...) pour qu'en cas de disparition de l'éditeur, les sources puissent être utilisées.
- D'un contrat de partenariat avec la société éditrice qui explicite les droits et devoirs de chacun.
- De la **conservation des sources** et en particulier des codes sources à travers un tiers assermenté, (ex. CD

ROM annuel envoyé par l'éditeur et conservé sous plis scellés chez un notaire).

“On s’engage et on voit”

Napoléon Bonaparte

La principale condition réside dans la **volonté inébranlable du chef d'entreprise lui-même** à inscrire son entreprise dans un circuit de gestion évolutif, mais passe également par :

- **Un pack matériel et logiciel adéquat**, si possible chez le même professionnel sachant que les logiciels des « majors » fonctionnent à 64 bits comme Windows 10 ; nous étions à 16 bits, il y a 25 ans et actuellement la plupart des programmes du marché sont encore à 32 bits...
- Un logiciel qui permette à ses différents utilisateurs d'avoir un outil **adapté à leurs fonctions pour leurs postes**.

Une solide formation, étalée et validée dans le temps, avec de fréquentes « piqûres de rappel » et une HotLine efficace (exemple : Extrabat Piscines).

Si votre « marchand » ne vous propose pas de formation, n'achetez pas son logiciel !

La formation reste la grande problématique de l'informatisation et sa limite se trouve « entre le siège et le clavier ».

- **Une mise en route « assistée »**. Plus qu'un logiciel, vous devez acheter un « résultat » et pas un pack miracle, au rayon « décrochez-moi ça » d'une grande surface.
- **Un fichier « articles » bien structuré**, en familles et sous-familles, (20% des articles sont utilisés 80% du temps) et **un fichier « clients » sans cesse mis à jour** par l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise, qui seront les bases et l'initialisation de votre organisation.
- **Un contrat de services** par télémaintenance permettant les dépannages et la maintenance, les mises à jour et évolutions à distance.

“Le dirigeant doit faire face à une situation paradoxale : croître pour continuer d'exister, tout en veillant à limiter les risques”

Les petites entreprises ont besoin d'un outil :



- Global que les grosses ont déjà intégré depuis quelques années.
- Qui facilite la gestion de base, la planification, les courriels, le stockage et l'archivage sur tous les postes du site.
- Ouvert sur le net qui autorise la récupération des informations un peu partout et non plus replié uniquement sur sa propre gestion.
- Capable d'offrir des services complémentaires comme le **Drive** et le **paie-ment en ligne**.

.../...



Le monobloc est la solution idéale pour les lotissements

Simple
Efficace
Economique
Esthétique

FILTRINOV
ZI la Chazotte
5 rue Gustave Eiffel
BP 80308 . 42353 LA TALAUDIÈRE

Tel. +33 (0)4 77 53 05 59
Fax : +33 (0)4 77 53 28 52
info@filtrinov.com
www.filtrinov.com

PLUS QU'UN LOGICIEL, achetez un résultat !

Les évolutions actuelles ont été poussées par les majors (Microsoft 10, Apple Pro...). Ce sont maintenant les utilisations grand public qui « apportent à l'entreprise » alors que, jusqu'à maintenant, c'était l'inverse, et ce, à travers la pratique des **smartphones**, des **mms**, des applications type WhatsApp qui rendent la communication plus lisibles par l'image...



Les applications deviennent ludiques (interface homme-machine), et cette praticité devient quasiment aussi importante que la fonction, c'est la génération iPad. Chacun dans sa vie privée ou son travail veut accéder à la mobilité, accéder partout aux informations qui le concernent. C'est l'arrivée de nouveaux périphériques tactiles, nomades ou de bureaux, qui deviennent des outils de décisions en temps réel. Le collaborateur technicien peut utiliser son outil nomade pour, localiser la maison du client, consulter l'historique de celui-ci ou le site d'un fournisseur pour obtenir un schéma éclaté ou une pièce détachée ; à la fin de son intervention, faire son rapport, établir le bon d'intervention, faire apposer une signature numérique au client et même lui faire régler directement par carte bancaire à travers le paiement en ligne. En

cas d'absence du client, le bon d'intervention est transféré en bon de livraison, puis facturé et envoyé par le technicien ou la secrétaire dans les heures qui suivent. **Il n'y a pas de risque de double saisie ou d'erreur de pièce détachée, pas de lenteur d'exécution ou de surcharge de travail pour la secrétaire.** (Exemple : extension Everywhere du logiciel Codial V10 de SAITEC).

C'est aussi le nouveau phénomène des « **cloud** » qui stockent les logiciels et les données dans des **Datacenter** (usines informatiques très puissantes). Ces Cloud sont accessibles où que vous soyez, avec un simple terminal et permettent la décentralisation et sécurisation de vos données. Sur la base d'un simple abonnement et d'une ligne internet, vous faites **l'économie de matériels souvent dépassés avant d'être amortis**. Vous accédez ainsi à votre logiciel, votre base de données, en qualité et quantité sans limitation de puissance ou d'obsolescence.

Toutes ces évolutions aboutissent à ce que l'on nomme « **L'entreprise mobile** », celle qui rassure, sécurise et valorise le client quant à son historique, quel que soit l'opérateur qui intervient chez lui.

Mais « **Demain, c'est déjà aujourd'hui** » lorsque Bill GATES parle de **l'intelligence artificielle** : « *Je suis de ceux qui s'inquiètent de la super-intelligence. Dans un premier temps, les machines accompliront de nombreuses tâches à notre place et ne seront pas super-intelligentes. Cela devrait être positif si nous gérons ça bien. Plusieurs décennies plus tard cependant, l'intelligence sera suffisamment puissante pour poser des problèmes.*... »

“L'une des missions fondamentales du dirigeant est de parvenir à gérer les frontières internes et externes de l'organisation”

Plus on avance et plus on peut se rendre compte de la difficulté à gérer une entreprise de façon pérenne. Mais la pérennité pour un dirigeant d'entreprise, c'est quoi ?

N'est-ce pas celle qui consiste à mettre en place des hommes, des matériels, des organisations, des délégations, un contenu et une offre clients, qui aboutissent à ce que l'entreprise fonctionne par ses propres moyens ?



Toutes ces actions doivent déboucher sur un ensemble rationnel, car l'entreprise **EST** un ensemble cohérent ou celle-ci **N'EST PAS** et disparaît. Tous ces dossiers sont interdépendants. Ils constituent « le cercle vertueux de l'excellence », difficile à atteindre, mais dont l'objectif doit être constant.

Frédéric FOURRIÈRE

Bienvenue sur votre nouveau portail dédié à l'univers de la Piscine et du Spa !

- ✓ 3 Univers dédiés
- ✓ Nouvelles rubriques
- ✓ Devis en ligne
- ✓ Responsive

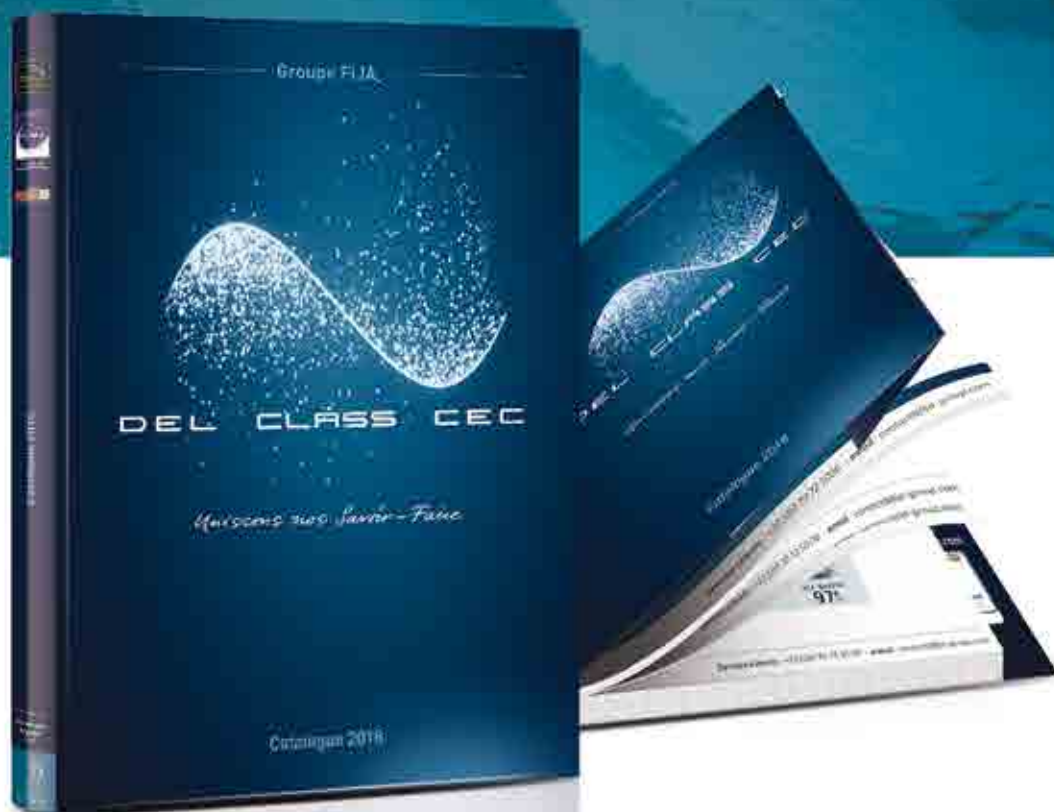
www.piscinespa.com

Inscrivez-vous à la Newsletter !



L'OFFRE **DEL-CLASS-CEC**

RÉUNIE DANS UN CATALOGUE UNIQUE



DÉCOUVREZ LE CATALOGUE
ÉDITION 2016

Demandez notre catalogue 2016 :

+33 (0)9 70 72 5000

 contact@fija-group.com

 Téléchargez le flipbook 2016 sur nos sites
www.my-del.fr ou www.cecpiscine.com

DEL - ZA La Basse Croix Rouge - 35530 BRECE - France

CHIMIE DE L'EAU : Le pH

Cet article est le premier d'une série qui aborde des notions fondamentales de la chimie de l'eau, destinées au technicien qui exerce sur le terrain. Les sujets seront abordés de manière pratique et professionnelle.

La qualité de l'eau d'une piscine est définie par de nombreuses caractéristiques chimiques, parmi lesquelles on trouve le pH, qui est un des paramètres les plus importants à contrôler.

- 1 - Que représente le pH ?
- 2 - Pourquoi est-il important ?
- 3 - Comment le mesurer ?
- 4 - Comment le rectifier ?

1 - Que représente le pH ?

Un minimum de théorie :

Le pH mesure le caractère plus ou moins acide d'une eau. Sa valeur peut être comprise entre 0 et 14, donc, à la valeur moyenne (**pH = 7**) **une eau est dite neutre**.

Si la valeur du pH est **supérieure à 7**, on dira que **l'eau est basique**.

Si la valeur est **inférieure à 7**, on dira que **l'eau est acide**.

Attention, l'échelle du pH n'est pas proportionnelle : une eau de pH à 6 est 10 fois plus acide qu'une eau de pH à 7. Quant à une eau de pH à 5, elle est 100 fois plus acide qu'une eau de pH à 7 !

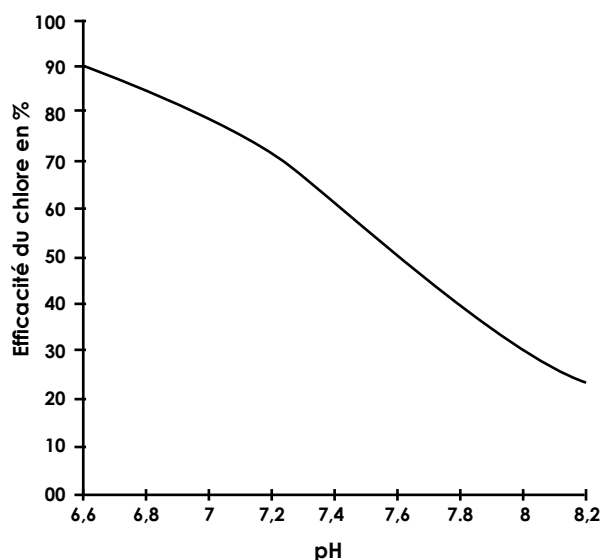
Sur le terrain :

L'eau d'une piscine, ayant un pH voisin de 7, est donc pratiquement neutre. On recommande généralement entre 7,0 et 7,4 ce qui correspond à un confort des baigneurs et garantit la pérennité des équipements.

2 - Pourquoi est-il important ?

Il existe 3 principales raisons :

- l'**efficacité du chlore**, principal agent désinfectant utilisé, dépend directement du pH : plus le pH est faible et plus le chlore est efficace.



C'est ainsi qu'à un pH de 7, le chlore est presque 3 fois plus efficace qu'à un pH de 8.

- Pour **les piscines collectives** (privées et publiques) l'obligation est de respecter la valeur réglementaire : entre 6,9 et 7,7.

- Pour **le confort de la baignade**, le pH de l'eau de la piscine doit être proche du pH du liquide lacrymal (environ 7,3).
- Pour **les équipements et les revêtements**, l'acidité ou la basicité de l'eau ne doit pas dégrader les éléments du bassin : revêtement liner, membrane armée, silico-marbreux, joints de carrelage (sauf les joints époxy), cellule d'électrolyseur (entartrage), etc.

Nous verrons dans un prochain article qu'il existe, pour chaque eau de piscine, une valeur idéale du pH, qui dépend aussi du TH (Titre Hydrotimétrique) et du TAC (Titre Alcalimétrique Complet). Cela permet à l'eau d'être équilibrée.

3 - Comment le mesurer ?

Il existe 3 façons de mesurer le pH :

- a - Par colorimétrie ou photométrie** : avec des pastilles de red phénol. On choisira le type de pastilles en fonction du matériel d'analyse : les « vertes » pour les colorimètres et les « noires » pour les photomètres.

La limite de cette méthode est l'intervalle de mesure : entre 6,5 et 8,4.

On ne peut donc pas toujours connaître le pH si sa valeur est inférieure à 6,5, ce qui n'est pas une situation exceptionnelle en piscine. Il faut alors utiliser un pH-mètre de poche qui peut mesurer des pH compris entre 0 et 14.

- b - Avec un pH-mètre :**



Mesure par photométrie



Mesure pH-Métrique

- c - Avec une sonde de pH dans le cas d'une régulation automatique**

Ces 2 dernières méthodes utilisent des sondes pH-métriques qui, si elles permettent une mesure précise, nécessitent :

- un soin particulier lors de la manipulation, en particulier la partie sensible (le bulbe en verre, à l'extrémité) qui doit toujours être plongé dans l'eau (ne jamais la toucher avec les doigts). Le bulbe est généralement entouré d'une protection en plastique. A la pose, on veillera à ce que la protection soit face au courant d'eau pour qu'elle joue un rôle efficace.
- un étalonnage ou calibrage régulier, à l'aide d'une ou plusieurs solutions tampons (on se reportera à la notice technique du fournisseur pour suivre scrupuleusement

la procédure d'étalonnage). L'étalonnage doit être réalisé en début de saison, le plus régulièrement possible ensuite et surtout si l'on constate un écart entre la valeur du pH affichée par la régulation et celle mesurée au photomètre. Il faut utiliser des solutions dites « tampons » mais, à défaut, on pourra utiliser une bouteille d'eau minérale et vérifier le pH avec la valeur inscrite sur l'étiquette (pratique et peu coûteux !).



*Extrémité
d'une sonde pH*

Ces sondes ont une durée de vie très variable :

d'une seule saison à quelques années, en fonction des conditions d'utilisation notamment.

Si on doit stocker les électrodes, on pourrait utiliser tout simplement de l'eau du robinet.

4 - Comment le rectifier ?

Il existe 2 types de produits :

- les produits acides pour baisser le pH (en poudre : hydrogénosulfate de sodium)
- les produits basiques pour remonter le pH (en poudre : carbonate de sodium)
- par traitement manuel : le produit en poudre doit être dispersé devant les refoulements par exemple (jamais dans le skimmer !). On peut également le dissoudre préalablement dans de l'eau
- par injection automatique avec une pompe doseuse.

Une des conséquences des injections automatiques est de faire baisser le TAC (Titre Alcalimétrique Complet), paramètre qui sera le sujet du prochain article.

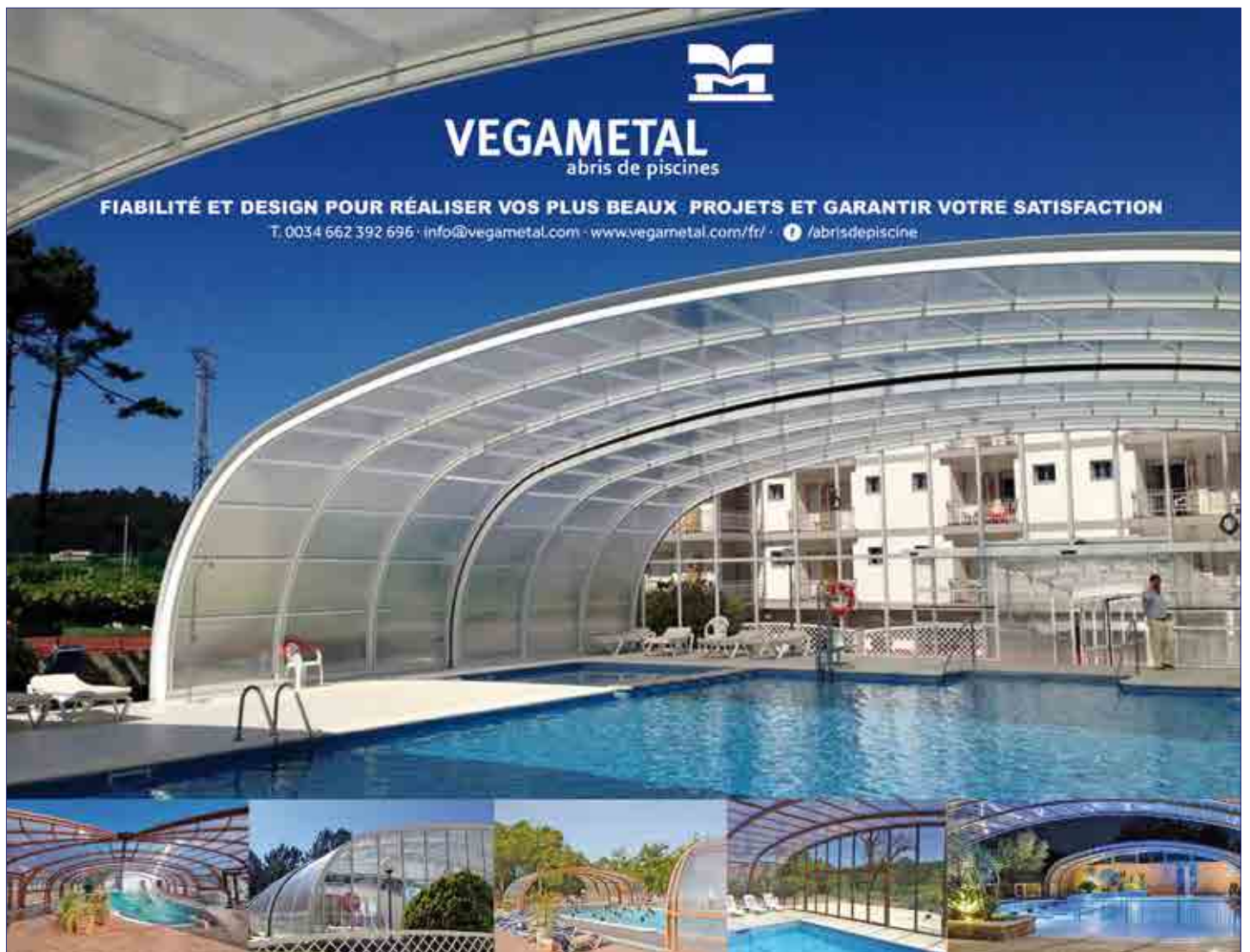


*Solutions tampons
pH = 4 et pH = 7*



Le pH d'eau minérale

François CHARMAN
Professeur de Chimie et Traitement de l'eau
Coordonnateur du Centre de Formation
des Métiers de la Piscine de Grasse (06)
francois.charman@gmail.com



À PROPOS DU TRIPHASÉ

Parfois le triphasé fait peur, on est un peu perdu dans tous ces fils, on craint de venir se raccorder dans ce sac de noeuds.

Nous nous sommes rapprochés du Centre de Formation de Pierrelatte pour nous éclairer un peu sur le sujet. Voici notre entretien avec Manuel MARTINEZ, Professeur d'électricité au Lycée de PIERRELATTE et Responsable du Brevet Professionnel Piscine.

Vous organisez des stages de dépannage électrique pour les professionnels de la piscine. Parmi les questions récurrentes on retrouve celle de la compatibilité entre le monophasé et le triphasé. Qu'est ce que le triphasé ?

À la base, EDF produit et distribue l'électricité en triphasé.

C'est à dire : 3 phases et un neutre.

Tension Ph-neutre : 230V. Tension entre chacune des 3 phases : 400V.

On peut donc, à partir du réseau EDF 400V TRI, obtenir 3 départs monophasés 230V.

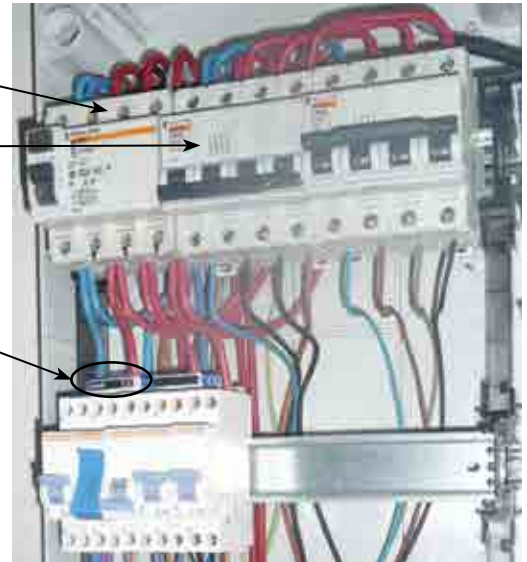
Dans la photo ci-contre, on voit bien que cette installation est mixte. Certains disjoncteurs de départ restent en triphasé, alors que d'autres passent en monophasé.

Pour les habitations domestiques, EDF tend actuellement à livrer le courant en monophasé pour des raisons d'équilibrage des phases que nous allons aborder dans cet article.

Alimentation :
disjoncteur différentiel triphasé

Départ triphasé

On voit parfaitement ici que le 1^{er} départ monophasé est « pris » entre le neutre et la 1^{re} phase. Le 2^e est pris sur la 2^e et ainsi de suite



À SAVOIR

EDF facture la phase la plus "chargée", il convient donc d'équilibrer au mieux les phases.

C'est-à-dire qu'il faut répartir, de manière la plus égale possible, la puissance des appareils qui sont branchés sur chaque phase. Ceci étant, comme on ne met jamais tous les appareils en marche simultanément, la notion d'équilibrage de phases reste relative. Lorsqu'on ajoute un appareil triphasé, le problème de l'équilibrage ne se pose pas.

Mais alors, que vaut-il mieux choisir ? Qu'est-ce qui consomme le plus ?

Au niveau de la consommation, sur un système équilibré (par exemple un réchauffeur équipé de 3 résistances chauffantes), c'est exactement pareil. 30 ampères en monophasé = 10A en triphasé (car c'est 10A par phase).

Par contre en système déséquilibré (lorsqu'on raccorde des départs monophasés sur une alimentation

triphasee), EDF facturera la phase la plus chargée. Il est donc évident que l'on paye un peu plus. C'est un peu comme pour 3 camions de béton dont 2 ne sont pas remplis : on « paye le vide » des deux camions qui ne sont pas pleins.

Sur une habitation possédant une alimentation en triphasé, il est donc

préférable d'installer des appareils triphasés dans la mesure du possible :

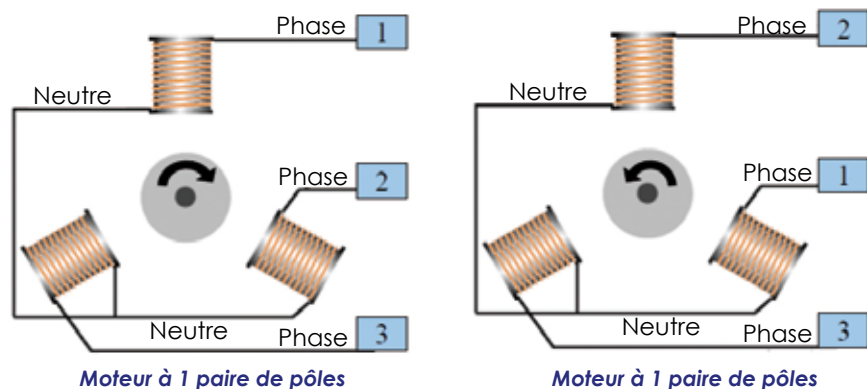
- Le problème de l'équilibrage ne se pose pas.
- Pas de condensateur de démarrage, source de pannes.
- L'offre commerciale d'appareils monophasés est limitée en puissance.

Pas de condensateur ? Mais alors comment les moteurs peuvent-ils démarrer ?

Par conception, les génératrices d'EDF produisent 3 phases « déphasées » de 120°.

Pour faire simple, on peut imaginer qu'elles sont alimentées l'une après l'autre dans l'ordre 1-2-3.

Ci-contre le schéma de principe de fonctionnement d'un moteur asynchrone triphasé. On comprend aisément que la disposition des bobinages crée un champ magnétique tournant dans l'ordre 1-2-3.



À SAVOIR

Il n'y a pas de condensateur sur un moteur asynchrone triphasé. C'est l'ordre des phases qui détermine le sens de rotation. Pour inverser le sens de rotation, il suffit d'inverser 2 fils de phase.

Un couplage moteur, qu'est-ce que c'est ?

Comme nous l'avons vu plus haut, on peut obtenir 2 tensions à partir du réseau triphasé :

230V entre une phase et le neutre, et 400V entre deux phases...

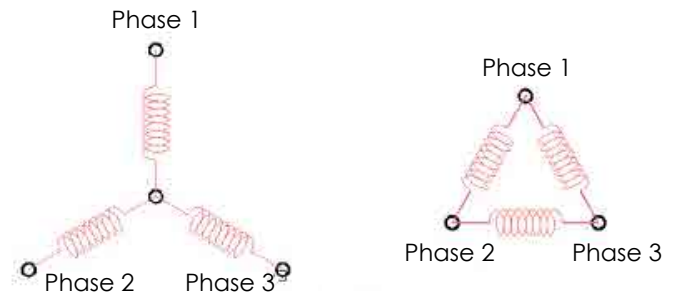
Voyons les croquis ci-contre :

On voit bien qu'en couplage triangle, les enroulements sont alimentés par 2 phases,

donc soumis à une tension de 400V.

En couplage étoile, les enroulements sont alimentés par une phase et un neutre, donc soumis à une tension de 230V.

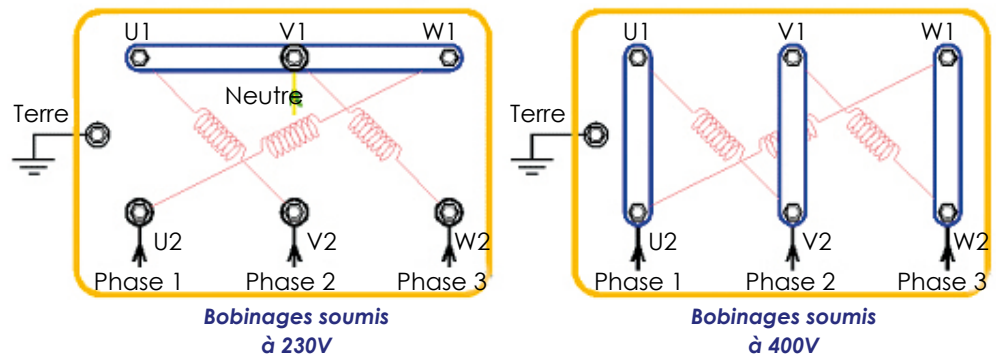
Selon la tension de fonctionnement du récepteur que l'on veut alimenter, il faudra choisir l'un ou l'autre des couplages.



Ça a l'air compliqué comme branchement à réaliser !

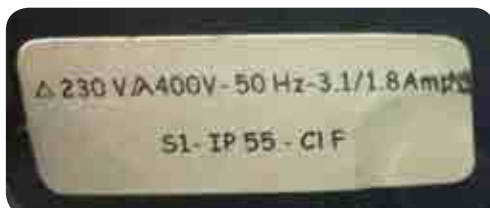
Heureusement, les fabricants en sont conscients et ils ont facilité la manipulation.

Regardez comment les enroulements (ce qui ressemble à des ressorts) sont raccordés dans la boîte à bornes. En bleu, ce sont des barrettes de couplage en cuivre, faciles à intervertir.



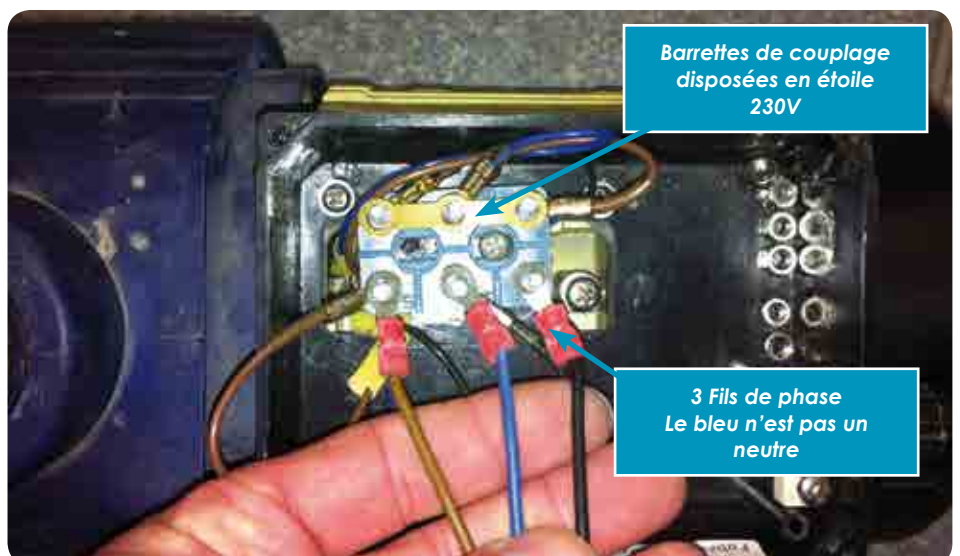
Maintenant le tout est de choisir le bon couplage... **Voici une règle d'or : les bobinages doivent être soumis à la plus petite tension indiquée sur la plaque.**

Exemple :



La plus petite tension indiquée sur la plaque est 230V. Nous couplerons donc en étoile comme ci-contre.

C'est le couplage le plus courant. Le fil de neutre n'est pas raccordé car, en montage équilibré, le courant de retour des 3 phases additionnées est nul. C'est pour cette raison que pour raccorder un moteur triphasé, un câble 4G est suffisant (3 phases + fil de terre).

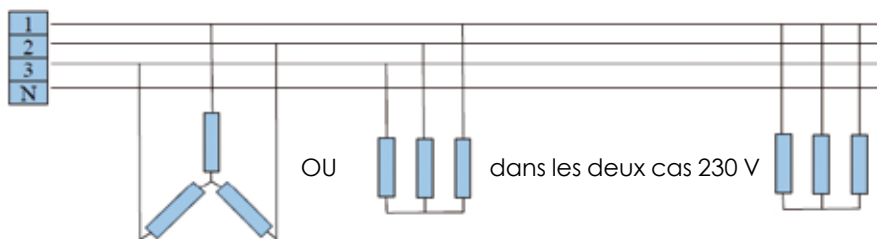


À PROPOS DU TRIPHASÉ

Est-il possible de raccorder un appareil triphasé avec une alimentation monophasée ?

Pour un moteur, nous venons de voir que ce sont les 3 phases qui génèrent la rotation du moteur. C'est impossible avec une seule phase. Il y a bien une astuce, mais elle diminue considérablement le rendement du moteur. Donc la réponse est non.

Par contre, pour un réchauffeur électrique par exemple, aucun sens de rotation n'est nécessaire, on peut donc les alimenter aussi bien en monophasé qu'en triphasé.



Mais si on décide de raccorder un appareil monophasé sur une installation triphasée, quelle phase choisir pour déséquilibrer le moins possible l'installation ?

Le mieux est une mesure ampèremétrique de chaque phase avec tous les appareils en marche. Pour ceux qui n'ont pas de pince ampéro, voici une astuce : la phase la moins chargée est celle qui a la tension la plus élevée. Un simple voltmètre suffit.



237,6 V sur la phase 1



234,6 V sur la phase 3



232,9 V sur la phase 2

LA PHASE 1 EST LA MOINS CHARGÉE

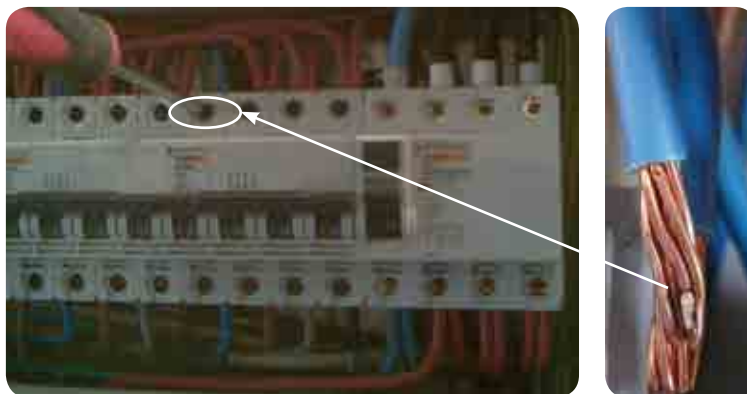
Cette mesure doit être faite avec tous les appareils « en marche ».

Y-a-t-il des pièges à éviter ?

Il y a un grand classique : la déconnection du neutre. Il se peut que l'on veuille intervenir sur une partie de l'installation. On sera alors tenté de déconnecter la phase concernée et son neutre.

Pour vous faire voir les dégâts que cela peut produire, je vous fait part d'un cas d'expertise dans lequel je suis intervenu : le problème était la destruction successive de cartes électroniques. Ce symptôme est classique d'une surtension passagère. Dans mes investigations, je trouve une borne de neutre non serrée.

L'amorce de soudure sur le fil de neutre et dans son logement indique que le non-serrage de la borne a provoqué un **faux contact**.



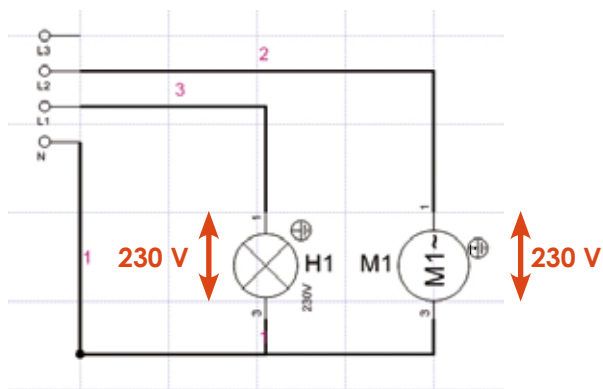
Le faux contact a entraîné des déconnexions intempestives du conducteur de neutre de type « grésillements », dues à l'arc électrique produit.

Dans une installation triphasée, déséquilibrée comme celle-ci, la déconnection du neutre peut entraîner une violente surtension sur les récepteurs de faible puissance.



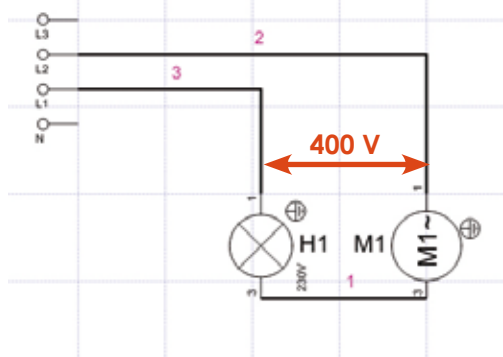
Ci-dessous le principe de la surtension par coupure du neutre sur une installation triphasée :

Voici 2 récepteurs de puissance différente dans une installation triphasée AVEC NEUTRE



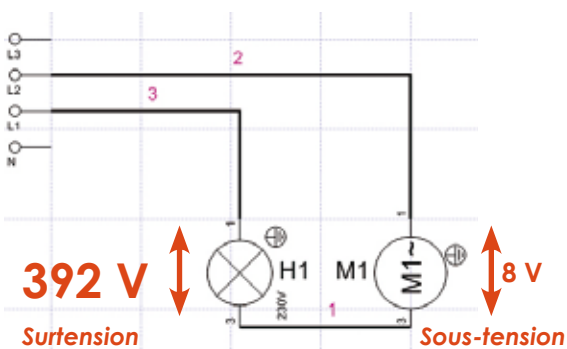
Les deux récepteurs sont soumis à la tension phase-neutre 230V ce qui est leur tension de fonctionnement NORMALE.

Les 2 mêmes récepteurs en l'ABSENCE DE NEUTRE



Les récepteurs sont soumis en série à la tension phase-phase 400V à eux deux. La tension finale aux bornes de chaque récepteur va être proportionnelle à son impédance.

Exemple d'application à la piscine : Si l'on prend une pompe de piscine (M1) de 1,5CV et une carte électronique (H1) de 20W, les 400V vont être répartis comme indiqué ci-dessous. La carte est soumise à une FORTE SURTENSION entraînant sa destruction immédiate.



En conclusion

La complexité de ce sujet explique l'intérêt d'une formation continue, soit dans un centre de formation, soit en entreprise, grâce à une journée spéciale assurée par Manuel Martinez, Professeur d'électricité au Lycée de Pierrelatte, Responsable du Brevet Professionnel.

AlukovTM
VERANDA

20
ANS
1995
2015

VÉRANDA MOBILE
TÉLÉSCOPIQUE



Distributeur exclusif
de la gamme Alukov **CORSO**

www.alukov-veranda.com

04 50 24 45 45

contact@alukov-veranda.com

Un « Espace de réception » est à prévoir dans votre showroom

par Patrick Sanchez

L'espace convivial, partie intégrante du plan de vente

Il faut que cet espace de réception convivial soit inclus dans le plan de vente. En effet, il fait partie de la démarche d'un plan de vente.

Comme depuis 40 ans que je fais ce métier, mon axe de démonstration demeure la confrontation entre le système anglo-saxon mercantile, qui est basé sur la vente, la conviction, et notre système, issu d'une culture plutôt jacobine, basé sur le libre arbitre des clients, la gentillesse, et surtout, pas trop sur le concept de commerce.

Il est bien évident qu'en ce qui concerne l'espace de réception, l'erreur fondamentale, qui prend racine dans notre culture, est d'offrir un coup à boire en fin d'entretien, quand le client a commandé, pour le remercier. C'est une aberration : il est bien de remercier quelqu'un, en lui assurant correctement les services pour lesquels il va payer. Mais, ce que j'explique dans mes stages ou lors de mes interventions en consulting, c'est que la convivialité fait partie des outils

réussir la phase de découverte pour réussir mon plan de vente.

Attention, il ne s'agit pas d'installer un bar à l'entrée de votre magasin et d'offrir un verre à toute personne qui en franchit le seuil... Cela doit se faire après la phase que j'appelle dans mes

“L'espace de réception convivial doit être aménagé en fin du parcours, loin des zones de prises de commandes et autres espaces plus administratifs.”

Techniques de vente « le filtrage ». Il s'effectue en posant 4 ou 5 questions importantes nous permettant de savoir à qui nous faisons face, pour quel motif il vient chez nous, pour quelle recherche, combien de temps a-t-il à nous consacrer... Il y a ce premier « tri » à faire tout d'abord. Si j'arrive à faire dire à un prospect qu'il a un peu de temps et qu'il vient pour avoir des

potentiel, que l'on appelle « prospect qualifié ».

Dans le jargon de la Psychologie, la réciprocité consiste à ressentir le besoin de rendre, lorsque quelqu'un vous offre quelque chose. Si vous offrez une boisson par exemple, dans un lieu privé, votre interlocuteur est tout disposé alors à vous offrir son temps en échange, par réciprocité. Même si, à la base, il s'était dit qu'il ne resterait pas plus qu'un quart d'heure, à présent il est en condition de réciprocité, se disant intérieurement « on m'accueille bien, je me sens bien ».

Vous ouvrez la porte à une découverte très fructueuse pour entamer un bon plan de vente.

Cela sera bien plus profitable que de « sauter » sur le client en lui posant des questions inutiles dès qu'il entre dans votre échoppe, avec un : « Bonjour, est-ce que je peux vous renseigner ? », qui aura pour effet de stresser le visiteur.

La personne doit demeurer libre de faire une visite dans le magasin. Après,



*Un des « coins réception »
chez Art et Piscine / Everblue - Carcassonne (11)*



*Un espace de convivialité d'exception
chez Ascomat / Piscines Virginia - Apprieu (38)*

de vente, pour mettre en place les meilleures conditions de déroulement du plan de vente-type, celui des 4 C (voir ma chronique du Spécial PROS n°4) :

- 1- Contact
- 2- Connaitre (phase de découverte)
- 3- Convaincre (phase d'argumentation)
- 4- Conclure.

Durant la phase 1 et le début de la phase 2, si j'offre quelque chose à mon prospect pour le mettre à l'aise, qu'il est installé confortablement dans un espace convivial de réception, détendu, il est bien évident qu'en tant que vendeur, j'ai beaucoup plus de chance d'en apprendre sur lui et de

renseignements sérieux, ce qu'on appelle « le timing » dans un plan de vente, il est certain que je peux mettre en place ensuite le moyen de le faire s'asseoir et de le mettre au chaud dans un coin cosy.

Si quelqu'un entre pour de petits renseignements, ça va aller très vite, mais je conseille quand même d'obtenir ses coordonnées (dans une de mes prochaines chroniques, je vous expliquerai comment obtenir les coordonnées de quelqu'un).

Après avoir filtré, j'ai par exemple une personne en face de moi qui veut des renseignements, qui est donc client

seulement, on tente de le questionner puis de l'asseoir.

Lorsque ces étapes sont positives et conduisent à installer confortablement le prospect, l'entrevue doit être décontractée, sans vis-à-vis depuis le magasin, de sorte qu'il se sente détaché, détendu.

A ce moment, vous pouvez démarrer de façon relâchée les questions, pour embrayer ensuite avec le book de vente (le StepWay® par exemple), ou la tablette de présentation, en expliquant ce qu'est le produit et à quoi il sert.

Si vous expliquez à une personne comment fonctionne un spa, ou quels sont les modèles de piscines, assis à

une table en buvant une boisson, ses oreilles et son cerveau seront beaucoup plus ouverts.

Quand comprendra-t-on que les clients qui viennent chercher des renseignements ne sont pas obligés de connaître le produit, ni de savoir à quoi il sert ? Combien de vendeurs malheureusement leur « sautent dessus » avec des : « qu'est-ce que vous voulez ? Quel modèle vous voulez ? », alors que le client en est encore dans sa tête au stade « à quoi ça sert exactement ? ».

Donc, la mission du vendeur est de bien expliquer le produit, de faire monter l'envie, d'expliquer ses avantages et inconvénients. Il est aussi évident que dans cette

ambiance conviviale, le vendeur sera beaucoup plus performant pour toucher la sensibilité du prospect, créer la confiance et faire monter son envie !

Par ailleurs, nous parlions récemment d'internet. Certains avancent que c'est notre ennemi n°1. On y trouve des vendeurs honnêtes et des vendeurs malhonnêtes, tout comme dans les magasins... certes, sans structures, les prix peuvent y être plus concurrentiels, mais cela n'empêche pas de trouver des « charlots » qui vendent tout sauf de la qualité ! De plus, dans une vente sur internet, le contact n'existe pas vraiment. C'est juste une façon de consommer différente. A vous de vendre de la confiance et de la convivialité !

Vendez de la confiance et de la convivialité !

Dans un magasin ou un showroom, les gens sont accueillis personnellement. Gardez à l'esprit votre plan de vente et commencez votre métier.

Il y a une étape fondamentale, qui fonctionne très bien, c'est de les faire se déshabiller (j'entends par là enlever leur manteau bien sûr). Ils posent leur

confortablement à une table, sirotant une agréable boisson, qu'il a effectué 3 allers retours entre le produit en showroom et l'espace réception, il revient tout naturellement. Quand vous sortirez votre carnet de commandes, il ne se sentira pas « piégé ».



L'écran se trouve en face de l'endroit où vous allez installer vos clients dans l'espace de réception, de sorte qu'ils voient les images pendant que vous parlez du produit.

Ceralp - Piscines Carré Bleu / Moirans (38)



On peut deviser tranquillement autour de la piscine « en ambiance » chez Art et Piscine / Everblue - Carcassonne (11)

vêtement et quand ils se lèvent, vont voir le produit, spa ou autre, laissent leurs affaires sur la table, car ils ont pris possession des lieux. Le moment difficile ensuite, celui que redoutent les vendeurs débutants, est celui où, après avoir démontré, expliqué, mis en fonctionnement, le produit, vous annoncez après un intérêt visible du prospect pour l'achat, que vous allez retourner à la table afin de mettre tout cela sur papier. Il se produit un revirement psychologique soudain... Son empathie est en chute libre, sa sympathie... un lointain souvenir, car on l'emmène au « tiroir-caisse » ! Alors que, si le prospect est installé

Il faut avoir des outils pour convaincre, vendre votre confiance, vendre votre produit et pour vous battre contre internet, parce que vous allez vous battre contre le prix internet. Votre produit, le même exactement, se vend sur internet 30% moins cher, avec la même garantie et la même technicité.

Mais il vous reste des armes. En premier, le visuel, votre showroom. Il est quand même plus accueillant qu'un écran d'ordinateur. En second, votre accueil, celui que nous évoquions, en espace de réception convivial.

Pour retrouver le détail sur le déroulement du plan de vente, nous vous invitons à revoir les chroniques de Patrick Sanchez dans les numéros précédents du Spécial PROS. Vous les retrouverez également regroupées dans un prochain livre, en cours de préparation.

Comment doit-on aménager cet espace cosy ?

C'est vrai qu'il y a tout un savoir-faire à appliquer ici, comme par exemple, éviter d'être obséquieux, avoir un réfrigérateur rempli de plusieurs petites douceurs.

Disposez des **visuels choisis** avec soin, pour diffuser des messages subliminaux, notamment des images parlant de vous et de votre entreprise, et aussi des messages discrets sur **les possibilités de financements**.

Proposez des canapés confortables et cosy, sans être pour autant trop profonds. Je préconise aussi d'éviter les couleurs trop agressives !

Et bien entendu, n'oubliez pas l'écran, diffusant à la demande les images qui vont appuyer votre plan de vente. Avec

vos télécommandes, ou votre souris, faites défiler les images, en maîtrisant ainsi l'illustration de votre **plan de vente**. Un écran maîtrisé est un outil de vente exceptionnellement performant.

Des images mobiles auront plus d'effet que des images fixes.

D'autres écrans seront nécessaires pendant le parcours dans le showroom. Les messages diffusés seront en concordance avec les produits exposés à proximité.



Showroom The Spas - Lissieu (69)

Coin « enfants » ou non, et où ?

Lorsqu'un couple arrive avec des enfants, il paraît indispensable de pouvoir proposer pendant votre entretien, un espace de jeux pour les enfants, à proximité visuelle des parents. Ainsi, ces derniers peuvent surveiller visuellement leur progéniture, tout en étant détendus et totalement à votre entrevue. Cet espace ne doit pas être non plus accolé à la table de réception, sous peine d'être gênés par le bruit éventuel et de voir la maman

se lever toutes les 5 minutes pour surveiller les enfants. La proximité visuelle, sans que l'espace ne soit trop loin non plus, suffira.

Si vous n'y connaissez rien, adressez-vous à un spécialiste pour l'aménager, sinon vous trouverez tout ce qu'il faut en magasin de jouets pour enfants : banquettes, poufs, coin tv, jeux calmes, etc.



Ascomat/Piscines Virginia - Apprieu (38)

«L'espace de réception convivial doit être aménagé en fin du parcours, loin des zones de prises de commandes et autres espaces plus administratifs.»



L'espace jeux d'enfants reste sous l'œil de maman pendant l'entretien de vente !

Ascomat / Piscines Virginia



Art et Piscine / Everblue - Carcassonne (11)

Le cadeau

Enfin, il y a un autre point que je voudrais développer aussi, concomitant à ma démarche de vendeur professionnel : le cadeau ! C'est un lien. Si l'affaire ne se fait pas de suite, ce n'est pas grave, si le plan de vente était bon. Faire un cadeau va instaurer un lien psychologique propice au retour pour une seconde visite. Il ne doit pas être donné de façon ostentatoire. Ce doit être un cadeau publicitaire, marqué au nom et logo de votre entreprise, lié au produit ou à une promotion en cours... Profitez par exemple, du sac logotypé contenant devis et documentations que vous remettez en fin d'entretien, en y glissant le petit cadeau. Cela fait partie de toute la

démarche cohérente de vente, dans la mesure où vous avez réalisé un bon plan de vente, même s'il n'aboutit pas à une conclusion positive.

Je n'invente rien, les grandes marques et enseignes « pratiquent le cadeau » depuis longtemps et croyez-moi, il compte beaucoup.

**Pour retrouver le détail sur le déroulement du plan de vente, nous vous invitons à revoir les chroniques de Patrick Sanchez dans les numéros précédents du Spécial PROS. Vous les retrouverez également regroupées dans un prochain livre, en cours de préparation.*



Échantillons de lames de volets dans un écrin Document T&A

DEVENEZ CONCESSIONNAIRE MONDIAL PISCINE



REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU

UN SAVOIR-FAIRE RECONNU

FORCE D'UN RÉSEAU

Un réseau couvrant le territoire national, uni autour de valeurs, en partage d'expérience

INNOVATION

Propriété de construction unique, breveté et fabriqué en France

ACCOMPAGNEMENT

Intégration, formation, et accompagnement sur le commerce, la technique et la gestion

MARKETING

De l'offre et de la demande, à travers une communication puissante et des outils d'aide à la vente

mondial
PISCINE
conçue pour durer



mondial-piscine.eu

Témoignage « Coup de gueule » de Franck GEORGE



Franck GEORGE

Franck GEORGE, dirigeant d'ASCOMAT, est aussi le créateur du réseau Piscines VIRGINIA. La visite de son showroom à Apprieu (38) vient parfaitement illustrer mes propos tenus pages précédentes en matière d'accueil convivial en magasin ou showroom.

Nous vendons des produits de 15 000 à 60 000 euros, ce qui est très élevé si vous les comparez aux prix des voitures par exemple aujourd'hui. Et lorsque vous entrez chez un concessionnaire auto, vous vous sentez vraiment **ACCUEILLIS**. Dans notre profession malheureusement, nous n'avons guère évolué en termes d'accueil et de présentation en magasin. C'est tout simplement un manque de respect pour le consommateur. Faites un tour de France des magasins, vous serez édifiés ! Entre les magasins sales, envahis par la poussière, les cartons qui traînent partout, y compris dans les spas exposés, le matériel cassé... l'accueil n'est hélas pas à la hauteur du produit vendu.

Lorsque l'on tient un magasin, la moindre des choses est qu'il soit propre et accueillant avant tout. C'est très important !

venu acheter un spa, où que celui où sont exposées les piscines, s'il est venu pour une piscine. Nous entamons la conversation de façon détendue, sur ses envies, ses enfants, ce qu'il fait dans la vie, où il travaille... En bref, **nous faisons connaissance**.

Et, lorsqu'à un moment donné, le client nous rappelle à l'ordre avec un « Au fait, si nous parlions de ma piscine ? » Et bien là, un premier pas est fait vers la vente !

Pourquoi je prends la peine d'offrir un café à mon client par exemple ? Je veux évidemment lui vendre quelque chose, mais je veux surtout savoir qui il est, apprendre à le connaître. Lorsqu'on veut trop vendre et trop vite, le client le sent, et ce n'est pas bon.

Vous voulez dire que ça ne doit pas « sentir le vendeur », comme je dis souvent ?



Banque d'accueil proposant : serviettes, paniers, chapeaux...



La « découverte » commence de manière décontractée au bar

Franck GEORGE, quel est votre constat sur la tenue des magasins « piscines » en général ?

Nous devons présenter un lieu dans lequel nous aimerions nous-mêmes être reçus. Encore une fois, nous recevons des clients qui sont prêts à dépenser de grosses sommes, **il faut juste les respecter !**

Qu'ont-ils envie de nous dire inconsciemment en poussant la porte ? « **Convincez-moi d'avoir fait le bon choix en venant acheter un produit chez vous...** »

Et le premier argument pour les convaincre, c'est l'impression donnée par le lieu qui les accueille. Cela tombe sous le sens !

Quel est le trajet-type du visiteur ? Il arrive, il pousse la porte, il va où ? Qui l'accueille, comment faites-vous ?

Dans un premier temps, nous le laissons déambuler, regarder, découvrir seul le magasin, les produits, de sorte qu'il n'ait pas le sentiment que nous « l'attrapons » en entrant. Ensuite, nous l'amenons assez rapidement vers un lieu tout autre. Un autre endroit que celui où se trouvent les spas, s'il est

Oui. Une des vérités de notre métier, je pense que vous serez d'accord avec moi, est que moins on « veut » vendre et plus on vend. Il faut d'abord aimer les gens, et le reste suit tout naturellement.

Nous devons réapprendre à respecter le client.

Beaucoup de vendeurs en magasin ont perdu de vue leur vrai métier, qui est de raconter l'histoire d'un produit. Un client qui entre et qui demande « Vous vendez des appareils d'électrolyse ? », si vous lui rétorquez un simple « oui oui ! » en lui indiquant le rayon, comme je l'ai entendu chez l'un des membres de mon réseau par exemple, vous risquez fort de rater la vente... Alors qu'en entamant tout de suite la conversation, en allant vers le client pour lui parler de son électrolyseur, de ses caractéristiques, bref en lui racontant une histoire, il va repartir avec, à coup sûr ! Je l'ai testé ! C'est d'ailleurs ce que vous expliquez dans vos chroniques de la vente...

Vendre c'est raconter une histoire.



2 ou 3 espaces de dialogue disposés dans le magasin



Le pôle robots

Parlons de l'aménagement du showroom. Quelle est votre recette ?

Nous avons essayé de créer des ambiances dans le showroom, avec des pôles produits, classés par thèmes, tout cela guidé par un fil conducteur. Devant le « pôle robots » nous parlons de robots, puis en nous déplaçant nous sommes dans l'espace « sécurité », pour parler des alarmes, des volets, etc. Je fais le tour avec le client, en gardant mon fil conducteur et la vente se fait.

Il faut mettre les produits en valeur en exposition. Lorsqu'on vend des pompes à vitesse variable à 1 200 euros (le SMIC est à 1 100 euros rappelons-le !), il y a sûrement mieux à faire pour les mettre en lumière que de les laisser en carton !

Il faut respecter les produits et les clients, ils deviendront nos meilleurs vendeurs s'ils sont satisfaits. Le piscinier doit être perçu comme un artisan qui aime faire son travail et qui fait en sorte que le client n'ait aucun souci. C'est ce que nous tentons de mettre en avant.

Nous essayons toujours d'ajouter des petites touches. Un jour, nous avons acheté une machine à pop-corn pour poser sur notre bar, pourquoi ? Si la discussion est trop longue, au bout d'un moment les enfants des clients vont commencer à venir nous déranger, à s'impatienter. Nous leur préparons 2 petits seaux de pop-corn, qu'ils vont savourer, et nous sommes tranquilles encore une heure...

Il faut savoir penser à plein de détails comme ça.

Parlez-nous de l'estrade ? Pourquoi ce « podium » ?

L'estrade a pour moi une seule vocation : la mise en scène... Lorsque vous parvenez à faire monter le client sur l'estrade, il est alors en position de surplomber le magasin et non plus d'être dominé par lui. Cela a un impact psychologique : on démystifie la peur du rapport acheteur/vendeur.



Bel exemple de surélévation



DESIGN COULEUR

2016



ECLIMEUR A800
Scanner à large répartition de lumière générique





POWERLEDS
The real life game d'éclairage pour piscine





PIECES A SCILLER





FABRIQUÉ EN
FRANCE

www.wellico.com

ESPACE CONVIVIALITÉ

Vous avez aussi un « coin planchas » ! Ça c'est nouveau dans les magasins de piscine ?

Effectivement, nous voulons aller au-delà de la « simple » vente de filtres et de pompes pour piscines. Chaque année, nous nous rendons avec mon épouse au salon international Maison & Objet, un salon dédié aux professionnels et consacré à l'art de vivre, la décoration... Nous y dénichons quelques produits que nous aimerions présenter



Espace dédié aux planchas

dans notre showroom, des murs d'eau, des vases, des objets qui contribuent à créer une ambiance conviviale. En fait, tout ce qui se trouve dans le magasin est à vendre, sauf le personnel !

Attention : lorsqu'on souhaite intégrer ce type de matériel en magasin, il faut réussir à obtenir des prix de grossistes, pour pouvoir faire face aux grandes surfaces qui vendent les mêmes produits. Il ne faut pas hésiter à investir 3 000, 4 000 euros en achat de planchas ! Ma première réflexion en réalisant l'investissement que cela représentait, a été de me dire « ça fait beaucoup d'argent, et si je ne parviens pas à les vendre... » Puis j'ai décidé que si toutefois je n'y arrivais pas et bien, qu'à cela ne tienne, je les offrirais avec un spa lors d'une opération commerciale ! Il faut oser se lancer.

Qui achète ce type d'accessoires dans un showroom de pisciniers ?

Les clients qui ont l'habitude de venir flâner dans notre showroom. Ils reviennent en période de fêtes faire leurs achats de Noël : un pot décoratif, un mur d'eau, une lampe, un animal décoratif, etc. Ce sont tous des clients « piscine » à l'origine, mais ils nous restent fidèles et reviennent pour d'autres produits. Par la même occasion, ils nous racontent leurs soucis de traitement d'eau, de nettoyage de piscine, etc., et nous leur vendons un électrolyseur, ou un robot nettoyeur... Ils sont « mariés » avec nous en quelque sorte.

Toute la partie « déco » est le fruit du travail de mon épouse, Rachel CHAMBERT, sans qui, c'est certain, le showroom ne serait pas aussi abouti ! C'est la touche féminine indispensable pour une belle déco, une ambiance agréable.

(Voir notre encadré ci-dessous)

Il y a un an, vous nous parliez d'un espace « laboratoire », qui a beaucoup avancé mais ne semble pas terminé ?

C'est exact, il sera terminé courant 2016. Les fabricants ne sont pas encore tout à fait prêts, hth travaille à faire évoluer ce point avec nous, via un petit dispositif d'analyse très simple et instantané. Il suffit d'y déposer un échantillon d'eau à analy-

ser, d'insérer la disquette dans l'appareil, et une ordonnance de traitement est délivrée au client. C'est ce dont a besoin le consommateur ! Cet outil est très pratique et permet d'éviter d'avoir à interpréter des résultats de photomètres, etc.

Que conseillerez-vous aux pisciniers souhaitant monter leur showroom ?

Ils doivent prendre conscience que s'ils veulent se lancer en ouvrant un showroom, cela coûte de l'argent. C'est un investissement ! Pour un showroom entre 400 et 600 m², il faut tenir compte des frais en aménagement, peinture, luminaires, électricité, stock, déco, etc., et compter entre 150 000 et 200 000 euros. Ce n'est pas rien ! Cela veut dire qu'il faut faire du chiffre chaque année pour amortir tout ça...

Certains membres du réseau se plaignent de la situation difficile et des coûts des investissements, je leur réponds que pour récolter il faut savoir semer !

Par exemple, pour la communication, j'investis environ 4 000 euros en impression et distribution, pour 60 000 exemplaires de catalogues de 16 pages, distribués à 30 km à la ronde.

Cette opération génère un C.A. de 80 000 à 120 000 euros avec les marges que nous connaissons. L'infographie et la mise en pages de ce document leurs sont offertes. Vous trouvez ça cher vous ?!

Il est préférable également de savoir réparer quasiment tout ce qui est exposé, sur place, sauf les PAC bien sûr, pour lesquelles il faut être frigoriste.

En bref, s'ils font le choix, qu'ils le fassent jusqu'au bout, entièrement et correctement pour en avoir les retombées après !

La touche féminine du showroom !

La démarche d'origine a été de décorer le magasin, en premier lieu c'était cela. Nous nous sommes mis en quête d'articles, nous sommes allés au salon Maison & Objet, à Paris, afin de trouver des éléments décoratifs. Nous avons ramené de jolies lampes, des plantes, des oiseaux métalliques, des poissons, etc. Nous nous sommes aperçus que nos clients, quand ils venaient dans le magasin pour leurs produits ou accessoires piscines, étaient très sensibles à ces articles. Ils nous demandaient les prix. Après de nombreuses demandes, nous avons décidé de les vendre et c'est finalement devenu « un deuxième commerce ».



Rachel CHAMBERT



Aujourd'hui, nous achetons plusieurs fois dans l'année, et certains clients viennent désormais pour ces articles-là, à l'occasion des fêtes de Noël, de la fête des Mères, des anniversaires,... Régulièrement, ils viennent voir nos nouveaux arrivages et nous vendons ces éléments de décoration !

Témoignage de Bruno RAMUS

THE SPAS : un nouveau showroom HotSpring en région lyonnaise à Lissieu (69)

Nous avons aussi visité le nouveau showroom THE SPAS, implanté à Lissieu (69), au nord de Lyon. Après avoir réalisé une étude de marché sur la piscine et le spa, son propriétaire, Bruno RAMUS, s'est tourné vers le monde du spa et du bien-être en général. En plus des spas HotSpring, son showroom verra bientôt l'implantation de saunas et hammams haut de gamme KLAFS. Il nous l'a fait découvrir en visite guidée.

Avant de m'installer ici, j'avais visité de nombreux showrooms. Je me souviens notamment d'une concession BMW, avec une implantation commune à la plupart des concessionnaires autos haut de gamme.

le showroom vers le modèle qu'il a choisi.

L'accueil en magasin ou showroom est primordial. C'est le b.a-ba de notre métier. Le client doit sentir en entrant qu'il est considéré, respecté.



Bruno RAMUS

présenter.

Après les spas HotSpring - nous exposons une douzaine de modèles, ce qui permet de répondre aux attentes des clients - j'ai eu la chance d'accéder à l'offre KLAFS - des produits haut de gamme, qui proposent une grande diversité. Prochainement nous aménagerons une zone d'exposition dédiée aux saunas et aux hammams, avec un écran de présentation de cet univers. Ils seront complétés d'une présentation virtuelle sur écran et sur tablette.

Nous avons aussi un espace qui peut être fermé, à l'écart, afin de tester 2 spas en eau. La décoration y a été très soignée, avec de grands panneaux à images interchangeables (photos ci-dessous).

Nous disposons également d'un étage et entre les deux zones d'exposition se trouve notre « espace convivial ».

Il faut absolument donner la parole au client, qu'il exprime ses besoins. Si vous déroulez votre argumentaire sans le laisser intervenir, vous le faites fuir.



L'accueil en magasin ou showroom est primordial

A savoir : de petits box, aménagés avec la petite table du vendeur, une cafetière, un réfrigérateur, puis à côté, un coin plus « décontracté » avec fauteuils, table basse et écran. Le vendeur y fait dérouler toute sa présentation, avec les modèles, tout en discutant avec le client afin de le découvrir. Ainsi, il a réalisé déjà 80 % de la vente. Ce n'est qu'en fin de présentation qu'il guide le client dans

Après seulement, nous pouvons entrer dans l'argumentation.

Dans mon showroom, je souhaitais me concentrer sur le concept « spa, détente, bien-être ». La plupart du temps, les clients poussent la porte de notre showroom en nous disant : « J'ai un projet wellness de X m²... ».

Mais il ne suffit pas d'investir dans ce bel outil de travail. Encore faut-il avoir bien déterminé quelle offre y



Le double panneau, avec image interchangeable, s'ouvre laissant la place à un « espace test » fermé et chaleureux, où le client peut essayer 2 différents modèles de spas en toute tranquillité.



Bloc de filtration

Filtrinov va s'agrandir

La société FILTRINOV a été créée en 2005 à La Talaudière (42), près de Saint-Etienne, par 2 frères, Fabien et Maxime SAUSSAC.

L'entreprise dispose actuellement d'une infrastructure d'environ 1 200 m². Elle démarre la construction d'un bâtiment de 2 x 400 m² destinés notamment au stockage de nouveaux produits.

Qui fait quoi chez FILTRINOV ?

Fabien SAUSSAC : Maxime gère toute la partie commerciale concernant la France, ainsi que toute la production. Il chapeaute également David Baia-condez, notre Technico-commercial pour la France. Maxime s'occupe également des grands comptes. Quant à moi, je suis responsable des achats et de l'export.

embauché il y a de cela 3 ans, un Technico-commercial pour le marché français. Cela me permet de mieux me consacrer à la gestion de la société et à sa production.

David Baia-condez est très polyvalent. Son rôle consiste à visiter nos clients en magasin, afin d'apporter son expertise technique et ses conseils. Il est également responsable du Service Après-Vente. De façon ponctuelle, comme toute l'équipe Filtrinov, il participe à la production si besoin. Nous avons choisi volontairement un Commercial jeune, curieux d'apprendre.

Et pour l'export ?

Fabien SAUSSAC : En ce qui concerne l'export, le marché est quand même moins bien structuré qu'en France. La distribution s'exerce

par tous les acteurs du marché. Dans certains pays nous travaillons avec des distributeurs, dans d'autres avec de gros installateurs.

Maxime SAUSSAC : Ce sont des clients avec lesquels nous avons pris contact essentiellement sur des salons, au Qatar ou à Oman par exemple.

Fabien SAUSSAC : Nous avons eu de très bons résultats en Grèce cette année. De même au Portugal, par le biais de SCP Portugal. L'un de nos distributeurs, à Moscou, a fait de très belles réalisations également, comme cette piscine de 300 m², où il a installé 8 groupes de filtration. Nous travaillons avec un très bon distributeur aussi au Vietnam depuis 4 ans, et avec un « coquiste » en Tunisie. Au total, nous exportons dans une quarantaine de pays.

Quelles nouveautés aujourd'hui ?

Maxime SAUSSAC : Nous venons de lancer un mur filtrant, qui s'adapte à tout type de bloc polystyrène. Il a été conçu à l'origine pour s'adapter au bloc Solidbriq de SCP et cible le marché de la construction, à la différence des blocs filtrants destinés surtout au marché de la rénovation. Avec ce nouveau mur filtrant, nous ciblons les piscines en kit, les piscines en blocs de polystyrène ou en blocs à bancher béton, de 25 cm d'épaisseur. Il s'agit d'une innovation, car le mur se solidarise avec la structure de la piscine. Le béton est coulé à la fois dans les blocs de polystyrène et dans le mur filtrant, de façon à le lier totalement à la structure de la piscine.



Fabien et Maxime SAUSSAC

Décrivez-nous votre organisation et votre stratégie commerciale ?

Maxime SAUSSAC : En France, nous collaborons essentiellement avec 3 distributeurs, des réseaux de magasins, d'installateurs, ou d'intégrateurs, et également avec des fabricants de piscines coques.

Nous ne nous adressons pas directement aux particuliers.

Afin de mieux répartir les tâches et de gagner en efficacité, nous avons



Nouveau : le mur filtrant



Emballage d'une série de blocs de filtration



Collage des réseaux hydrauliques

FILTRINOV à l'export*David CONIGLIO*

Fabien SAUSSAC : Cela fait 3 ans que David CONIGLIO travaille chez Filtrinov, couvrant toute l'Italie, y compris la Sicile et la Sardaigne. Il est d'origine sicilienne, connaît donc très bien la culture italienne, ce qui est un vrai plus pour faire du commerce dans ce pays. Après un parcours dans le domaine de l'immobilier et du bâtiment, il s'est lancé dans le monde de la piscine. Il a vite été

séduit par notre produit, convaincu de son potentiel sur le marché italien. Pour exemple, en 10 ans, nous avons vendu une dizaine de groupes de filtration en Italie. David en a vendu plus de 150 en 3 ans !

Quelles sont vos perspectives de création pour le futur ?

Maxime SAUSSAC : Nous allons nous investir dans le développement de ce concept de mur filtrant, en déclinant la gamme. Actuellement, il cible des piscines jusqu'à 8 x 4 m au maximum, d'après la puissance de la pompe et la taille de la cartouche. Selon la demande, nous le déclinons dans d'autres modèles plus ou moins puissants, pour des piscines plus grandes avec des options plus spécifiques, ou au contraire plus petites, avec un mur filtrant plus abordable.

Comment s'est passée la saison 2015 ?

Maxime SAUSSAC : Ce fut une très belle saison pour Filtrinov, démarrée assez tôt. Dès février, nous avons constaté que la demande serait au rendez-vous. Plusieurs facteurs ont favorisé cette situation. Tout d'abord évidemment, la canicule a servi tous les acteurs du marché de la piscine. Ensuite, notre force de vente est présente toute l'année sur les marchés français et italien. Cela a contribué à faire croître notre notoriété, acquise également au cours des 10 ans de notre présence sur ce marché. Notre activité à l'export a donné de très bons résultats aussi.

Comment voyez-vous la saison 2016 ?

Maxime SAUSSAC : Quelques projets à l'export vont vraisemblablement nous maintenir sur ce bon pourcentage d'exportation. Nous avons également de grosses ambitions pour le nouveau mur filtrant. Nous misons sur une grosse production dès sa première année de commercialisation. Nous sommes très optimistes au vu des retombées et des demandes de nos clients pour ce produit. Nous espérons donc une année 2016 en progression face à 2015.

*David BAIA-CONDEZ**Filtrinov sur le site de La Talaudière (42)***Quelle est la réalisation dont vous êtes les plus fiers ?**

Maxime SAUSSAC : Notre vente de 700 blocs au Qatar, pour équiper 700 piscines avec nos blocs filtrants nous rend particulièrement fiers !

En France, nos blocs ont été installés pour rénover une vingtaine de piscines du Mas d'Artigny, un hôtel de prestige des Alpes Maritimes, avec le modèle MX18 (voir nos articles à ce sujet sur www.EuroSpaPoolNews.com).

A Nice, ils ont été installés sur des piscines terrasses, dans un domaine exceptionnel d'architecte, composé d'appartements et de villas de luxe.

*Les piscines de la résidence Horizon 220 à Nice sont équipées des blocs Filtrinov**Les piscines du MAS D'ARTIGNY Hôtel & Spa à Saint-Paul-de-Vence sont équipées des blocs Filtrinov*

3^e Sales Conference & Vendor Showcase de SCP Europe, à Baveno (Italie)

A l'issue de la 3^e édition de la Sales Conference & Vendor Showcase organisée par SCP Europe, nous avons interviewé Jean-Louis ALBOUY, Directeur Général de SCP France et Responsable des Ventes Europe.

Ce 3^e Showcase a pris place en 2015 du 16 au 18 novembre, au Gran Dino Hotel, à Baveno en Italie, sur les bords du Lac Majeur.



Jean-Louis ALBOUY

Jean-Louis Albouy, parlez-nous de ce 3^e Showcase dont le thème central était « Développez votre entreprise avec SCP Europe » ?

Le Showcase est pour nous un événement majeur, puisqu'il a lieu tous les 2 ans, et non chaque année, alternant volontairement avec le salon de Lyon. Il revêt une importante organisation, car nous changeons de lieu à chaque édition. Nous impliquons à chaque fois un pays différent, des collaborateurs locaux, des fournisseurs différents également. Le Showcase réunit en 3 jours l'ensemble de forces vives dédiées à la vente, ainsi que nos ressources managériales, disponibles



Luigi BERTOT, Sylvia MONFORT et Manny PEREZ DE LA MESA

pour nos fournisseurs en un lieu unique de rencontres.

En 2015, 46 fournisseurs étaient au rendez-vous pour bien préparer l'année 2016 avec nous.

Comment vous partagez-vous les tâches avec Sylvia MONFORT (Directrice Générale SCP Europe) ?

Nos rôles sont assez précis et distincts. Sylvia a une responsabilité managériale globale au niveau du groupe. Et pour ma part, je suis le soutien d'accompagnement d'aide à la vente, le support des équipes dédiées aux marchés de l'Angleterre, du Benelux et de l'Italie. Sylvia chapeaute les équipes de ventes concernant l'Allemagne, l'Espagne et le Portugal.

Après environ 200 convives à Lisbonne en 2011, 300 à Tolède en 2013, combien avez-vous dénombré de participants cette année ?

Nous étions à nouveau environ 300, en provenance de 7 pays et de 13 agences, dont 50 à 60 commerciaux.

Comment se portent vos ventes en Europe ?

Avec une croissance de 8 %, nous allons atteindre les 100 millions d'euros de C.A, un chiffre symbolique pour nous, nous franchissons un cap !

Et quel est le pays qui a le plus progressé ?

En 2015, la zone du Benelux a connu le plus haut pourcentage de croissance. Mais en valeur, c'est le Portugal qui arrive en tête.

Comment évolue le développement de vos parts de marché en Europe ?

Il est régulier et continu, sans marquer de pause, aussi bien pour SCP Italie par exemple, qui a 10 ans, que pour SCP Europe, qui a 16 ans. Notre croissance a été constante d'années en années, suivant la même logique de service apporté aux clients, donc de valeur ajoutée.

Vous échangez aussi sur l'état du marché avec les principaux acteurs internationaux ?

Notre force au sein de SCP Europe, est d'appartenir à un grand groupe américain, PoolCorp, présent sur le plus grand marché mondial de la piscine. L'avance d'une dizaine d'années de ce marché sur le marché européen, constitue une source-clé d'échanges et d'améliorations, tant au niveau du service que du produit ou du métier

lui-même. Nous entretenons en effet un échange permanent avec nos homologues américains, aussi bien en ce qui concerne le sourcing pour les services, que pour les évolutions de notre métier. Nous faisons d'ailleurs bénéficier nos fournisseurs de cet enrichissement en ressources, en apportant des services à valeur ajoutée plus pertinents sur le marché européen.

Le Show Case vous permet aussi de présenter les offres stratégiques et de présaison en avant-première ?

Nous réfléchissons auparavant avec nos partenaires en vue de sélectionner et mettre en avant des éléments-clés, selon des stratégies avancées. C'est pour nous un point crucial dans notre succès. Nous nous adaptons bien entendu à chaque marché des pays européens, qui possède ses propres composantes et variantes. Cela sous-entend d'élaborer avec ces acteurs locaux des opérations spécifiques, pour l'année 2016.



Les participants au Sales Conference & Vendor Showcase 2015

Cela vous permet de développer aussi de nouvelles opportunités commerciales ?

En effet, ce meeting nous permet d'ajouter à notre offre de nouvelles familles de produits. Ce fut le cas cette année par exemple avec les domaines spécifiques que sont les piscines de collectivités et le Wellness.

Ces secteurs de marché sont en plein développement et nécessitent d'être présentés en détails à nos équipes.

En résumé, notre Showcase bisannuel est un événement intense, un concentré d'informations et d'échanges très riches sur 3 jours.

A peine terminé, nous songeons déjà au prochain...

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

Une **MARQUE FORTE**
et **EXCLUSIVE**
pour les pisciniers ?

Un **PARTENAIRE** fiable
pour accompagner votre
développement ?

Des **PRODUITS**
UNIQUES sur le marché ?

Du **MERCHANDISING**
pour votre magasin ?

Des **INNOVATIONS**
chaque année ?

**Vous aussi, devenez
Revendeur agréé**



www.hthpiscine.fr

02 47 23 43 14



*La Marque Référence pour le
traitement de l'eau des piscines
et des spas depuis 1928*

Coup de jeune pour le site web de BIO-UV

En ce début d'année, le Groupe BIO-UV lance son nouveau portail de sites sur internet, reflet des nouvelles technologies du web, en termes de navigation, d'ergonomie et de design. Il regroupe les sites BIO-UV, BIO-SEA et DELTA-UV. Pour BIO-SEA par exemple, vous saurez tout sur les projets en cours dans le traitement des eaux de ballast de navires et la dernière convention internationale IMO. Vous en apprendrez davantage sur le développement réussi de Delta UV aux USA.

Quant au nouveau site BIO-UV, décliné en français, anglais et espagnol, il s'adresse aux professionnels et particuliers de façon simple et didactique, leur permettant de trouver rapidement toute l'information souhaitée : actualités de l'entreprise, nouveaux produits et services, agenda, informations institutionnelles et commerciales... Les rubriques sont clairement découpées avec plus de lisibilité. Les offres commerciales sont ainsi répertoriées pour les particuliers et pour les professionnels, avec la possibilité de demander

un devis sur chaque page. Cet outil vous permet d'accéder également à l'ensemble des documents de présentation, à ceux relatifs à la vie de l'entreprise et aux informations sur le développement des activités du Groupe en France et dans le monde.



contact@bio-uv.com / www.bio-uv-group.com / www.bio-uv.com

Un spécialiste de la piscine monte sur scène

Spécialiste reconnu sur le marché de la piscine en Suisse, MORI Piscines SA a conçu, dessiné, construit, rénové et équipé plus de 700 piscines depuis 1989.

Mais aujourd'hui, ce qui fait son actualité est tout autre et surprenant ! L'entreprise s'est vu confier la conception et la réalisation d'un chantier un peu particulier pour une entreprise de piscines... Cela se passait au Théâtre du Châtelet parisien qui donnait plusieurs représentations de la célèbre comédie musicale « Singin' in the Rain » fin 2015. L'entreprise helvétique a eu pour mission de réaliser les effets de pluies, impliquant installations d'étanchéité de la scène, traitement de l'eau, circuits hydrauliques, rampes de pluie et gouttières.

La scène d'environ 12,50 m x 20 m, en légère pente vers le public, se situe au-dessus de quatre niveaux d'ateliers en sous-sol (avec présence de machines électriques, de postes à souder, ...) et est en surplomb de la fosse d'orchestre. L'étanchéité a été réalisée avec un revêtement PVC armé noir de 1,5 mm d'épaisseur, pouvant être déposé et remis en place pour resservir. Ce revêtement a été recouvert d'un plancher en bois composite, posé horizontalement avec des joints ouverts, afin de permettre l'écoulement de l'eau. Cette eau était récoltée par des bondes de fond carrées, de 210 mm x 210 mm, dimensionnées spécialement pour éviter les bruits de succion au niveau de la scène. L'eau (env. 3 m³) était stockée au niveau -1, dans quatre citernes en polyéthylène, filtrée 24/24h, avec une pompe de 0,55kW,



Norbert MORI

400V et un filtre à cartouche 9 m² (pas d'évacuation d'eau possible) et chauffée 24/24h (à 37°C), à l'aide d'un réchauffeur électrique de 3kW. Le traitement de l'eau était assuré par du brome.

Les rampes de pluies devant être mobiles verticalement, les réseaux hydrauliques ont été réalisés à l'aide de PVC souple pression de 63 mm de diamètre, tandis que les liaisons ont été faites à l'aide de raccords union, assurés avec des colliers inox. Chaque rampe a été alimentée par une pompe de 1kW, 400V, munie d'un filtre centrifuge et équipée de six buses de 10Lt/minute à 1,8 bar de pression chacune, soit un total d'environ 11 m³/h. Les buses étaient asservies et commandées par des électrovannes 24V. Quant à la gouttière, également mobile, son alimentation a également été réalisée avec du PVC souple pression et sa commande assurée par une vanne trois voies manuelle réglable.

Pour le montage, l'équipe est intervenue durant 4 jours consécutifs et une nuit (étanchéité de la scène) avec trois techniciens. Les procédures de

maintenance et d'urgence ont été établies en collaboration avec la direction technique du théâtre.



nmori@moripiscines.ch / www.moripiscines.ch

Nouveau Directeur Commercial et Marketing chez MONDIAL PISCINE



François THOER

Mondial Piscine vient de nommer son nouveau Directeur Commercial et Marketing en septembre. François THOER, 54 ans, rejoint l'équipe du fabricant français de piscines et prend en charge le développement et l'animation du réseau de concessionnaires de la marque.

Diplômé en Management des entreprises, François THOER a effectué toute sa carrière dans les milieux de la banque et de la finance, la grande distribution et l'immobilier résidentiel. Après

avoir occupé divers postes de Directeur Commercial et dans le développement de réseaux commerciaux, il a créé et développé des entreprises dans des secteurs tels que la grande distribution alimentaire, l'assistance à la maîtrise d'ouvrage en immobilier et la formation professionnelle.

« La mission qui m'a été confiée chez Mondial Piscine est de renforcer le mix-marketing de la marque, de développer et d'animer le réseau de concessionnaires qui doit à terme couvrir l'ensemble de l'hexagone et, rechercher des relais de croissance » souligne-t-il.

developpement@mondialpiscine.fr
www.mondial-piscine.eu

Des vérandas haut de gamme sur mesure

Toujours en quête d'innovation ALUKOV VERANDA offre à ses partenaires professionnels la possibilité de proposer à leur clientèle des vérandas haut de gamme et intégralement fabriquées sur-mesure. La fabrication, l'installation et le suivi qualité sont assurés par ALUKOV afin de permettre à ses partenaires de veiller plus particulièrement aux besoins et à la satisfaction de sa clientèle.



Jean-Marc VERNAY
et Jan ZITKO

ALUKOV VERANDA est le partenaire exclusif de la société ALUKOV, acteur majeur européen de la véranda télescopique. Depuis plus de 20 années, ce dernier a œuvré pour plus de 40 000 clients dans le monde, dont plus de 6 000 en France. L'entreprise s'appuie sur une équipe de 500 salariés, des unités de fabrication dans plusieurs pays et une

production annuelle de 3 000 vérandas, pour répondre à toutes les demandes de projet d'aménagement de terrasse.

La véranda « CORSO » offre des garanties très étendues, ainsi qu'un panel d'options et d'innovations qui font de la gamme ALUKOV, l'une des plus larges de ce segment d'activité.

contact@alukov-veranda.com
www.alukov-veranda.com

Des grands bassins ? Des eaux chaudes ? Une solution...

Électrolyse de sel SALT RELAX POWER

Forte production de chlore



Puissant, évolutif et performant.

- + Production de chlore : jusqu'à 28 g/h
- + Pour bassins de 70 à 170 m³
- + Fonctionne dès 1,5 g sel/litre
- + Option pH, redox et contrôle à distance
- + Cellule garantie 3 ans

NATURALLY SALT

by M BAYROL

Retrouvez les autres électrolyseurs
de la gamme Naturally Salt sur :
www.naturally-salt.com

BAYROL France SAS
Chemin des Hironnelles - BP. 52 69572 Dardilly Cedex
Tél. +33 892 707 992 (0,34 €/min)
RCS de Lyon 304 979 428

Nextpool et Sokool s'unissent

Sokool et Nextpool, deux acteurs majeurs du marché européen des équipements piscine, connaissent tous deux une forte croissance et ont décidé de mettre en commun leurs potentiels et compétences, afin d'accroître leurs moyens et élargir leurs offres. Les deux entités peuvent s'appuyer sur des ressources humaines de qualité, ainsi qu'un patrimoine industriel reconnu. Dédiés à leur marché spécifique (l'un pour les abris de piscine et de terrasse, l'autre pour les volets, couvertures piscine, pergolas, appareils de traitement de l'eau et revêtements piscine), ils peuvent chacun compter sur des marques dynamiques de renommée et sur des équipes commerciales aguerries pour assurer ce développement.



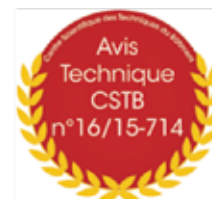
Eric LOMBARD, Thierry DERRUAZ, Régis ROUX, Jacques DERRUAZ et Nicolas OSANNO

Les fondateurs de Sokool, Jacques Derruaz, Thierry Derruaz, et Eric Lombard, sont confortés dans leurs fonctions respectives, avec la volonté déterminée d'étendre leurs gammes d'abris, bien au-delà des territoires commerciaux actuels. Le nouveau groupe ainsi formé aborde la saison 2016 porté par cette nouvelle dynamique, gardant comme fil conducteur des valeurs partagées de maîtrise industrielle, cohérence commerciale, attachement aux hommes et à leurs savoir-faire.

www.abris-sokool.fr / www.nextpool.com

Avis CSTB reconduit pour le procédé de construction Mondial Piscine

Le procédé de construction de piscines breveté par Mondial Piscine vient de recevoir pour la troisième fois l'Avis Technique CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment). Premier industriel français à avoir obtenu cet Avis Technique, en 2003, le fabricant français est fier de rappeler que pour cet agrément, l'exigence requise est d'avoir 0 sinistre. L'avis avait été renouvelé auparavant déjà en 2009, puis cette fois en 2015. Le procédé de construction tout béton armé banché est permis par des panneaux de coffrage faits de matériaux composites en propylène, de 1 m de large par 1,20 m ou 1,50 m de hauteur, préformés en usine. Cette technique de construction connaît un grand succès auprès des professionnels de la piscine, de par sa facilité et sa rapidité de mise en œuvre sur les chantiers. Elle permet au fabricant d'offrir une piscine inaltérable et résistante dans le temps, couverte par une garantie décennale qu'il certifie. Ces piscines répondent à d'autres exigences de normes, telles que la norme de dimensionnement BAEL (Béton Armé aux Etats Limites), ainsi que les réglementations françaises, permettant également au réseau de concessionnaires d'assurer une garantie décennale installateur.



developpement@mondialpiscine.fr
www.mondial-piscine.eu

GIE H2O BIOCIDES - Premier chantier : le Peroxyde d'hydrogène

Le **GIE H2O BIOCIDES** a commencé ses travaux et s'est réuni à Marseille le 22 janvier pour travailler sur la Commission « Peroxyde d'hydrogène », le dossier devant être déposé pour fin 2016. Dans les prochaines semaines, deux nouvelles commissions vont débiter les travaux sur l'hypochlorite de calcium et de sodium, pour des dépôts de dossiers fixés au début 2018.



Pour rappel : la directive européenne sur les produits biocides (RPB règlement n°528/2012), publiée en mai 2012, impose depuis le 1^{er} septembre 2015 que les substances et mélanges désinfectants utilisés dans le cadre du traitement des eaux de piscine (y compris le sel pour électrolyse), soient issus de la liste officielle des fournisseurs, figurant à l'article 95 dudit règlement (liste publiée sur le site ECHA).

Actuellement dans une période de transition, cette directive interdira, à compter du 1^{er} septembre 2017, la commercialisation de ces produits s'ils ne disposent pas d'une Autorisation de Mise sur le Marché (A.M.M), comme c'est le cas pour les médicaments. L'objectif est bien évidemment la protection de la santé humaine et de l'environnement, mais aussi l'amélioration du marché des biocides au sein de l'U.E.

Ce processus complexe et onéreux (plusieurs millions d'euros pour les entreprises concernées) risque de conduire à une réduction du nombre de ces produits mis en circulation sur le marché, de même que le nombre des intervenants du secteur.

C'est pourquoi les entreprises **Gaches Chimie, Hydrapro, Maréva et Océdis**, ont décidé de réunir leurs moyens techniques, humains et financiers, pour assumer cette nouvelle charge, et conserver ainsi leur compétitivité sur le marché. Le GIE H2O BIOCIDES est donc né, avec une présidence tournante assurée durant 2 ans par Benoit Fretin (Hydrapro).

Philippe Bach a en charge le secrétariat général du consortium.

Cette démarche s'étalera sur plusieurs années et n'empêche pas à court terme la commercialisation des produits.

contact@hydrapro.fr / contact@mareva.fr
thibaudpiscines@gaches.com / info@ocedis.com

12^e Salon d'enseignes Hydro Sud Direct

Le traditionnel Salon d'Enseignes qui réunit chaque année les fournisseurs partenaires et les adhérents du réseau Hydro Sud Direct, s'est déroulé pour sa 12^e édition, les 19 et 20 novembre 2015 au Palais des Congrès de Bordeaux. Plus de 50 exposants y tenaient leur stand, venus échanger, négocier et préparer la future saison. Sur une surface d'exposition de 2 500 m², les partenaires du réseau, assistés de leurs équipes

commerciales se nouent et se consolident lors de cet événement.

Plusieurs offres exclusives, ainsi que des offres en marques propres, co-développées par différents fournisseurs partenaires, étaient exposées également sur le salon.


Afin de rendre ces rencontres plus conviviales, une soirée était organisée le 19 novembre dans l'espace réceptif de



commerciales, présentaient leurs nouveautés en matière de produits et services, devant plusieurs centaines de visiteurs professionnels. Chaque année, de nombreuses relations

La Faïencerie de Bordeaux, débutant par un dîner, pour se prolonger dans la détente.


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



Devenir Adhérent Hydro Sud Direct, c'est rejoindre une marque engagée envers ses clients, dynamique et résolument moderne.
C'est aussi intégrer un réseau de chefs d'entreprises indépendants qui partagent leur motivation à réussir et à construire l'avenir.

> Concept Hydro Sud Direct

Ventes et conseils PISCINES en magasins et sur internet.



Le métier des professionnels indépendants Hydro Sud Direct : vendre, conseiller, installer, construire, rénover

Points forts

- > Les **supports de communication** de la marque conçus par Hydro Sud Direct et parfaitement adaptés aux besoins des pisciniers.
- > De nombreux **fournisseurs partenaires** avec lesquels les adhérents travaillent en direct aux conditions préférentielles d'achat Hydro Sud Direct.
- > Une totale **indépendance** des points de vente adhérents
- > La présence sur internet avec un outil **e-commerce à la pointe de la modernité**
- > Une réelle **synergie** entre tous les **acteurs du réseau** : adhérents, cellule d'animation, fournisseurs partenaires

Nous recherchons des **Professionnels de la piscine**, avec l'esprit d'équipe, une âme d'entrepreneur indépendant ayant le sens du commerce et du service.

Hydro Sud Direct
4 rue de la Blancherie - 33370 ARTIGUES-PRÈS-BORDEAUX - France
Tél. 05 56 34 84 74 - Fax 05 56 34 83 15

groupelement@hydrosud-direct.com
www.hydrosud-direct.com

LES PISCINES BOIS SUNBAY

reprises par Gre



La société espagnole GRÉ du Groupe FLUIDRA, leader sur la vente de piscines acier en France et en Europe avec plus de 30 000 piscines fabriquées par an, vient de racheter Sunbay. Nous avons posé quelques questions à Bruno LAFFORGUE Directeur de marché chez GRÉ.



Bruno LAFFORGUE

Quelle a été votre démarche pour arriver à cette opération ?

Pour Gré, le souhait était d'élargir sa gamme de piscines et d'aller sur des piscines à plus forte valeur ajoutée. C'est pour cela que nous sommes entrés, il y a quelques mois, en discussion avec SUNBAY pour distribuer leurs piscines sur le marché Européen. Au cours de nos discussions, nous nous sommes rapidement rendu compte que le mieux était de reprendre directement cette activité, et c'est comme cela que l'opération a pu se concrétiser.

Que dire sur cette activité ?

Outre le marché français, notre idée était avant tout, de pouvoir distribuer ces piscines, partout en Europe, dans différents pays, tout d'abord en Espagne (où nous sommes leaders sur la vente des piscines acier) et petit à petit, de développer le marché sur l'Italie, le Portugal, l'Allemagne et sur les Pays du Nord.



Photo aérienne de l'usine de Gré à Bilbao

Nous pensons qu'il y a un marché existant assez important

Au-delà de cela, Sunbay avait de très bons référencements en France sur des compléments à la piscine bois : pompes à chaleur, accessoires, bâches, filtres et pompes.

Désormais l'ensemble de ces compléments sera fabriqué dans le Groupe Fluidra ce qui représente un intérêt très important pour le Groupe.

De combien de modèles de piscines allez-vous disposer ?

Une cinquantaine de modèles étaient distribués aujourd'hui par EGT Aqua. Au-delà de cela, nous souhaiterions distribuer d'autres formes. Nous avons plusieurs idées de développement, ce qui signifie que nous aurons, à terme, plus de 100 modèles avec des profondeurs de 1,20 m et 1,46 m. finalement on se rend compte que l'entrée de gamme reste le point fort de nos ventes mais les modèles en 1,46 m avec de grandes dimensions se développent aussi notamment sur le canal internet.



Piscine Braga - 8 x 4 m

Toutes les piscines sont livrées avec leur notice de montage et sont très faciles à mettre en œuvre.

La piscine bois n'a-t-elle pas eu mauvaise presse ces dernières années ?

Certes, le bois utilisé par certains n'a pas toujours été de première qualité. C'est pour cela que nous avons signé un accord de distribution exclusive avec la scierie Piveteau qui continuera à fabriquer nos piscines avec du bois d'origine France et exclusivement du pin sylvestre, qui permet une bonne imprégnation et un traitement autoclave classe 4. Ceci nous garantit une durabilité du produit dans le temps.

Le plus important aujourd'hui est de montrer au client que la piscine bois ce n'est pas le souci que l'on a pu connaître par le passé, c'est vraiment un produit d'avenir, d'autant que nous aurons un fournisseur unique, en exclusivité pour la société Gré, la société réputée Piveteau Bois, à Ste Florence en Vendée. Tous les certificats ont été validés par le contrôle qualité de Fluidra.

Nous disposons d'un produit qui est vraiment bien pensé et très bien fini.

Quels sont les équipements dont vont disposer les clients ?

Les entrées de gamme de nos piscines en acier de 1,20 m sont plutôt équipées de skim-filtres à cartouche mais le coeur de gamme est équipé de filtre à sable. Nos piscines bois seront livrées avec la filtration, le sable et tous les accessoires pour que le consommateur puisse profiter rapidement de son bassin.



Piscine Vanille - diamètre 4,12 m

Quels appuis comptez-vous apporter au canal de distribution pro ?

De la même façon que l'on fonctionne avec les piscines acier, nous donnerons à nos clients professionnels une série de PLV, type totems à installer directement sur les points de vente. Nous mettrons à disposition également un petit bassin de démonstration qui tient sur 2 m² et qui permet de montrer tous les avantages et les intérêts de la piscine bois. Ce bassin fonctionne avec une filtration en circuit fermé, ce qui permet de remplir le bassin et de montrer le fonctionnement au client.

Notre intention est d'offrir une gamme complète pour le marché pro, avec des madriers plus épais (56 mm), une couleur différente ainsi que des équipements spécifiques (margelles notamment).

Pour tout renseignement :
09 73 32 57 01
gre@grefrance.fr

Nicolas AUBRON, Directeur commercial de SUNBAY rejoint les équipes de Gré

Vous êtes sur le marché de la piscine bois depuis quand ?

Depuis 2008, sur le marché français, au sein de la GSB, GSA et de plus en plus sur les sites internet, un nouveau mode de distribution qui correspond bien à des produits encombrants.

Dites-nous en plus sur cette activité ?

Nous partons d'une cinquantaine de modèles déclinés sur différentes gammes et options selon les réseaux de distribution. La fabrication est française avec du bois d'origine France et uniquement du pin Sylvestre, ce qui permet une bonne imprégnation et un traitement autoclave Classe 4 garantissant une durabilité du produit dans le temps. Grâce à l'accord avec la scierie Piveteau que vient de renouveler Gré, nous disposons de stocks très importants de matières premières ce qui nous donne une réactivité importante en fonction des besoins clients et de la saisonnalité.



Nicolas AUBRON

300 références aujourd'hui ?

En effet. Pour compléter notre offre piscine, depuis 2010 (après le rachat du stock d'Albatica), nous avons ajouté à notre catalogue les accessoires tels que les épuisettes, thermomètres, manches télescopiques, les groupes de filtration, les pompes à chaleur et quelques équipements type enrouleurs bâches été, bâches hiver, le tout sous la marque Sunbay

A combien estimez-vous le marché des piscines bois ?

Un marché annuel de 15 000 à 17 000 unités, tous réseaux, tous fournisseurs confondus. Sunbay, avec 5000 piscines vendues chaque année, est leader sur le marché français.

De la fabrication de cordage au marché du jardin dont la piscine bois

L'histoire d'EGT Partners démarre en 1846 par la création de la Corderie Soulet à La Châtaigneraie en Vendée. En 1998 elle démarre la commercialisation de portiques en bois (jusqu'à 100 000 pièces par an).



Showroom intérieur présentant les nombreuses références de SUNBAY

C'est en 1997 qu'Emmanuel GIRARD et Bertrand THOMAS créent le groupe EGT Partners afin d'acquérir la corderie Soulet.

Suivra la création de l'activité piscine (Sunbay) en 2004 sous la dénomination EGT Aqua. Tous les rondins en bois pour la fabrication des portiques et tous les madriers des piscines sont fournis par leur voisin Piveteau Bois. Depuis 5 ans, Sunbay fournit des consommables, de petits accessoires comme les épuisettes, des filtrations à chaleur, etc., ce qui représente plus de 300 références en 2015.

« Il y a quelques mois, » nous dit Emmanuel GIRARD, « nous avons rencontré les responsables de GRÉ / FLUIDRA désireux de distribuer nos piscines bois en Europe. De fil en aiguille, les discussions se sont poursuivies pour mener à la cession de l'activité piscine SUNBAY à GRÉ. »

PIVETEAUBOIS

Depuis 65 ans, PIVETEAUBOIS développe sans cesse de nouvelles technologies exclusives pour favoriser l'utilisation la plus large possible du matériau bois.

La qualité française avant tout.

Par éthique et par exigence qualitative PIVETEAUBOIS continue de s'approvisionner et de fabriquer ses produits en France. Designers et bureau d'études sont à la disposition du client et tous concourent à faire, selon un process rigoureux, des produits de qualité, certifiés.

Plus de 15 ans d'expérience et de savoir-faire dans la piscine en bois !

Une bonne maîtrise du séchage permet de préparer idéalement la matière à être transformée et de réduire sensiblement les phénomènes de déformation des produits. Le rabotage donne au produit la forme finale désirée.

La précision et la qualité du rabotage sont assurées par un outillage de pointe et une connaissance parfaite de ce process.

La grande précision des centres d'usinage permet de mieux préparer les différents composants (coupe à longueur, perçage ou taillage).

Enfin, grâce à l'autoclave vide-pression, le bois est imprégné en profondeur pour le rendre résistant aux attaques naturelles de champignons, d'insectes ou de termites.

C'est la technologie DURAPIN et elle fait ses preuves depuis plus de 30 ans, notamment dans les milieux hostiles comme les DOM par exemple.

Des stocks permanents permettent de répondre aussi bien à d'importants volumes qu'à des commandes spécifiques.



Déchargement appro forêt



Ligne de sciage



Autoclave

Publi info

Dom Composit en 2016

2016 sera une année charnière pour Dom Composit qui fête aujourd'hui ses 30 ans d'existence.

D'ailleurs, lors du prochain salon des professionnels de la piscine PISCINE GLOBAL, qui aura lieu à Lyon, du 15 au 18 novembre prochains, la société prévoit de marquer cet événement !

L'entretien mené avec Pascal Gonichon, le PDG, et Julien Gonichon, Responsable Commercial Piscine, a permis de nous éclairer sur l'avenir de la société.



Julien et Pascal GONICHON

Pascal Gonichon, où en est votre entreprise actuellement ?

Quand j'ai créé mon entreprise en 1985 à Riom (63), je disposais d'un petit local avec un projet bien précis. Aujourd'hui, notre implantation industrielle représente une unité de 8 000 m² sur 30 000 m² de terrain. Nous travaillons à l'export avec 17 pays européens et sommes leaders dans la fabrication d'escaliers thermoformés acryliques.

L'année 2016 marque un virage dans notre développement. En effet, prochainement un nouveau robot 5 axes, opérant sur une longueur de 7 m, 3 m de large et 1,50 m de hauteur viendra intégrer l'usine.

Depuis 2008 l'usine s'est robotisée pour le thermoformage (technique moderne permettant de réaliser des formes à partir d'un matériau en le chauffant pour le ramollir).

Aujourd'hui, nous sommes la seule entreprise en Europe à pouvoir produire des coques piscines en acrylique jusqu'à 10 m de long.

L'acrylique est un matériau noble qu'il faut savoir maîtriser. Après plusieurs années d'études et d'essais importants, nous pouvons aujourd'hui produire des coques de piscines de qualité, grâce à l'acrylique.

Julien Gonichon, parlez-nous de vos productions concernant la piscine ?

Bien sûr, 3 types de production me concernent.

1- L'escalier sous liner (ou sous membrane armée)

Alors que la mode d'escaliers modulaires intégrés à un bassin a tendance à diminuer, le concept de l'escalier sous liner rencontre un franc succès.

En effet, il évite les « catastrophes », lorsqu'un constructeur de piscine bâtit son escalier en maçonnerie (à la suite du radier béton). Il a au préalable envoyé les cotes de cet escalier à son fabricant de liner. Malheureusement, la réalisation ne correspond pas

toujours à la réalité. D'où, l'obligation de retourner ce liner chez le fabricant entraînant coût, délais de retard du chantier...



Escalier sous liner
4 marches - hauteur 1,20m

L'intérêt d'un escalier modulaire préfabriqué présente 2 avantages :

- des cotes précises envoyées au fabricant de liner,
- une rapidité de mise en place.

2 - Nos coques acryliques

Aujourd'hui, tout le monde connaît le modèle COCOON. En 2016, s'ajoute à notre catalogue une nouvelle piscine baptisée PRETTY 8 (8 m x 3,80 m x 1,50 m) équipée d'un volet roulant immergé et intégré sous l'escalier, un nouveau design et en option une double nage à contre-courant.

3 - Nos mini piscines

Depuis 4 ans, dans notre catalogue Piscine, nous proposons une gamme de mini piscine de moins de 10 m² (4,25m x 2,15m) : MINI POOL et PRETTY POOL.

MINI POOL est une mini piscine très simple équipée soit d'une filtration cartouche qui assure également une nage à contre-courant soit d'une filtration sable déportée.



Vue aérienne de l'usine



Pretty Pool grise - Version 3 avec terrasse coulissante

PRETTY POOL est un compromis entre la piscine et le spa avec un équipement complet : filtration cartouche, balnéo-massage, nage à contre-courant, chauffage, gestion électronique.

Aujourd'hui nous sommes les seuls sur le marché à proposer une gamme de mini piscine monocoque en acrylique avec des équipements de qualité.

Face à une demande croissante pour nos fameuses mini piscines, au modèle de 4,25 m x 2,15 m x 1,30 m a été ajouté un **nouveau modèle de 6 m x 2,15 m x 1,30 m**.

Quant aux prix, la MINIPOOL de 6 m représente pour le client un prix très raisonnable et abordable.

Nous attaquons donc l'année 2016 avec beaucoup d'optimisme.



Pretty Pool grise - Version 3

Des formations seront données sur les mini piscines DOM COMPOSIT (principalement la PRETTY POOL) aux dates suivantes :

16, 17, 18, 23, 25 février 2016 et 8, 9, 10, 15, 16, 22, 23, 24 mars.

Le programme de la formation comprend une visite de l'usine, une présentation de l'ensemble des produits et une formation technique & commerciale sur les mini piscines.

Plus d'informations et inscriptions par mail :

Julien.gonichon@domcomposit.com

ou par tél. **06 52 28 12 14**

Aucune qualification Piscine sans Qualisport-Piscine !

En vrai "Pro" affichez clairement votre spécialité Qualisport-Piscine

**Quali
sport**

Organisme qualifié

**PISCINE QUALITÉ
VALIDÉE**



**Valorisez
fortement votre
compétence
technique avec
la qualification
spécialisée
Qualisport-
Piscine**



**... et renforcez
la confiance
de vos clients
en vous
démarrant !**

**Quali
sport**

Tél. 01 53 33 84 90

www.qualisport.com

Entreprises Qualisport sur toute la France

Les Assises des professionnels de la piscine 2016

Jeudi 21 janvier, la profession se retrouvait à Marseille au Palais du Pharo, en face du vieux port.

Le Président Gilles Mouchiroud a présenté cette journée axée sur le « piscinier de demain ».

Les nombreux participants ont exprimé leur satisfaction devant la qualité des sujets abordés :

- Comportement des clients de demain (étude de l'Institut Médiascopie).
- Le piscinier de demain (labellisation, qualification, certification, formation et normalisation) avec Socotec Certification.
- S'adapter aux nouvelles formes de communication (Web, réseaux sociaux, logiciel de gestion CRM).
- Evoluer et se positionner face à ce défi.

Maud Fontenoy, la navigatrice bien connue, a animé le sujet sur la transition énergétique qui concernera demain toute la profession.

Dans l'espace exposition, durant les interruptions, les professionnels pouvaient dialoguer avec fabricants, distributeurs, fournisseurs.

Un dîner de gala très convivial clôtura cette exceptionnelle journée.

Devant l'importance et la qualité des sujets traités, nous nous proposons de vous les présenter dans notre prochain numéro.



Je m'appelle Eric et je suis constructeur indépendant de piscines.

Et comme 900 autres sociétés du secteur, je suis adhérent de la FPP.

- J'ai accès au service d'un juriste pour m'aider à régler mes problèmes (refus de construire, réclamations clients, fiscalité, droit du travail).
- Je deviens Propiscines® et je valorise mon métier et ma société.
- J'ai accès aux contrats d'assurance dédiés à la profession.
- J'ai accès à une base de données de plus de 150 documents.
- Je suis informé en temps réel pour avoir une "longueur d'avance".

Rejoignez la FPP - www.propiscines.fr

Bénéficiez d'une offre exceptionnelle pour 2014 : devenez adhérent à la Fédé pour 528 € HT !*

* Adhésion annuelle de 528 € HT sans 112 € de C.T.C. pour une adhésion 2014 conclue avec le Comité Régional Provence-Alpes-Côte d'Azur.

FPP
Promouvoir. Professionnaliser. Défendre.
Contactez nous au 01 53 04 31 61

1 - Standing ovation pour Maud FONTENOY

2 - Projection des lauréats sur grand écran

3 - Le président et les administrateurs de la FPP entourant les lauréats

6 - Des petits stands judicieusement répartis

7 - Le chanteur du groupe musical... un ancien de la piscine ! Certains l'auraient reconnu

8 - Le port de Marseille vu du Pharo

BETech : Confiez-nous tous vos projets

« Le BETech est une structure que nous avons créée il y a maintenant 3 ans. L'idée était de pouvoir réaliser différents types d'études : études de filtration, de chauffage, de déshumidification, de spa, de nettoyage intégré en respectant les normes et en y introduisant la notion d'économie d'énergie. Pour pouvoir créer ce Bureau d'études, il nous a fallu tout d'abord cerner parfaitement les enjeux de l'hydraulique, entre autres. Pour ce faire, nous avons recruté un Ingénieur Hydraulique, en la personne de Sylvain Gautier. Ce dernier a réalisé différents essais, différentes mesures, qui nous permettent de proposer aujourd'hui des piscines écoresponsables, consommant moins d'électricité, à débit d'eau filtrée égal. »



Éric GUIMBERT

Directeur du Bureau d'Etudes et de l'Industrialisation chez Procopi

Comment testez-vous les produits ?

Nous disposons d'un laboratoire de 150 m² environ, à l'intérieur duquel des piscines sont installées. Nous avons construit des bancs d'essai, en fonction de nos besoins. Nous y testons nos différents matériels, afin d'en mesurer les rendements, consommations électriques, débits, pertes de charge, etc.

Qu'entendez-vous par réseau hydraulique ?

Il s'agit de l'ensemble des éléments à l'intérieur desquels l'eau circule, de la prise de l'eau jusqu'au retour de l'eau. La bonne circulation de l'eau est quand même l'un des fondamentaux de la piscine, avec le traitement de l'eau. Il nous paraissait essentiel de maîtriser cette partie et de transmettre notre expertise à nos clients pisciniers, afin qu'ils puissent comprendre les intérêts



Banc d'essais pertes de charge

de l'optimisation hydraulique et s'en servent dans leur offre commerciale.

Et au niveau chauffage ?

Nous sommes aptes à réaliser des études de chauffage pour des piscines intérieures ou extérieures. Il en résulte une prescription de matériels, selon le volume de la pièce, la température de l'eau et celle de l'air. Ces études permettent de déduire un dimensionnement de matériel adapté. Nous remettons les documents à notre client piscinier, avec le logo de son entreprise s'il le souhaite. Sur l'étude, seuls les éléments techniques sont mentionnés, sans aucune notion de prix.

et l'équilibrage adéquat, permettant au client de réaliser des économies d'énergie d'ordre aéraulique.

Comment se présente le déroulement d'une telle étude ? Le piscinier vous appelle ? Il vous envoie un mail ?

Il lui suffit de se rendre sur notre site internet et de remplir des documents très simples. Nous lui demandons de renseigner un formulaire indiquant la distance du local technique, le volume du bassin... De notre côté, ces informations nous permettent, en 24h le plus souvent, et 48 h au maximum, de procéder à son étude : hydraulique, filtration, dimensionnement ou encore

Il suffit au professionnel d'aller sur notre site, renseigner un formulaire très simple : distance du local technique, volume du bassin...

Et en 24 ou 48 h maximum, nous lui adressons son étude

Et pour la partie déshumidification ?

C'est une nouvelle activité pour nous. Nous proposons une offre en déshumidification, mais sans avoir encore réalisé d'études, notamment sur le gainage. Nous lançons une très belle gamme de déshumidificateurs et nous nous perfectionnons sur cette thématique d'études par l'acquisition de logiciels et par la formation de nos collaborateurs. Nous sommes capables, depuis février, de préconiser le bon appareil de déshumidification, mais aussi tout le réseau de gainage

chauffage... Nous lui remettons un document marketé prêt à l'emploi, qu'il lui suffit de donner à son client. Nous savons que cette étude doit être remise assez rapidement au client final, cela fait partie de nos impératifs.

Quel coût pour le piscinier ?

Ces études sont entièrement gratuites. En revanche nous proposons notre matériel, puisque nous avons la chance d'avoir une offre globale, répondant à la totalité des besoins d'une installation, que ce soit pour les pièces à sceller, la filtration ou le traitement de l'eau.

BEtech : Confiez- nous tous vos projets (suite)

Le principe est d'en faire un outil d'aide à la vente pour le piscinier, un service à forte valeur ajoutée. Les éléments techniques indiqués sont vulgarisés et expliqués à l'aide de photos, graphiques..., afin d'être à la portée du client final. Nous gardons à l'esprit le fait que le piscinier ne doit pas passer trop de temps à les lui expliquer, au lieu de vendre sa piscine.

750 études hydrauliques réalisées en 2015

L'idée est d'expliquer en quelques mots, quelques schémas, l'intérêt d'optimiser son réseau hydraulique, comment cela a été calculé. Cela renforce l'expertise du piscinier vis-à-vis de son client particulier.

Et si, finalement, le client décide de changer les dimensions de sa piscine ou la distance de son local technique, nous pouvons lui refaire l'étude.

Quels sont les types d'études les plus sollicitées ?

L'hydraulique et les piscines de petites collectivités : campings, gîtes, maisons d'hôtes..., dimensionner la filtration, par exemple.

Sinon, on nous demande aussi des études pour des spas béton ou encore des études de nettoyage intégré (Pool Valet), sur lesquelles nous indiquons où positionner les buses, pour obtenir la meilleure efficacité.

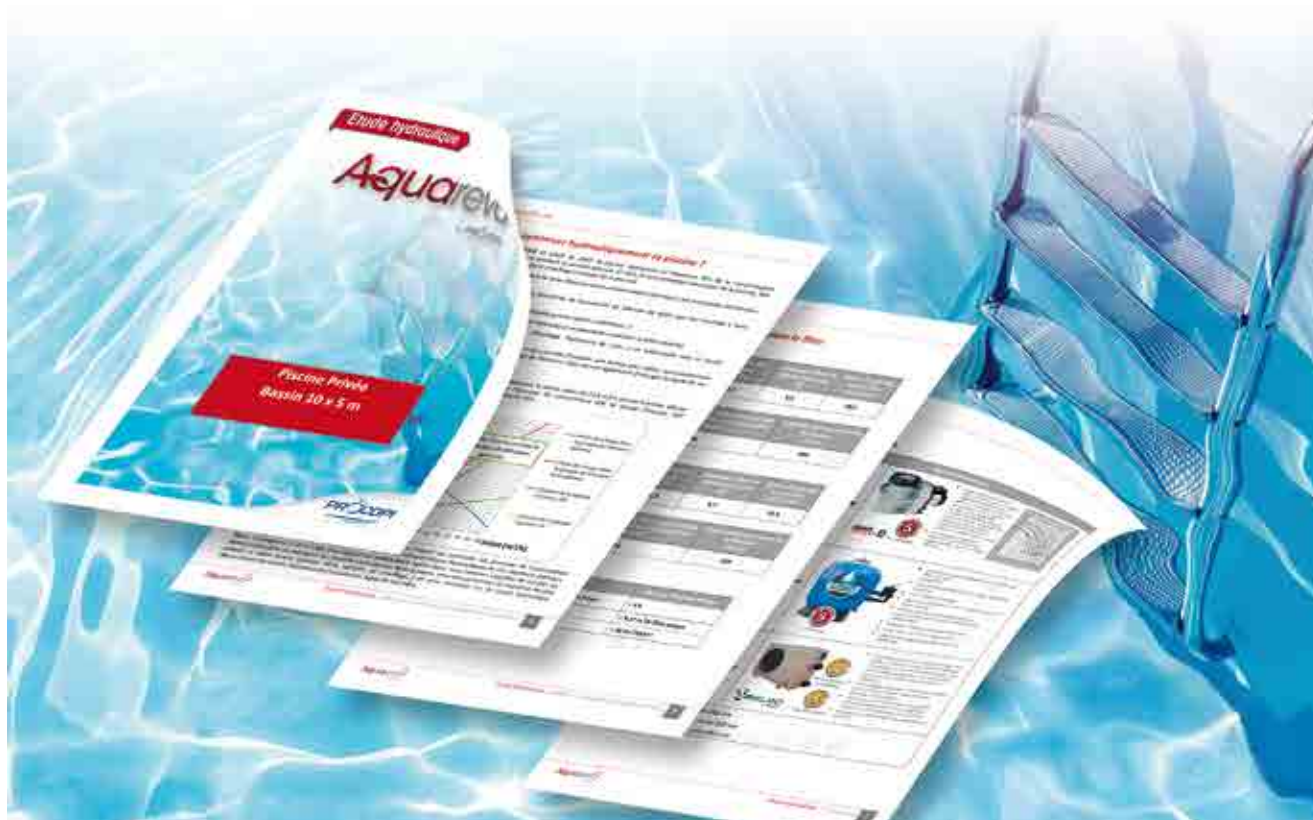


Des pompes au banc d'essais

Combien d'études réalisées chaque année ? Quel taux de transformation ?

Les toutes premières études ont démarré il y a 3 ans. Nous comptabilisons environ 750 études pour 2015 (+50 %). Chaque année nous effectuons de plus en plus d'études. Les retours de nos clients quant à la transformation de ces études sont excellents, ce qui explique sans doute que nous réalisons de plus en plus d'études, avec notamment une évolution de +100 % par rapport à 2014.

marketing@procopi.com / www.procopi.com



Exemple d'étude qui peut comporter jusqu'à une dizaine de pages

CONFIEZ-NOUS TOUS VOS PROJETS

Le BETech (Bureau d'études Techniques) élabore les études personnalisées, dans le plus grand respect des normes en vigueur.



EXCELLENCE

PISCINE PRIVÉE - PISCINE PUBLIQUE - SPA
ETUDES HYDRAULIQUE CHAUFFAGE
DÉSHUMIDIFICATION
REVÊTEMENTS D'ÉTANCHÉITÉ
FILTRATION NETTOYAGE INTÉGRÉ...



Pour vos demandes de chiffrages, renseignez-vous auprès de votre agence commerciale.

PROCOPI
Equipements pour Piscine & Spa

LE MAGNÉSIUM, un pouvoir bienfaisant issu de la nature



Et si l'on vous proposait de vous baigner dans une piscine remplie d'une eau claire et limpide, douce pour votre peau et vos yeux... ? Si en plus l'on vous disait que cette eau est traitée en respectant l'environnement, sans ajout de produits chimiques et que son système de traitement vous permettra de réaliser des économies d'eau par rapport à un système plus traditionnel ?

Vous seriez prêt à plonger immédiatement non ?

Et bien c'est ce que vous propose ZODIAC avec son système breveté MagnaPool®, un procédé très innovant qui peut être installé aussi bien lors de la construction de votre piscine neuve que sur votre bassin existant !

Un système de traitement de l'eau exclusif à base de magnésium !

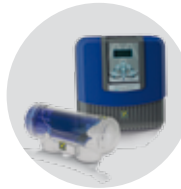
Trois produits indissociables sont combinés dans le système MagnaPool® afin de vous garantir une eau saine, claire, propre, douce pour la peau, équilibrée et respectueuse de l'environnement :

- Les minéraux brevetés MagnaPool®,

mis en solution dans votre bassin : un mélange exclusif de chlorure de magnésium et chlorure de potassium ;



- Crystal Clear, le média filtrant composé de milliers de cristaux de verre pur (non réceptifs aux bactéries), permettant une grande finesse de filtration de l'eau ;



- L'Hydroxinator®, le dispositif autonome exclusif de purification de l'eau, désinfectant l'eau par hydroxylation*.

Le saviez-vous ?

Le magnésium participe à plus de 300 réactions enzymatiques et à la croissance cellulaire dans le corps humain, tout comme à la transmission nerveuse, au renouvellement de la peau et à la relaxation cellulaire. La molécule de chlorophylle, élément de base des plantes, est articulée autour d'un atome de magnésium.

Ce système possède également l'avantage de générer 40 % de chloramines en moins qu'un traitement à l'électrolyse au sel dans votre eau de

baignade. A savoir que les chloramines sont ces indésirables molécules qui sont responsables de l'odeur désagréable de chlore et des irritations de la peau et des yeux...

Les avantages du système

- Une eau limpide, cristalline, douce pour les baigneurs, une filtration ultra fine.
- Aucun ajout de produits chimiques curatifs, il préserve l'environnement.
- Beaucoup moins de chloramines dans l'eau : responsables des odeurs de chlore et des irritations.
- Economies en eau : les cristaux de verre pur, contrairement au sable, sont non réceptifs aux bactéries, le lavage du filtre (backwash) est donc plus court et moins fréquent. Le système permet d'économiser jusqu'à 3 300 L* d'eau par an !
- Le système est évolutif, vous pouvez y ajouter plusieurs options pour simplifier la gestion de vos équipements : régulation pH (avec pH Link), domotique AquaLink® TRI (coffret de commande centralisé pour gérer à distance plusieurs équipements de votre piscine : pompe, éclairage, chauffage...), pompe à vitesse variable,...

*Exemple de comparaison basée sur une filtration de 1.0 CV + filtre de 640 mm utilisant du sable classique sur une saison de 6 mois.

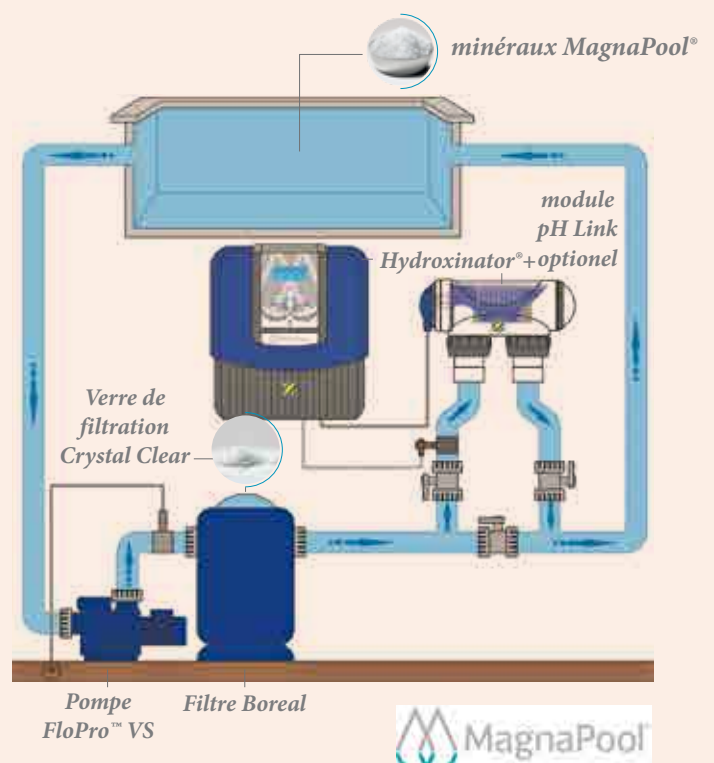
COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Point de système barbare ou complexe ! Les minéraux de magnésium brevetés MagnaPool®, mélange spécifique adapté à ce dispositif et versés dans votre piscine, sont convertis naturellement en hydroxyde de magnésium, une substance douce et soyeuse pour la peau. Ce dernier agit comme clarifiant de l'eau, retenant les impuretés présentes dans votre bassin, y compris les plus fines.

L'emploi d'un média filtrant d'une haute finesse de filtration, Crystal Clear, à base de verre pur, permet en outre d'obtenir une filtration de l'ordre de 20 µm (contre environ 50 µm avec le sable). Sans la présence de ces impuretés, les bactéries ne se développent pas et s'éliminent de la piscine.

En second lieu, l'Hydroxinator® MagnaPool® génère du chlore non synthétique (appelé chlore inorganique). Le chlore ainsi produit, et sans ajout de produits chimiques, protège l'intégrité et la qualité de votre eau, sans nuire à l'environnement ni générer d'odeurs indésirables.

www.zodiac-poolcare.fr



Point de vue de Catherine MARTIN - Dirigeante d'AquaRêve à Antibes (06)

Parlez-nous de MagnaPool®. Pourquoi avoir choisi cette technologie ?
Ce type de produit ?

Pour moi le MagnaPool® correspond à un vrai besoin lorsque les gens veulent traiter leur piscine de façon naturelle.

On dépasse les préconisations de l'oxygène actif et dans le cas où nos clients ne veulent pas de chlore, l'électrolyse du sel, on sait que c'est agressif suivant les équipements, les types de revêtements, par exemple ceux avec un revêtement de pierres. A partir de cela, l'éventail des possibilités de traitement à préconiser se réduit et MagnaPool® offre une vraie alternative.

On pourrait aussi parler de l'ozone. Mais je pense que l'ozone est un peu compliquée à gérer pour le particulier tandis que MagnaPool® permet de traiter facilement sa piscine, d'avoir une eau de qualité extrêmement agréable et en plus de

permettre de tenir un discours dans l'air du temps avec un produit naturel. Dès que l'on dit « magnésium », on a un aussi bon accueil que l'on en a un mauvais lorsque l'on prononce le mot « chlore ». C'est incroyable !

Ce produit est vraiment dans l'air du temps. Il est efficace et facile au niveau de l'entretien. Il représente aussi un coût produit. C'est un produit haut de gamme, certes avec un investissement de base, mais je pense qu'il est bien adapté pour des piscines couvertes, ainsi que pour des piscines comme nous en avons ici, dans le sud. J'en discutais avec des confrères de Bretagne. Ils me disaient qu'avec des piscines extérieures non couvertes, on pouvait consommer plus de magnésium (dilution par les précipitations, comme avec le sel pour l'électrolyse).



Catherine MARTIN

C'est un produit qu'il ne faut pas utiliser n'importe comment. Il faut une bonne filtration, un media filtrant adapté, mais qui fait partie de l'ensemble MagnaPool®.

La vitesse de la filtration doit être lente pour être efficace. L'eau doit être bien équilibrée et, partant de là, nous avons d'excellents résultats.

Comment l'expliquez-vous auprès de vos clients ?

Comment les convainquez-vous de passer à MagnaPool® ?

Vous ne pouvez pas leur dire essayez-le ? Testez-le ?

Si, c'est ce que j'ai dit à mes premiers clients, j'ai fait le pari. D'abord, j'en ai vendu 3, sur des piscines qui présentaient des caractéristiques assez complexes, à savoir, de grosses piscines aux revêtements assez foncés et positionnées sous des pins. Tout un ensemble de paramètres dont on sait que ce sont des facteurs qui rendent le traitement de l'eau assez délicat.

J'ai donc fait le test sur ces 3 piscines en expliquant aux clients que s'ils n'étaient pas satisfaits je le reprendrais.

Cela m'a permis d'apprendre, d'avoir de l'expérience sur le produit et d'avoir un vrai retour du client.

La 1^{re} année je me suis donc contentée d'en vendre 3, pour avoir du recul.



Showroom AquaRêve - Antibes (06)

ZODIAC : UNE VRAIE BONNE QUALITE DE SERVICE

Nous avons joué le jeu, ZODIAC a joué le jeu. Nous avons voulu tester les limites du produit, aller jusqu'au bout des possibilités.

Nous prenons toutes les précautions, au-delà de ce que ZODIAC

préconise, c'est-à-dire : dans la mesure où l'hydrooxynator® est quand même basé sur un principe d'électrolyse, nous mettons la masse d'eau à la terre, nous asservissons la couverture..., nous prenons quand

même toutes les précautions... et nous sommes très satisfaits.

C'est un produit haut de gamme, et un équipement très fiable.



Espace Magnapool® sur le stand AquaRêve au salon de Nice

Que propose ZODIAC pour vous soutenir, pour soutenir le produit ?

Comme je le disais ZODIAC joue vraiment le jeu. Ils ont un marketing extraordinaire. Ils nous ont aidés sur le salon de Nice en septembre dernier, ainsi que pour la mise en place de l'espace MagnaPool®.

Ils choisissent un distributeur par département pour une distribution sélective. Notre société apparaît sur leur site web en tant que revendeur

agréé. Il y a un vrai travail de partenariat avec la marque. Le responsable produit est venu passer une journée avec nous, pour nous former, en nous donnant tous les outils d'aide à la vente. Il y a un réel bon support de la marque ! Nous avons une vraie bonne qualité de service avec eux !

Propos recueillis le 15 janvier 2016

PROFLEX : 20 ans que ça colle !

Lancée en 1995, la colle-joint PROFLEX / PRO-FLEX est passée par bien des étapes depuis 20 ans. Bien connue des professionnels de la piscine, elle permet de fixer, réparer, coller, jointer ou décorer dans l'eau, avec une excellente adhérence sur une longue liste de supports et matériaux.



La société AFG EUROPE fabricant et commercialisant le produit depuis l'origine, a récemment transformé sa structure en AFG EUROPE SA. D'autres évolutions ont jalonné le parcours de l'entreprise, comme l'externalisation de plusieurs fonctions, permettant une plus grande souplesse et une plus forte réactivité au sein de l'entreprise. Nous avons rencontré Gilles GALBES, son actuel et unique dirigeant, qui nous a livré quelques projets touchant son produit pour l'avenir.

M. GALBES comment est née cette fameuse colle-joint ?

A l'origine, en 1995, notre idée était de fabriquer et proposer aux professionnels et industriels des produits techniques supérieurs à ceux disponibles sur le marché en Europe à l'époque. A partir de ce postulat, nous avons élaboré les premières PROFLEX/PRO-FLEX, avec des exigences de qualité non négociables.



Gilles GALBES

Elle a certainement subi quelques transformations en 20 ans ?

Entre 1995 et 2007, nous développons et fabriquons une quarantaine de références de produits techniques de haute qualité. Maintenir ces exigences de qualité à un niveau si élevé pour l'ensemble de notre gamme, compte tenu de l'évolution régulière des normes et règles européennes et françaises, menaçait de devenir à un moment ou un autre inévitablement plus compliqué. C'est pourquoi nous avons fait un choix stratégique pour l'entreprise, un pari audacieux certes, mais qui s'est avéré avec le recul être une décision très judicieuse. L'objectif est que notre produit conserve une longueur d'avance sur la concurrence. Donc, en 2007, nous avons décidé de concentrer nos efforts de R&D et de fabrication, exclusivement sur les colles-joints PROFLEX/PRO-FLEX, afin de pouvoir les faire évoluer régulièrement.

Donc vous ne regrettez pas cette décision ?

Absolument pas, puisque nous restons à

ce jour les leaders en qualité et services pour notre produit. Ce choix nous a permis de proposer dernièrement une autre version de la colle-joint, la 6^e génération hybride disponible dans de nombreux coloris spécifiques aux piscines, comme le bleu et le sable. Un niveau de qualité encore supérieur, mais son prix compétitif lui, reste inchangé depuis 3 ans.

C'est aujourd'hui l'unique produit en cartouche de 310 ml avec une DUL de 15 mois (si stocké au-dessus de 10°C et en dessous de 30°C). Et nous sommes les seuls à le garantir (date de livraison), au lieu de 6 mois.

Cette version de la colle-joint demeure toujours sans aucun solvant ni isocyanates, sans odeur, elle s'enlève des mains et supports à l'aide d'un simple chiffon, sans solvant, peut se mélanger à la peinture avant d'être appliquée, de même entre les différents coloris, ou encore être peinte une fois sèche. Elle résiste à des tractions et étirements mécaniques exceptionnels et uniques, sans primaire. Elle résiste également au sel, au chlore, au gel, à la chaleur (une fois appliquée) et sa couleur ne ternit pas ! Le produit est coté A+ en termes d'émissions dans l'air intérieur et EcoDDS* depuis 2013.

**EcoDDS doit répondre au cahier des charges des éco-organismes de la filière des déchets ménagers issus de produits chimiques pouvant présenter un risque significatif pour la santé et l'environnement conformément à l'Article R. 543-234 du code de l'environnement.*

Vous rencontrez beaucoup de concurrence pour ce produit ?

Si la concurrence existe et est pour nous un moteur très motivant et nécessaire, il nous est pénible en revanche de constater qu'une certaine concurrence soudaine, de la part de grands groupes historiques, est souvent synonyme d'un recul de la qualité, avec des produits que nous proposons il y a 20 ans ! C'est préjudiciable à la confiance

des clients. Mon avis est que sur le marché, la priorité doit être ramenée, pour ces produits très techniques, à la R&D, permettant de fournir la qualité attendue, et pas seulement à produire vite et pas cher. Il faut avoir une vision sur le long terme, instaurant une relation de confiance avec les clients. Nous tenons compte depuis 20 ans des remarques constructives, des exigences pointues des professionnels, et c'est grâce à eux que nous sommes encore sur ce marché.

Comment est distribué votre produit ?

Dès 1995, nous avons opté pour une distribution exclusive par les réseaux de professionnels spécialisés et généralistes des métiers de la piscine et de l'eau. Ainsi, ces derniers ont pu se démarquer des GSB face à leurs clients, en proposant de la grande qualité. Ils ont pu aussi tirer le bénéfice d'utiliser ce produit haut de gamme sur leurs chantiers. Mon opinion est qu'ils doivent se préserver des manœuvres de marques qui vendent aussi en GSB des produits de base aux particuliers et tentent d'entrer également dans les réseaux de pisciniers avec ces mêmes produits de qualité médiocre.

Pour notre part, la politique est de ne pas vendre directement aux particuliers, ni aux GSB, afin de fournir une opportunité de chiffre d'affaires supplémentaire aux pisciniers de proximité.

Dès le départ le produit était commercialisé par les pisciniers professionnels. Peu à peu, nous avons noué des partenariats avec des enseignes leaders bien connues dans la distribution des métiers de l'eau et de la piscine. Bénéficiant d'une renommée en France et en Europe, ils nous apportent une grande satisfaction, une progression forte, ainsi qu'une grande confiance, qui sont des atouts réciproques.

Notre temps peut être consacré plus facilement à faire évoluer notre



produit, et à être aussi plus présents pour informer les forces de vente de nos partenaires et participer à leurs opérations en magasin.

Depuis 1995, le développement commercial de notre colle-joint évolue via nos distributeurs en France, mais également en Europe, et peu à peu dans le monde. Cette année, nous avons mis en place un service supplémentaire gratuit pour les professionnels de la piscine déjà revendeurs ou ceux souhaitant le devenir : la « Carte de France des points de vente pour particuliers ». Ces partenaires peuvent être listés dans notre carte des points de vente. Ils continuent de s'approvisionner auprès de nos distributeurs généralistes et reçoivent par mail de nos services un « pack Com » destiné à informer leurs clients particuliers. Ces derniers sont ainsi automatiquement guidés lors de leur recherche de PROFLEX/PRO-FLEX vers les pisciniers les plus proches de chez eux. Cela représente pour les pisciniers un C.A et surtout une marge supplémentaire, sans aucun investissement, et sans stock inutile, puisque le produit est stocké à la vente en magasin mais également pour leurs chantiers ! Le piscinier n'a qu'à nous informer par email de sa démarche et nous transmettre les coordonnées de tous ses points de vente. Ce service de maillage du réseau a rencontré un franc succès et est en voie de consolidation pour 2016.

Dans combien de pays votre colle-joint est-elle vendue ?

Nous distribuons notre produit dans plusieurs pays d'Europe depuis quelques années, distribution qui sera renforcée par le biais de partenariats avec des généralistes des métiers de la piscine. Les cartouches sont commercialisées en Anglais / Français depuis 2015, et le seront également en Espagnol / Anglais / Français, courant 2016. PROFLEX/PRO-FLEX est aussi distribué au Canada, en Inde, et d'ici peu nous l'espérons, le sera en Asie. Nous choisissons toujours des marchés ciblés et spécialisés.

Avez-vous prévu un packaging différent pour marquer les 20 ans du produit et le faire savoir auprès du consommateur ?

Pour les 20 ans de PROFLEX/PRO-FLEX, des roll-up de 180 x 85 et des kakémonos de 180 x 60, à messages informatifs et promotionnels seront créés et proposés aux points de vente professionnels. La qualité des visuels des cartouches sera améliorée par de l'impression-cartouches pour les principaux coloris. Les cartons vont aussi évoluer avec un visuel à 360° en couleur, présentant chaque face dans une langue différente. Ils pourront ainsi servir de supports marketing directement en magasin.

Votre vision de l'avenir ?

2016 représentera déjà un bon bout de chemin parcouru pour notre colle-joint, nous espérons être encore présents dans 20 ans ! Quelles prouesses seront permises d'ici-là par les avancées scientifiques en la matière, nous l'ignorons encore... Cependant, Je suis sûr que l'ADN d'une entreprise se transmet et se conserve. Pour notre part, cela tient dans notre philosophie de recherche de la qualité, d'organisation et de rigueur, de respect entre partenaires clients et fournisseurs, et d'engagement, les clés pour entretenir la confiance des professionnels. Nous pensons qu'il est essentiel de préserver un marché organisé, où le « tout et n'importe quoi » n'a pas sa place. Le soleil brille pour tous, mais à nous de choisir avec qui partager ses rayons!

afg2europe@gmail.com

RÉSERVEZ VOS PUBLICITÉS

dans nos prochaines éditions spéciales
Le JUSTE LIEN



Spécial NOUVEAUTÉS N°28 + Spécial Spas & Wellness N°17
Français / Anglais
8 000 ex. envoyés nominativement par la poste



Spécial MIDDLE EAST N°8
Arabe / Anglais
1 500 ex. distribués sur le salon PISCINE MIDDLE EAST (Dubai)



Dépêchez-vous de contacter notre équipe commerciale

Spécial ALLEMAGNE N°11
Allemand
3 000 ex. distribués sur le salon INTERBAD (Stuttgart)



Spécial LYON N°29 + Spécial Spas & Wellness n°18
Français / Anglais
12 000 ex. distribués sur le salon PISCINE GLOBAL (Lyon)

contact@eurospapoolnews.com
+33 (0)492 194 160

Association des Golfeurs de la Piscine

Sous l'égide de la FPP (Fédération des Professionnels de la Piscine) et à l'initiative de Philippe BACH, l'un de ses anciens présidents, et de Jean LERMITE, tous deux grands passionnés de la « petite balle », vient de naître l'Association des **Golfeurs de la Piscine**.



Philippe BACH, présent aux dernières Assises de la Piscine à Marseille, présentait son association :

Une association, à but non lucratif, avec une comptabilité indépendante de celle de la Fédération et, qui a pour but d'organiser, au minimum, une manifestation par an. La première doit avoir lieu autour du 15-20 octobre prochains, soit dans le sud de la France, soit en Catalogne, où les golfs sont nombreux, fort beaux et les conditions d'accueil exceptionnelles.

On crée cela d'une façon financière moins forte, avec une cotisation à 200 euros par an pour les sociétés, et 50 euros pour les adhérents qui adhéreront à titre privé. L'association est créée avec une cotisation de 200 euros par an pour les sociétés et 50 euros pour les adhérents qui adhéreront à titre privé. Ces cotisations peu élevées serviront à payer quelques menus frais de fonctionnement, extrêmement faibles, et surtout à participer aux frais d'organisation de la compétition et diminuer, autant que faire se peut, la participation demandée aux compétiteurs. (Pour les sociétés, le fait de payer la cotisation permettra d'inviter leurs clients à cet évènement.)

La compétition devrait se dérouler selon les mêmes règles que lors des rencontres précédentes (en 2006 et 2010, au Golf de St-Laurent, dans le Morbihan, puis en 2011, au Golf de Servanes, à Mouriès près de St-Rémy-de-Provence), c'est-à-dire que le meilleur score réalisé par trou chaque jour sera pris en compte pour les résultats.

Pour les non golfeurs, deux journées d'initiation seront proposées avec des pros, afin de leur faire découvrir cette discipline exigeante qu'est le golf.

Qu'est-ce qui vous a donné l'envie de relancer la manifestation ?

L'idée était toujours là, mais depuis 2007, le marché n'a pas arrêté de chuter et l'on ne voyait pas comment on pouvait demander aux sociétés de continuer à le sponsoriser (c'était toujours les mêmes et essentiellement les administrateurs de la Fédération qui payaient, parfois jusqu'à 2 000 ou 3 000 euros pour cela). Nous avons donc volontairement mis en veille la manifestation.

Maintenant, le marché a l'air de se redresser depuis l'été dernier, de façon marquée, donc, il faut bien redémarrer à un moment !

Alors, Amis Golfeurs de la Piscine, faites comme un certain nombre d'entreprises déjà, rejoignez l'association.

Coordonnées :

A.S.G.P. – Fédération des Professionnels de la Piscine
5, rue de Vienne – 75008 PARIS

philippe.bach@procopi.com

Accord de distribution BAYROL – FLUIDRA Commercial France

Pour la saison 2016, BAYROL annonce son partenariat de distribution avec FLUIDRA Commercial France, pour une trentaine de ses produits (désinfectants, floculants,...), au sein des agences FLUIDRA, y compris dans ses agences en libre-service. Les 2 entreprises mettent ainsi leur expertise en commun afin de répondre au mieux aux attentes de leurs clients. FLUIDRA enrichit ainsi son offre en produits de traitement, tandis que BAYROL accroît de la sorte sa



visibilité auprès des professionnels et cible de nouveaux clients. Ces références seront exclusivement mises à disposition des professionnels dans ces espaces de vente à forte rotation. FLUIDRA a en effet décidé d'ouvrir ses agences aux fournisseurs externes et choisi de bénéficier de l'image d'expert en traitement de l'eau de piscine et spa de BAYROL.



Olivier ARNAU

Olivier Arnau, Directeur Commercial de BAYROL France déclarait : « Nous sommes très heureux que FLUIDRA Commercial ait ouvert son réseau à BAYROL pour élargir son offre de produits de traitement, récompensant ainsi nos efforts pour développer des solutions de grande qualité, reconnues par les professionnels de la piscine.

L'objectif de notre accord de distribution, exclusivement réservé aux professionnels, est de permettre aux revendeurs non visités par notre force de vente ou qui ne sont pas en compte chez nous d'accéder à l'offre BAYROL au travers des diverses agences FLUIDRA Commercial. Il est très important que le consommateur final reste le client de nos distributeurs respectifs. »

Quant à Stéphane Figueroa, Directeur Général de FLUIDRA Commercial France, il se félicite de cet accord : « Nos libres-services ont pour vocation la mise à disposition facile, complète et professionnelle des meilleures solutions pour la piscine, en termes d'équipement et de traitement. L'intégration de BAYROL dans nos agences s'inscrit parfaitement dans cette stratégie commerciale. BAYROL, marque forte et reconnue, vient ainsi compléter l'offre de produits de traitement d'eau existante. Elle répond à la demande de certains pisciniers qui pourront désormais « en dépannage » trouver les produits BAYROL dans leur agence FLUIDRA et elle donne une visibilité nouvelle à la marque auprès de tous les professionnels, clients de FLUIDRA. »



Stéphane FIGUEROA

La marque de produits de traitement bénéficiera d'un corner et d'un balisage spécifiques, avec PLV et linéaires pour une bonne visibilité. Ils sont également référencés sur la vitrine web de FLUIDRA www.pro.fluidra.fr.

pro.fluidra.fr / www.bayrol.fr

Extraordinaire Téléthon de la Piscine 2015 !

Oui, la première semaine de décembre a été pour les apprentis (BP piscine) de l'UFA Pierrelatte (26) l'occasion de montrer ce dont ils étaient capables pour aider de grands handicapés.

Ce chantier de la piscine 12 m x 6 m et 1 m de profondeur a été réalisé à Saint-Paul-Trois-Châteaux, au Foyer de vie Les Grands Pins, pour des adultes à lourd handicap mental. L'objectif est de permettre d'améliorer leur motricité, les guérir à long terme de la phobie de l'eau, leur donner un confort l'été par forte chaleur et leur apporter un cadre ludique.

Depuis 3 mois, Alain Bernard, formateur à l'UFA, donnait tout son temps et son énergie pour honorer un tel pari : dans le cadre du Téléthon, construire cette piscine en 3 jours !

Après le terrassement, jeudi 3 le radier béton (+ celui du futur local technique) a été réalisé par les élèves (Terminale Bac Pro Bâtiment) du lycée professionnel de Chomerac (07).

Entre le vendredi 4 et le samedi 5, tous les participants de l'UFA/Piscine de Pierrelatte ont réalisé :

- les parois du bassin en blocs polystyrène (Keps) + coulage du béton ;
- les équipements de la filtration (dans le nouveau local technique en bois) : filtre, pompe (Pentair), coffret électrique ;
- l'hydraulique périphérique (CEC) ;
- les pièces à sceller (CEC) filtration et projecteurs ;
- le traitement automatique (Océdis) ;
- la membrane armée (PVC 150/100^e + feutre mural - APF Annonay) ;

Comme nous le précise Alain Bernard, cela a représenté à chaque fois pour les élèves un souvenir exceptionnel. Ce défi consistait à :

- les motiver sur un acte gratuit, donner son temps aux autres ;
- assister à la réalisation complète d'une piscine ;
- participer en équipe à cette œuvre gratuite ;
- l'intervention des fournisseurs pour l'ensemble de cet ouvrage. Ce fut un investissement financier en équipements d'environ 35 000 euros.

Alain Bernard a été le vrai « chef d'orchestre » conduisant cette œuvre à bonne fin. Il a connu l'angoisse : « Vais-je recevoir la totalité des réponses favorables pour que ce projet aboutisse ! ». Si la branche Piscine a réagi positivement, rapidement, ce fut plus difficile pour les fournisseurs typiquement issus du bâtiment (béton, ...).

Sur le chantier étaient également acteurs :

- Manu Martinez (Responsable du BP Piscine) : au chargeur, au coulage du béton, au raccordement des projecteurs... ;
- Gérard Houdiarne, artisan Piscine de Montélimar, et formateur BP Piscine à l'encadrement des élèves pour la



pose de la membrane armée ;

- Bruno Peylin (Entreprise maçonnerie / piscine) et formateur Keps suivait la mise en place des blocs polystyrène du bassin.
- Daniel Bonnard (Responsable MAF et MOF) au raccordement hydraulique derrière le bassin ;
- Christelle Dard (Assistante BP Piscine et professeur de français) ;

Sont venus également sur le site encourager les élèves : Denis Kieffer (Proviseur du lycée de Pierrelatte, Marie-Pierre Mouton (1^{re} vice-présidente du Conseil Départemental et Maire de Pierrelatte, Hervé Méry (Administrateur FPP), Philippe Robard, Directeur du Foyer de Vie pour adultes en situation de handicap.



1 - Les blocs polystyrène (Keps) des parois sont en place (avant le coulage du béton) y compris le profilé d'accrochage pour fixer la membrane armée. Pose également des pièces à sceller.

2 - L'escalier réalisé également en blocs polystyrène Keps.

3 - Nettoyage du radier béton avant la pose de l'étanchéité en membrane armée 150/100^e (APF).

L'ACTUALITÉ DES ENTREPRISES.....

Extraordinaire Téléthon de la Piscine 2015 ! (suite)



4 - Coulage du béton dans les parois.

5 - Après coulage, dressage du béton des parois.

6 - Pose de la membrane armée dans le profilé d'accrochage de la paroi.

7 - Les rouleaux de membrane armée préparés, margelles en attente de pose et début de la mise en place des lés de la membrane armée sur le radier nettoyé.

8 - Soudure de la membrane dans l'escalier.

9 - Margelles posées, coulage astucieux à la bouteille plastique du joint ciment.

10 - Pose d'adhésif pour protéger le revêtement du coulage ciment des joints.

11 - Finition du joint ciment de la margelle.

12 - Tous les élèves s'activent : pose et soudure de la membrane, margelles.

13 - Joint finition au PVC liquide après soudure.

14 - Pose hydraulique tuyau PVC rigide et PVC souple en attente.

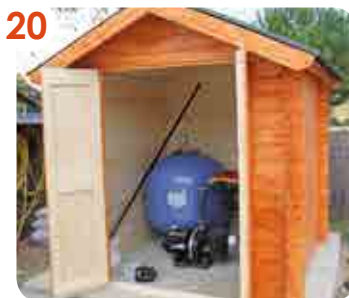
15 - Daniel BONNARD (MAF et MOF) prépare le raccordement hydraulique d'un skimmer.



16 - Manu MARTINEZ avec l'engin du CFA de Pierrelatte remplit les brouettes de gravillon sableux pour le remblaiement périphérique.

17 - Christelle DARD apprend la conduite de l'engin.

18 - Remblaiement et pose du gazon en rouleau.



19 - Gérard HOUDIARNE (formateur BP) est venu assister les élèves à la pose de la membrane armée.

20 - Le nouveau local technique bois avec sa filtration (Pentair).

21 - Pose de la bride d'étanchéité de la bonde de fond.

22 - Brides d'étanchéité sur skimmer et projecteur.

23 - Pose de l'alarme piscine semi immergée Sensor Espio (Maytronics).

24 - Manu participe à la mise en place de la plage béton devant le local technique.

25 - Alain BERNARD, Hervé MERY, Daniel BONNARD

26 - Hervé MERY vient soutenir Manu MARTINEZ au travail

27 - Philippe ROBARD directeur du Foyer est émerveillé des travaux de la piscine pour ses handicapés.

28 - Samedi vers 17h, le pari est gagné, c'est le début du remplissage de la nouvelle piscine par les sapeurs-pompiers du Centre de Secours de Saint-Paul-Trois-Châteaux.



Le lancement de la DOLPHIN Série S

Nous avons demandé à l'équipe marketing de MAYTRONICS France, Stéphane LEDRU et Marie-Pierre FRAYCHET, de nous raconter comment s'était déroulé le lancement de cette nouvelle série de robots électriques ?

Stéphane LEDRU : La Série S c'était pour nous un lancement qu'on avait qualifié de « soft launch », sur un marché restreint afin de pouvoir la tester en édition limitée avant d'intensifier la



Stéphane LEDRU
Sales & Marketing manager

en 2015, on espère développer encore plus les ventes sur le marché du robot électrique en général, pour pouvoir réussir pleinement cette nouvelle année 2016

Marie-Pierre FRAYCHET : On pourrait dire qu'il y a une bonne adhésion sur cette nouvelle gamme et les attentes et les promesses que l'on avait annoncées en termes de produits et d'arguments produits tant auprès du professionnel que de l'utilisateur final puisque c'est une gamme qui répond à une nouvelle technologie de déplacement, un nouveau design. Ce sont des robots légers, faciles à manipuler, avec une efficacité de nettoyage performante de « qualité Dolphin ».

Tous ces arguments produits ont été bien compris et bien adoptés par les professionnels et par les consommateurs, puisque, effectivement on arrive sur un



Marie-Pierre FRAYCHET
Responsable Marketing

de marché et séduire de futurs utilisateurs de robots électriques. Nous sommes convaincus qu'il y a encore beaucoup de propriétaires de piscines qui n'imaginent pas s'offrir un robot électrique, pensant que cela ne correspond pas à leurs attentes (surtout en termes de prix) et notre credo c'est de trouver de nouveaux utilisateurs et les convaincre que notre robot électrique est fait pour eux par rapport à leur typologie de piscines.

S.L. : En conclusion, si aujourd'hui nous sommes leaders du robot électrique en France depuis plusieurs saisons, notre responsabilité est de réfléchir à la meilleure manière d'étendre le marché, de façon à continuer à nous développer, - nous mais aussi nos concurrents - sinon cela va devenir une guerre de tranchées ou une guerre de conquêtes de territoires entre nous et nos concurrents, ce qui au final ne va pas forcément nous aider, ni les uns ni les autres. Ainsi réellement, notre volonté, c'est de développer et d'élargir le marché du robot électrique, et que de plus en plus d'utilisateurs adoptent le robot comme solution de nettoyage.

contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

fabrication. Ceci ayant pour but d'assurer la pérennité du lancement dans le sens où pour Maytronics, c'était le lancement d'une nouvelle plateforme avec des composants entièrement nouveaux, les moteurs, les modes de déplacement sur la ligne d'eau, les systèmes de filtration..., et donc il était pour nous plus que vital de réussir ce lancement tant au niveau de la stratégie que de la qualité.

Nous avons été rassurés par la stratégie car cette nouvelle gamme s'est introduite en supplément des ventes que l'on réalise sur la série M et nous avons pu gagner des volumes et des parts de marché par l'introduction de cette Série S.

Dès son lancement, nous avons été satisfaits des résultats avec des taux de qualité exceptionnels pour un lancement, et qui en première année sont déjà comparables avec nos autres gammes de produits.

Ce qui nous donne plein de confiance pour l'avenir et nous confirme le fort potentiel de cette nouvelle Série S. Fort de ce succès



Application Smartphone MyDolphin™
permettant le contrôle et la sélection des programmes de nettoyage



marché avec des produits au rapport qualité prix exceptionnel. Un robot électrique à partir de 500 €, qui est léger facile à manipuler et qui offre une qualité de nettoyage performante. C'est vrai qu'on a réussi à répondre à des attentes d'utilisateur final et l'on espère avec ces nouveaux robots conquérir de nouvelles parts



Inauguration d'un magasin de piscines atypique

Le 19 novembre dernier, Didier FOGARAS et Annie VERDES inauguraient leur nouveau magasin de piscines EVERBLUE, ainsi que leur bureau d'études paysagistes CREA'PAYSAGE et leur pépinière, situés à Ploeren, près de Vannes (56).

Une soixantaine de convives étaient présents pour l'évènement : des représentants locaux, des acteurs du monde de la piscine, des collègues du secteur du paysagisme, les partenaires financiers ayant participé à la construction et à l'aménagement du magasin, les salariés du Groupe CREA'PAYSAGE/EVERBLUE, ainsi que des proches des 2 entrepreneurs.

Ils ont pu compter notamment sur la présence de :

- M. LORHO Gilbert (Maire de Ploeren) ;
- Mme LE BERRIGAUD Jeanine (Adjointe au Maire de Vannes – secteur environnement) ;

- Mme D'AUZERS (épouse du nouveau PDG d'Everblue, Thierry d'AUZERS) et M. LAMAIX Olivier ;
- M. DOUILLARD (Crédit Agricole du Morbihan) ;
- Des représentants des entreprises Sokool et Nextpool.

Ce magasin atypique propose 3 activités permettant de se différencier des

l'activité piscine à celle du paysage en proposant des projets communs. Il propose la création, la rénovation de piscine et l'installation de spa, tout en privilégiant l'environnement



Didier FOGARAS et Annie VERDES



magasins traditionnels de piscines : la piscine ou le spa, le jardin, la pépinière (vente sur place). L'objectif est d'allier

du lieu d'habitation du client : création d'une terrasse, aménagement du jardin ou mise en place de quelques plantations.

everblue.ploeren@orange.fr / www.creapaysage-piscine.com

Bel'o

www.bel-o.fr

Réseau de professionnels de la piscine

- Prix d'achat compétitifs
- Sélection de fournisseurs de qualité
- Outils de communication performants
- Concept moderne & dynamique
- Image de marque novatrice
- Aucune centrale d'achat

Contactez-nous !

Tél. 04 65 01 02 67
e-mail : contact@bel-o.fr

ENSEMBLE ON EST PLUS FORT

PiscineSpa.com FAIT PEAU NEUVE

Sorti discrètement la première semaine de décembre dernier, le site PiscineSpa.com a repris son statut de site leader en France sur les contenus 100 % piscine et spa.

Une refonte graphique qui semble faire l'unanimité, mais pas que. Rencontre avec l'équipe à l'origine de cette refonte pour en savoir plus.



Plus beau, plus pro

Pourquoi avoir refondu PiscineSpa.com et quelles sont les améliorations notoires apportées au site ?

Sur internet, en France, difficile de trouver un site internet qui soit spécialisé sur les contenus piscine ou spa sans être, au final, une machine à générer des devis. Certains sites bien faits et très puissants sont en fin de compte majoritairement consultés pour donner les horaires de piscines municipales quand d'autres sont en fait des forums avec une qualité d'information assez aléatoire. L'idée était donc de partir du contenu pointu du site PiscineSpa.com et de le faire évoluer afin qu'il devienne plus ludique, mais surtout adapté aux enjeux du Digital en 2016. Lesquels sont le Mobile et le référencement naturel de nos partenaires.



« Mobile First »

Quand vous dites Mobile, vous évoquez les smartphones ?

Et pas que. Le pourcentage de consultations d'un site internet en France depuis un téléphone portable, c'est désormais environ 40%. Ajoutez 15% de consultations depuis les tablettes et vous comprendrez pourquoi un site doit être adaptable. On parle de site « responsive ». Cela signifie que sa forme, son contenu et ses menus s'adaptent

à la taille de l'écran de l'appareil utilisé pour le consulter. Et ce n'est pas fini, la génération des 18-24 ans sont aujourd'hui 92% à consulter internet via leur smartphone. Les acheteurs de piscines et de spas de demain sont « Mobile First ».

Vous mesurez déjà les retombées ?

Les effets sur l'audience sont immédiats. Depuis leur smartphone, les internautes qui viennent de Google, restent plus longtemps sur le site, consultent plus de pages et cliquent facilement sur les liens qui renvoient vers le site de nos partenaires.

Quels intérêts pour les professionnels de la piscine et du spa ?

Vous évoquez vos partenaires, quels sont les avantages du nouveau site ?

On ne peut pas parler des avantages d'être sur PiscineSpa.com sans commencer par évoquer leur propre site Internet. Google, qui régie 92 % du trafic mondial, a fait évoluer ses algorithmes depuis 3 ans. Ce sont ces formules mathématiques qui vont faire qu'un site remonte plus qu'un autre dans les résultats de recherche.

L'objectif de Google est très clair : privilégier les sites référents et de contenu. Google va juger qu'un site internet XY est référent si d'autres sites internet perçus par Google comme spécialistes pointent des liens vers ledit site XY.

Concrètement, un site comme PiscineSpa.com qui ne parle que de piscines et de spas, qui a un contenu ancien et une version responsive est, aux yeux des robots de Google, un spécialiste. Du coup, tous les partenaires de PiscineSpa.com bénéficient de liens entrants sur leur site jugés de qualité

par Google. Le premier avantage est que le référencement naturel du site du partenaire va progresser.

Quoi d'autres ?

PiscineSpa.com comporte tous les outils classiques d'un site moderne. Des outils efficaces pour générer des contacts par exemple, ou des demandes de

devis. Mais PiscineSpa.com a également fait le choix de capter une audience « non experte ». La décision d'achat d'un

spa ou d'une piscine débute très tôt, avec des besoins d'inspiration, d'idée d'installation et d'exemples des tendances actuelles. En mettant en avant les plus belles réalisations de nos partenaires, nous permettons à ces internautes encore très indécis de repérer très tôt le nom des professionnels incontournables de la piscine et du spa.

En matière d'objectif d'audience ça donne quoi ?

Nous ne visons pas la puissance. Si une épicerie fine multiplie sa surface par 100 et se met à vendre tout et n'importe quoi, cela devient un supermarché n'est-ce pas ? Et on ne va pas dans un supermarché pour trouver la qualité d'une épicerie-fine. C'est exactement pareil pour nous. Quand on connaît le nombre de piscines et de spas installés en France chaque année, on comprend aisément qu'un site spécialisé ne doit décemment pas viser plus de 100.000 visiteurs par mois. Au delà, la déperdition est grande et le site perd son statut de spécialiste. Nous visons des critères de succès plus pointus comme le temps passé sur nos pages et le taux de visibilité des produits de nos partenaires par exemple. Revenir à ce que tout média offre avant tout : la visibilité auprès d'une audience choisie. C'est l'enjeu du digital en 2016, c'est celui de PiscineSpa.com également.

« sa forme, son contenu et ses menus s'adaptent à la taille de l'écran de l'appareil utilisé pour le consulter »

Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa

VOS CLIENTS D'AUJOURD'HUI ET DE DEMAIN
SONT SUR PISCINESPA.COM
ET VOUS ?



Professionnels, donnez de la visibilité à votre entreprise !

- ✓ Présence dans l'annuaire des professionnels
 - ✓ Mise en relation avec l'internaute
 - ✓ Accès aux demandes de devis
 - ✓ Mise en valeur de vos réalisations
 - ✓ Valorisation de votre entreprise dans nos contenus rédactionnels
- ✓ Coproduction et diffusion de vidéos
 - ✓ Campagne display et habillage
 - ✓ Native advertising...

Rejoignez-nous sur

www.piscinespa.com



Dans chaque numéro du Spécial PROS, nous vous présentons les formations à venir des entreprises, lycées professionnels et centres de formations, dédiées aux métiers de la piscine. Retrouvez-les en détails sur www.eurospapoolnews.com dans notre rubrique « **Formations** ».



Beaucoup de formations ont débuté fin 2015 (dates complètes en ligne), nous vous listons ici les dates restant à venir pour 2016. Les bulletins d'inscription sont à télécharger en ligne sur notre site, ou à demander aux contacts indiqués.

Les formations d'experts de CTX & AstralPool

Fluidra propose à nouveau pour 2015-2016 ses « Formations d'experts de CTX & AstralPool », aux quatre coins de la France. Toujours axées sur plusieurs compétences techniques du métier de piscinier, elles vous permettent d'approfondir vos connaissances, de maîtriser les différents matériels et de découvrir les nouveautés de la future saison.



A noter 2 nouvelles formations :

- les robots nettoyeurs : approches commerciale et technique sur la gamme de robots électriques AstralPool.
 - la piscine publique : réglementation, normes, gammes spécifiques de produits et matériels, traitement des eaux.
- Ces sessions ont lieu dans plusieurs grandes villes de France et sur plusieurs dates. Elles s'effectuent sur des matériels fabriqués par les usines du groupe FLUIDRA.
marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr

Formations sur le traitement de l'eau des piscines privées

Afin de préparer au mieux la saison 2016, la marque hth 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



- **Jeu**di 25 février : à Aix en Provence (13)
- **Mardi** 15 mars : à Lyon (69)
- **Mercredi** 23 mars (dép. 44)
- **Mercredi** 30 mars : à Paris Sud (78)

Cette formation d'une journée reprend l'ensemble des notions du traitement de l'eau pour les piscines et les spas : filtration, équilibre de l'eau, désinfection, problèmes et solutions.

marketing-water-europe@lonza.com
hthpiscine.fr www.lonza.com / www.archwater.fr

Formations à la soudure et pose de membranes armées RENOLIT AlkorPlan 150/100^e ou similaires

Le Département CIFEM de RENOLIT France, organisme de formations professionnelles, propose aux professionnels de la piscine des stages de formations aux techniques de soudure et pose des revêtements armés piscine RENOLIT AlkorPlan 150/100^e ou similaires.

Deux niveaux de stages sont proposés :

- **Un niveau Initiation**, pour les personnes n'ayant pas reçu de formation (y compris les débutants) - durée 20 h ;
- **Un niveau Perfectionnement**, réservé aux professionnels, ayant une première expérience dans la pose de ces produits - durée 16 h.

Un certificat est délivré aux participants en fin de stage.

Les stages se déroulent au Lycée Professionnel de Bains-les-Bains (88 - Vosges) :

L.E.P Le Chesnois - 88240 Bains-les-Bains.

Les places étant limitées, les inscriptions se font par ordre d'arrivée.

Les dates des stages :

- Stage 153 : Initiation **du 22/02/2016 au 24/02/2016**
- Stage 154 : Perfectionnement **du 24/02/2016 au 26/02/2016**
- Stage 155 : Initiation **du 7/03/2016 au 9/03/2016**
- Stage 156 : Perfectionnement **du 9/03/2016 au 11/03/2016**

RenolitFrance-piscine@renolit.com
www.renolit.com / www.alkorproof.com



Formations techniques en agence PROCOPI

Tout au long de l'année Procopi propose, dans ses 12 agences commerciales, des formations techniques dans plusieurs domaines : électrolyseur EES PRO, régulation REDOX, régulation ampérométrique. Ces formations sont destinées aux clients professionnels de la piscine et du spa.

Elles sont dispensées par ses techniciens itinérants et sont destinées à former les techniciens installateurs et/ou techniciens SAV de ses clients installateurs.

D'une durée de 4 heures, ces formations ont pour but d'amener les utilisateurs à se perfectionner dans l'utilisation des électrolyseurs et régulations afin d'éviter des dégradations sur les membranes et pièces métalliques des équipements.

Electrolyseur EES PRO, Régulation REDOX, Régulation ampérométrique : Les grands principes de l'électrolyse - L'installation - La mise en route - La maintenance et le dépannage - Le menu Expert.

Informations et inscriptions auprès de votre Responsable Service Client dans votre agence commerciale.
marketing@procopi.com / www.procopi.com



Les 3 modes de formations proposés par ZODIAC



Parmi l'ensemble des services mis à disposition de ses clients, Zodiac propose 3 solutions de formations, permettant à ses revendeurs, aux pisciniers ou aux détaillants, de se tenir informés des nouveautés de la marque.

En ateliers techniques, en auto-formation, ou bien sous la forme de visio-formations, les professionnels peuvent choisir la formule qui convient le mieux à leur organisation.

Les ateliers techniques se destinent à ceux qui souhaitent de la pratique, des exercices concrets et des échanges directs. Ce sont des sessions en salle, avec un formateur Expert.

Dates :

Angers (49) : C16C le 23/02 et le 15/03/2016 – **D16A*** le 24/02 et le 16/03/2016 – **D16C*** le 25/02 et le 17/03/2016 – **A16C*** le 18/02/2016.

Nancy (54) : C16C le 2/03/2016 – **D16A** le 3/03/2016.

Bordeaux (33) : T16C le 8/03/2016 – **N16C** le 9/03/2016

C16C le 10/03/2016.

*T16C : Traitement de l'eau – N16C : Robots nettoyeurs – C16C :

Chauffage – D16A : Déshumidification avant-vente – D16C :

Déshumidification après-vente – A16C : Automatisation / Filtration.

Les visio-formations sont 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 (Traitement de l'eau, Robots nettoyeurs, chauffage, déshumidification, filtration, automatisation, services Zodiac).

Les auto-formations permettent un 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 (heure de repas, soirs, week-end,...). Les supports pédagogiques proposés sont nombreux (documents, vidéos, photos, brochures commerciales,...) et peuvent ensuite être réutilisés avec ses collaborateurs. www.zodiac-poolcare.fr

Formations techniques DEL sur les volets et couvertures de piscines

Vous souhaitez vous former sur l'installation des produits DEL ?

Depuis **le 1^{er} novembre 2015 et jusqu'au 28 février 2016**, 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 !

Inscription :

- sur le site my-del.fr/roadshow
- par e-mail à contact@del.fija-group.com
- par téléphone au 02 99 370 370



Journées de formation sur l'eau Ocedis : traitement, régulations, réglementations

Ocedis convie en février et mars 2016 les professionnels de la piscine, les pisciniers, les spécialistes de l'entretien, les distributeurs,... à ses journées de formation sur l'eau, son traitement, sa technique...

Les dates et villes :

- Rennes (35)

le **16 février**

- Orléans (45)

le **18 février**

- Fréjus (83)

le **23 février**

- Pertuis (84)

le **24 février**

- Chanas (38)

le **25 février**

- Département des Yvelines - 78 (ville non communiquée) le **1^{er} mars**

- Douvrin (62) le **3 mars**

- Besançon (25) le **8 mars**.

Au programme : traitement de l'eau, traitement physique et chimique ; analyse et diagnostic de l'eau ; éléments techniques sur la pose et l'entretien des régulations ; réglementations...

info@ocedis.com / www.ocedis.com



Formations sur les mini piscines DOM COMPOSIT

Des formations seront données sur les mini piscines DOM COMPOSIT (principalement la PRETTY POOL) aux dates suivantes : 16, 17, 18, 23, 25 février 2016 et 8, 9, 10, 15, 16, 22, 23, 24 mars.

Le programme de la formation comprend une visite de l'usine, une présentation de l'ensemble des produits et une formation technique & commerciale sur les mini piscines.

Plus d'informations et inscriptions par mail :

Julien.gonichon@domcomposit.com

Les Rencontres Exclusives SCP Bordeaux

L'Agence de SCP Bordeaux organise pour ses clients de la zone Sud-Ouest des Rencontres Exclusives, organisées par Jacques Maraval, le Responsable Commercial régional. Elles ont pour objectif d'aider les professionnels à :

- Découvrir les nouveautés SCP 2016 ;
- Mémoriser les argumentaires de vente
- Maîtriser techniquement les produits ;
- Obtenir des réponses personnalisées ;
- Retrouver en un même lieu différents fabricants (selon la date, Cove Spas, Garden Leisure, Beachcomber, AquaFinesse, Pentair, Hayward).

Ces journées ont débuté en janvier et se poursuivront encore sur 3 dates : **29 février, 7 mars et 14 mars 2016**.

agence.bordeaux@scppool.com

Retrouvez
le programme des
FORMATIONS
sur www.eurospoolnews.com

Les formations Maytronics 2016 : alarmes, robots, couvertures

Maytronics propose aux professionnels de la piscine des formations d'une journée complète constituée de 4 ateliers répartis en 2 salles. Elles concernent les aspects techniques et commerciaux de ses robots, alarmes et couvertures de piscine.



Les ateliers

1 - Session commerciale robots

- Présentation de la gamme et des avantages produits
- Nouveautés produits et services 2016
- Présentation des outils marketing et digitaux

2 - Session technique robots

- Diagnostic pannes / SAV sur les différentes gammes de robots
- Jeu concours

3 - Session commerciale alarmes et couvertures

- Présentation de la gamme et des avantages produits
- Nouveautés produits et services 2016
- Présentation des outils marketing et digitaux

4 - Session technique couvertures

- Ateliers techniques / diagnostic pannes & SAV sur les différents modèles de couverture
- Jeu concours

Les dates et lieux : 23 février 2016 à Reims (51) / 1^{er} mars 2016 à Lyon (69).

Contact / informations : par mail contact@maytronics.fr
par téléphone au 04 42 98 14 90
www.maytronics.fr

Les Journées POP dédiées à PoolCop continuent...

En juillet, le fabricant du PoolCop, PCFR, lançait ses journées POP, destinées aux professionnels pisciniers installateurs ou futurs utilisateurs du système. Ces journées ont lieu tous les premiers vendredis du mois au siège de l'entreprise, à Cucuron dans le Vaucluse (84).

Plusieurs sessions ont déjà eu lieu. Lors de celles-ci, l'équipe dynamique et très impliquée de PCFR a accueilli plusieurs professionnels, qui ont pu bénéficier d'une présentation complète de PoolCop, avec techniques de vente, informations techniques, formation au diagnostic en temps réel et conseils pour optimiser l'utilisation du système.



Les dates restantes : 4 mars, 1^{er} avril, 6 mai et 3 juin 2016.

Les places sont limitées à 6 personnes/jour et doivent être réservées au moins 1 semaine à l'avance.

Le programme :

- Les grandes lignes du concept d'automatisation pour la piscine
- Visite des locaux de production
- Techniques d'installation et de paramétrage PoolCop.
- Comment valoriser et développer son activité avec PoolCop ?
- Présentation d'un parc de vraies piscines gérées à distance : exemples de supervision de ce parc en temps réel avec présentation d'une carte « live » avec des codes couleurs représentant l'état de chaque piscine.
- Présentation du panneau de contrôle PoolCopilot et de ses possibilités.

Ces journées de formation sont aujourd'hui gratuites et incluent le déjeuner.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr

Formation à la pose de membranes armées 150/100^e



Le centre de formation ATP DLW delifol a déjà formé plus de 2 800 techniciens à la pose de membranes armées 150/100^e pour piscine. Il a d'ailleurs formé l'an passé le poseur élu Meilleur ouvrier de France 2014-2015 en la matière !

L'entreprise propose aux professionnels plusieurs niveaux de formation, sur différents lieux en France.

Ces sessions vous permettront de bénéficier de l'assistance technique à distance (réponse dans les 24 h max.), de la licence de poseur agréé DLW, référencée sur le site web de l'entreprise et d'une charte de qualité DLW delifol, attribuée chaque année aux entreprises partenaires.

Ces formations entrent dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Niveau 2 (confirmés-Pro) :

- du 22 au 24 février 2016 à Nantes-Saint Viaud 20 heures

Niveau 3 (expérimentés) :

- du 25 au 26 février 2016 à Nantes-Saint Viaud 16 heures

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

Formations personnalisées aux Antilles et à la Réunion

Le cabinet de formations Bignoneau, créé en 1991 par Monique Bignoneau, est spécialisé dans l'hygiène des structures sportives et le traitement des eaux de piscines collectives et familiales. Il organise des formations personnalisées aux Antilles et à la Réunion, en début d'année 2016.

Ces formations seront animées par Monique Bignoneau et auront lieu aux dates suivantes :

- Formation Traitement des eaux
- Entretien des piscines : journées spéciales

A la Réunion : du 7 au 31 mars 2016.

Des formations sur mesure sont aussi possibles sur demande.

formation@bignoneau.com

Téléphone : 06 07 95 64 67

www.bignoneau.com

Programme des formations « experts » de Procopi

Pour la fin de l'année et le début 2016, PROCOPi propose des formations techniques aux professionnels de la piscine et du spa, sur l'hydraulique et le traitement de l'eau.

Ces stages se dérouleront dans les centres de formation des agences de Trappes (78) et de Rennes (35). Ils comprennent une part d'apprentissage théorique, ainsi que des travaux pratiques.



La formation CHIMIE – TRAITEMENT DE L'EAU est animée par Fanny HOURLIER, Ingénieur en Chimie de l'Eau et Docteur en Génie des Procédés, afin de permettre aux professionnels de maîtriser et vendre un service supplémentaire : l'analyse et l'équilibre de l'eau de piscine. **Durée** : 4 demi-journées (16h). A Rennes (35) : **du 2 au 4 mars 2016**.

La formation HYDRAULIQUE est animée par Sylvain GAUTIER, Ingénieur Hydraulique, afin d'aider les professionnels de la piscine à optimiser le réseau hydraulique d'une piscine et diminuer la consommation d'énergie. Les normes relatives aux piscines privées et publiques y sont également largement abordées. **Durée** : 4 demi-journées (16h). A Rennes (35) : **du 29 février au 2 mars 2016**.

Inscriptions et informations auprès de Muriel DECKERS
Service Marketing : formations@procopi.com
www.procopi.com

Ateliers de formation en Chimie de l'eau de piscine, avec le Dr Darok, chez SCP

SCP propose des ateliers en agence pour se former au traitement de l'eau des piscines, guidé par le Dr Xavier Darok.

Les objectifs :

- Augmenter son expertise sur le traitement de l'eau ;
- Proposer des analyses de l'eau clé en main ;
- Augmenter vos ventes en chimie.

1 journée pour chaque session de formation.

Niveau 1 :

- Les différents éléments filtrants et leur rôle ;
- L'équilibre de l'eau ;
- Les différents types de désinfection.

Niveau 2 :

- Mesurer et ajuster l'équilibre de l'eau ;
- Origine, anticipation et solutions aux problèmes de traitement.

Le calendrier complet :

- SCP Tours : 22 février Niveau 1
- SCP Tours : 23 février Niveau 2
- SCP Bordeaux : 21 mars Niveau 1
- SCP Bordeaux : 22 mars Niveau 2
- SCP Aix : 24 mars Niveau 1
- SCP Aix : 25 mars Niveau 2

Renseignements et inscriptions auprès de votre Commercial SCP ou en agence.

info.fr@scppool.com
www.scpeurope.fr / www.acti-chemical.com

Les formations techniques 2015-2016 au Lycée professionnel de Pierrelatte

Le Centre de formation de Pierrelatte (26) propose des formations professionnelles, prises en charge dans le cadre de la formation continue, pour les professionnels de la piscine désireux d'apprendre ou de se perfectionner sur certains aspects techniques.

- **Qualification Opérateur en piscines** : 29 Mars-8 Avril



Dates restantes des stages 2016

- **Stage niveau 1** : 29 - 30 Mars
- **Stage initiation** : 31 Mars-01 Avril
- **Stage piscines collectives** : 7-8 Avril

- **Diplôme (VAE) Technicien piscine (3 journées de travail en groupe / Aide individuelle à distance)** : 11 Mars

Autres formations sur demande.

formation.piscine@orange.fr

Formations professionnelles 2016 au Lycée Chiris de Grasse

Le lycée professionnel de Grasse propose des formations professionnelles pratiques et théoriques pour les professionnels de la piscine dans plusieurs domaines, à partir de février 2016. Ces formations se dérouleront dans l'atelier piscine du lycée professionnel de Grasse, avec mise à disposition des équipements pédagogiques utilisés pour la formation en apprentissage des techniciens pisciniers, en entreprise ou sur site. Le coût de ces formations peut être pris en charge dans le cadre de la formation continue.



- **Pose revêtement polyester sur 2 jours** : les 23 et 24 février 2016.
- **Habilitation électrique - Habilitation BR pour le chargé d'interventions** : intervention, maintenance, mesurage et raccordement électrique. **Formation initiale** : 3 jours / **Recyclage** : 1,5 jours.
- **Entretien piscines collectives⁽¹⁾** : les opérations d'entretien / le traitement de l'eau / la réglementation sur 2 jours - les 18 et 19 février 2016.
- **Entretien des piscines familiales⁽¹⁾ - niveau débutant** : savoir analyser tous les paramètres de l'eau / diagnostiquer un désordre de l'eau / proposer un traitement adéquat. Sur 1 jour le 14 avril 2016.
- **Analyse de l'eau et diagnostic⁽¹⁾ - niveau confirmé** : savoir analyser tous les paramètres de l'eau / diagnostiquer un désordre de l'eau / proposer un traitement adéquat. Sur 1 jour le 15 avril 2015.

(1) Ces formations peuvent avoir lieu au Lycée Professionnel de Grasse ou en entreprise.

Pour une inscription ou un renseignement, contacter M. François Charman, coordonnateur du centre de formation : francois.charman@ac-nice.fr

Le salon Paysalia

Tous les 2 ans, l'Union des Entreprises du Paysage (UNEP) et GL Events Exhibition coproduisent à Lyon ce salon international spécialisé.

C'est du 1^{er} au 3 décembre 2015 que près de 18 000 visiteurs et 450 exposants / fournisseurs se sont retrouvés.

Nous avons eu le plaisir de nous entretenir avec des professionnels de la piscine présents à Paysalia, concernés par cette clientèle du paysage.

Ainsi, nous avons rencontré : Ascomat, Mondial Piscines, Carré Bleu, SolidPool, Magiline, Hydrallians.



Ascomat / Virginia

Implanté en Isère (Apprieu), Ascomat est le créateur spécialiste fabricant du bloc à bancher en polystyrène pour béton. Depuis 15 ans, Ascomat a développé en France et à l'étranger son réseau de partenaires Piscines Virginia avec le concept blocs polystyrène.



La Palbox avec son Swim Box

Ascomat c'est aussi une centrale d'achat du réseau Piscines Virginia qui sélectionne et teste de façon très rigoureuse l'ensemble des produits et équipements composant le catalogue. Au Salon, était présentée une toute nouvelle innovation d'Ascomat : la Pal-box. Le principe : assemblés sur une palette et un fond PVC (1,20 m x 1,00 m x 1,54 m de haut) sont fixés un groupe de filtration, un système de traitement d'eau, 2 collecteurs et 1 by pass pour chauffage et 1 coffret électrique.

3 solutions :

- Swim Box avec filtre à éléments Swim Clear et électrolyseur
- Sand Box avec filtre à sable ou verre et électrolyseur



- Slim Box avec filtre monocartouche (Swim Clear), électrolyseur (ou brominateur) et régulation pH.

1 - ASCOMAT - De gauche à droite : Thierry SCHNEIDER (commercial Nord), Serge GAUDRY (commercial Sud), Rachel CHAMBERT (direction), Franck GEORGE (direction).



2 - MONDIAL PISCINE - De gauche à droite : François THOER (directeur commercial et marketing), David DUNAND (Sté Dunand-Chevallay), Laurent CHAPUIS (responsable secteur Est France).

Mondial Piscine

Implanté près du Mans (Usine à Cerans-Foulletourte) les modules de coffrage béton Mondial Piscine et le concept de mise en œuvre séduisent de plus en plus de professionnels en France et à l'export comme par exemple : Belgique, Antilles, Israël... Ce système exclusif (nombreux brevets) permet rapidement la fabrication de piscines monobloc en béton armé.

4 garanties : CSTB, décennale fabricant, décennale installateur, bonne fin de travaux.

Piscines Carré Bleu

Une marque de piscines bien connue qui regroupe depuis longtemps, dans un réseau, nombre de constructeurs de piscines aux diverses conceptions.

Piscines Magiline

Le site de cet important réseau de concessionnaires est situé à Troyes. A sa structure modulaire béton brevetée s'intègre une originale filtration FX Line également brevetée et une nage à contre courant performante Magisport 2. Ils proposent aussi une solution domotique Imagi, intégrée et connectée pour une régulation automatique prenant en compte les facteurs climatiques, biologiques et chimiques.

Tout Pour L'eau

Implanté à Lyon, Tout Pour L'eau fabrique et distribue ses blocs SolidPool pour coffrage béton que l'on assemble et clipse les uns aux autres. Le bloc SolidPool Flex permet aussi toutes les formes de bassin et le bloc SolidPool carrelage est conçu pour ce type de revêtement. Tout pour L'eau, c'est un réseau national de magasin et de constructeurs de piscines SolidPool.

Hydrallians

Voici des spécialistes qui couvrent tous les métiers de l'eau et du paysage (arrosage, pompage, piscine, traitements de l'eau...) 45 agences sont implantées dans toute la France.

www.paysalia.com

Nice Organisation : Deux salons grand public à ne pas manquer au printemps !

Deux salons dédiés à la piscine, au spa et au jardin, vous attendent ce printemps, dont un tout nouveau en Pays d'Aix, à Aix-en-Provence, du 1^{er} au 4 avril 2016 (Piscine, Spa & Jardin – Aix-en-Provence).



Le second, Piscine, Spa & Jardin Côté Var, entrera dans sa 3^e édition cette année. Avec une place de choix, abrité par la pinède de Puget-sur-Argens (près de Fréjus), il se tiendra du 13 au 16 mai prochains, sur 15 000 m² d'exposition, réunissant plus de 100 exposants régionaux, nationaux et internationaux.

Professionnels, ce sera la période idéale pour venir conseiller les porteurs de projets et cumuler des devis !

Ces 2 salons, aménagés tels de véritables villages dédiés au plaisir de l'eau et à l'art de vivre en extérieur, bénéficient d'une grande campagne de publicité locale et d'une excellente renommée. Gratuits, ils promettent de battre encore des records d'affluence, tout comme c'est le cas pour le salon automnal niçois (du 16 au 19 septembre 2016), préparé par les mêmes organisateurs.

Réservez vite votre stand !

contact@niceorganisation.com
www.niceorganisation.com

La 27^e édition du salon Piscine Global sous le signe de la qualité et de la convivialité

Piscine Global fête ses 35 ans. Le salon mondial leader dans les secteurs Piscine et Spa a officiellement lancé sa prochaine édition le 25 juin dernier lors d'une soirée de gala, profitant de l'opportunité pour annoncer la reconduction de son partenariat avec la FPP.

Une centaine d'acteurs français de cette industrie étaient conviés à la fête, qui s'est tenue autour d'une piscine !

Les festivités comprenaient un bilan en vidéo de l'édition 2014, une présentation de l'édition 2016 et la cérémonie officielle de signature de la nouvelle convention de partenariat avec la FPP (pour les 6 prochaines années). Avec près de 600 exposants et 18 000 visiteurs, Piscine Global est considéré par les acteurs de la filière comme le plus grand rassemblement mondial de la profession.

Au cours de cette présentation, Noémi PETIT, Directrice du salon, a insisté sur la stratégie de qualité proposée aux acteurs de la filière, qu'ils soient exposants ou visiteurs : mise en avant des nouveautés (Top 100, Pool Eco Attitude), rendez-vous d'affaires (Speed meetings), formation et essais en situation réelle (Piscine Water Tests), concours et compétitions pour valoriser les professionnels (Showroom Academy, Pool Vision).



L'importance de l'accueil et de l'accessibilité du salon a conduit les organisateurs à créer un service hospitalité, qui sera mis en place cette année, afin d'aider exposants et visiteurs à préparer leur venue et à organiser leur séjour à Lyon. « Innovation, convivialité et business » seront les maîtres-mots de cette édition 2016 !

Notez sur vos agendas les dates du salon : du 15 au 18 novembre 2016, à Lyon - EUREXPO !

exhibitorpiscine@gl-events.com / www.piscine-expo.com

AGENDA

- **SALON PISCINE & JARDIN - MARSEILLE**
Du 26/02/16 au 29/02/16
www.salonpiscineetjardin.com
- **FOIRE DE NICE**
Du 05/03/16 au 14/03/16
www.foiredenice.com
- **SALON HABITAT SUD - MONTPELLIER**
Du 10/03/16 au 13/03/16
www.habitat-montpellier.com
- **FOIRE DE LYON**
Du 18/03/16 au 28/03/16
www.foiredelyon.com
- **NOUVEAU SALON PISCINE, SPA & JARDIN - AIX EN PROVENCE**
Du 01/04/16 au 4/04/16
www.niceorganisation.com
- **SALON HABITAT & JARDIN - CHAMBERY**
Du 15/04/16 au 18/04/16
www.habitat-jardin.com
- **FOIRE DE LA ROCHE SUR FORON**
Du 29/04/16 au 9/05/16
www.rochexpo.com/foire-internationale
- **FOIRE DE PARIS**
Du 29/04/14 au 10/05/14
www.foiredeparis.fr
- **SALON PISCINE, SPA & JARDIN PUGET SUR ARGENS**
Du 13/05/16 au 16/05/16
www.niceorganisation.com
- **FOIRE DE BORDEAUX**
Du 14/05/16 au 22/05/16
www.foiredebordeaux.com
- **SALON PISCINE & JARDIN - NICE**
Du 16/09/16 au 19/09/16
www.niceorganisation.com
- **FOIRE DE MARSEILLE**
Du 23/09/16 au 03/10/16
www.foiredemarseille.com
- **FOIRE DE MONTPELLIER**
Du 07/10/16 au 17/10/16
www.foire-montpellier.com
- **SETT - MONTPELLIER**
Du 08/11/16 au 10/11/16
www.salonsett.com
- **PISCINE GLOBAL - LYON**
Du 15/11/16 au 18/11/16
www.piscine-expo.com
- **SALON PISCINE & SPA - PARIS**
Du 03/12/16 au 11/12/16
www.salonpiscineparis.com

Liste non exhaustive - Dates données sous toutes réserves
Prière de vérifier sur les sites Internet des organisateurs

ON NE PERD PAS SON TEMPS EN AIGUISANT SES OUTILS

(Proverbe français)

Meilleurs vœux à tous mes fidèles lecteurs et aux nouveaux que je vais m'efforcer de fidéliser au cours de cette nouvelle année.

2016 sera plus que jamais une bonne, et même une très bonne année, pour ceux qui mettront en œuvre les méthodes adéquates et s'armeront de la détermination de GAGNER. Gagner les nombreuses compétitions qu'impose la concurrence échevelée, dont je vous parle sans discontinuer, dans toutes mes chroniques et lors des stages que j'anime avec toujours autant de passion. Je reprendrai tous les thèmes qui me sont chers et que je traite à l'envie, car ils sont, plus que jamais, indispensables au développement, à la croissance et, de ce fait, à la pérennité de vos entreprises.



Patrick SANCHEZ

Les thèmes que nous reverrons et analyserons, point par point, sont :

- la motivation et la rage de vaincre, en surmontant le pessimisme ambiant ;
- la montée en gamme, la justification de vos prix ;
- la professionnalisation de la démarche commerciale ;
- l'application méticuleuse d'un plan de vente méthodique, enchaînant les 4 phases d'un processus de vente réussi ;
- la bonne tenue de vos showrooms, de vos rayonnages, de l'image de vos employés (Dress code), etc.
- le suivi et la satisfaction de vos clients, qui, ne l'oubliez jamais, demeurent vos meilleurs vendeurs !

RAPPEL : LA RÈGLE DES 4 C

Contact pour séduire / **Connaître** pour découvrir quoi proposer et pour COMBIEN ! / **Convaincre** pour terrasser la concurrence et prouver sa supériorité. Et enfin, **Conclure** pour remplir les carnets de commande avec de vrais chantiers, au lieu d'attendre les retours des promesses, des « peut-être », les « ça va bien tomber », enfin tous ces comportements contre lesquels je me suis toujours battu au cours de ma longue carrière...

Une COMMANDE, c'est votre véritable nourriture, par contre, un DEVIS expédié sans être défendu et expliqué, est comme une bouteille lancée à la mer... ou plutôt au fond de la mer !

Nous sommes donc d'accord :

un entretien de vente doit être structuré, articulé et orienté vers une proposition, qui doit déboucher sur une COMMANDE. Nous sommes donc prêts à revoir tout cela.

Je vous promets de reprendre tout en détails au cours de cette nouvelle

année, en y incluant toutes les « ficelles » des As de la Vente, qui peuvent toujours être reprises et utilisées à bon escient par des vendeurs en devenir.

LES BONS OUTILS FONT LES BONS OUVRIERS

Mais avant tout, nous parlerons aujourd'hui des **OUTILS** d'aide à la VENTE. Car un vendeur, comme n'importe quel professionnel avant son RDV ou son contact avec un prospect, doit inspecter sa **BOITE à OUTILS** et

plan de vente, il faut de bons outils. Et les deux outils-rois qui accompagnent efficacement un plan de vente sont un **BOOK** structuré et des échantillons. Ces outils nous sont d'une aide précieuse pour convaincre et gagner la confiance, indispensable pour mener un entretien de vente à son BUT : LA COMMANDE !

Ces outils vont compléter les DIRES et aideront à actionner les 2 autres sens, qui sont les leviers psychologiques utiles à la persuasion : la VUE et le TOUCHER (la Kinesthésie).



Durant l'entretien client, on « déroule » le StepWay

vérifier que s'y trouve tout le nécessaire à l'entretien en bonne et due forme !

Imaginez un couvreur, appelé sur une intervention, qui arriverait sans échelle, un plombier, sans clé, un médecin, sans stéthoscope, etc. Il en va de même pour un vendeur qui arrive en RDV, ou qui reçoit en showroom sans ses outils ! Combien de vendeurs ou prétendus tels animent un RDV de plusieurs heures, avec pour seuls outils, leur discours et un simple imprimé publicitaire A4 recto verso... Ne riez pas. Je l'ai malheureusement vu des dizaines de fois lors de mes pérégrinations.

En effet, pour structurer et réussir un

A- Les échantillons

Les échantillons sont de préférence placés dans une mallette leur servant d'écrin. **L'EFFET D'ÉCRIN** est bien connu des spécialistes du marketing : il est souvent constaté que l'écrin est plus qualitatif que son contenant. C'est un thème que je développerai ultérieurement, avec gourmandise, car c'est un domaine passionnant et primordial dans la tenue d'un plan de vente GAGNANT ! Moi qui ai pratiqué le merveilleux métier de démonstrateur au début de ma carrière, j'ai appris à me servir utilement de cet effet et à en comprendre les exceptionnels pouvoirs.

Astuce de PRO :

Montrez des échantillons propre et nets ; mettez-les entre les mains des prospects en même temps que vous parlez et ne les étalez jamais à même la table ; posez-les sur un mini tapis, ayant pour rôle d'activer l'effet d'écran, ou, mieux encore, sur un mini tapis logotypé à vos couleurs !



Échantillons de lames de volets dans un écrin - T&A

NB: Les vendeurs d'abris de piscine et de vérandas, dont les échantillons sont des morceaux de profilés aluminium, veilleront à ce qu'ils soient ébavurés, propres, non rayés et surtout, comme vu ci-dessus, à ne jamais les poser à même la table !

B – Le book

Il est, soit en version papier, soit en version tablette et peut être complété par un **logiciel de création 3D**, selon les produits en ayant une version. Cet outil ultra performant doit cependant être utilisé à un moment donné du plan de vente, et c'est le book qui en prépare l'usage. **Cet outil bien utilisé, au bon moment, est d'une efficacité redoutable et, je le prédis, sera très bientôt totalement INCONTOURNABLE !**

Le book de vente est le fer de lance d'un vendeur performant. Telle une partition musicale, il vous permet d'orchestrer votre plan de vente. De plus, il permet d'actionner les 7 clés de la persuasion :

1) Structurer son plan de vente

- Bien articuler les 4 phases du processus de vente Contact / Connaitre / Convaincre / Conclure, sans jamais en oublier un en cours de route.

2) Être DIRECTIF

- Ne pas partir dans toutes les



directions, en se laissant balloter par les questionnements des prospects. Éviter de « passer du coq à l'âne » sans plus pouvoir valider un à un vos arguments.

3) Joindre L'IMAGE à la parole, (photos ou vidéos)

- Nous savons maintenant que la parole n'a que peu d'impact sur l'émotionnel et que les images sont 3, voire 4 fois, plus efficaces. Et lorsque nous additionnons les deux, les messages passent de façon beaucoup plus efficace.
- Par contre, l'extraordinaire puissance des images, qu'il s'agisse de photos ou de vidéos, est une arme à double tranchant ! Aussi il faut qu'elles soient choisies avec attention.

.../...

Le chemin du succès

Le StepWay®

StepWay® est un plan de vente en image qui est un outil indispensable pour qu'un vendeur maîtrise son entretien de vente et le mène à terme **GAGNANT !**

Il existe en 2 versions papier ou numérique



Maîtriser et Diriger son entretien de vente

Expliquer - Répondre - Convaincre - Conclure

Associer mots et images !

Création personnalisée de votre StepWay®

Piscines / Spas / Abris / PAC / Pergolas / Vérandas / Paysages...



SCÉNARIO écrit page par page
Page 6 : ...Nous voyons ici, un des avantages de l'utilisation d'un spa...etc.
Texte de transition sur la page suivante...



Illustrez vos démonstrations

Devis / Maquettes
Patrick Sanchez 06 80 26 22 76

Action Vente

actionvente@wanadoo.fr

Attention : Une photo mal choisie, comme celle d'un terrassement ressemblant à une guerre de tranchée par exemple, peut effrayer inconsciemment les prospects très soucieux de leur environnement. Cela peut sembler basique, mais combien de fois ai-je eu à reprendre des books de vente truffés d'images absolument effrayantes, contraires au discours du vendeur et au message qu'elles étaient censées véhiculer.

- Les codes couleurs et de leur « température » ont eux aussi leur grande importance.

4) Emettre et maîtriser les messages subliminaux

- Nous entrons ici dans le domaine très pointu des techniques de persuasion, utilisées dans le marketing moderne.

Par exemple : opposer deux produits en valorisant l'image de celui que l'on veut défendre, etc. Les usages sont infinis et passionnants...

5) Balayer le champ des objections

- Nous savons qu'une des règles d'or de la vente est de répondre à toutes les objections, qu'elles soient dites ou non dites ! Les objections non dites sont d'ailleurs plus importantes, car elles sont, dans la plupart des cas, la raison d'un refus ou du fameux report poli : « Je vais réfléchir » !
- Un vendeur doit lister toutes les objections et questions que se pose légitimement un futur acheteur. Le book, grâce à sa conception, balaie le champ de tous ces questionnements, ce qui permet au vendeur d'apporter toutes les réponses aux objections.

6) Raconter sa « STORY TELLING »

- Les gens qui me suivent, qui assistent à mes conférences sur les techniques de vente persuasives ou qui participent à mes stages, savent à quel point je suis un incondicional du « STORY TELLING ». Je vous en reparlerai plus longuement, car cette clé est un outil aux ressources exceptionnelles, incroyablement efficace quand on sait l'utiliser. Pour en faire un bref résumé, il faut savoir raconter son HISTOIRE à un prospect, pour acquérir, puis consolider sa CONFIANCE. Et la confiance est un

des tout premiers sentiments incitant un prospect à avoir envie de vous croire et de vous dire « OUI ». Je vous expliquerai aussi comment le pratiquer dans vos showrooms, et de façon subliminale.

7) Utiliser les 3 SENS

- Encore plus percutantes et totalement efficaces, certaines démonstrations peuvent actionner les 3 sens du prospect : l'ouïe (par vos dires), la vue (par les images présentées) et le toucher (par les échantillons mis en mains).



Deux versions du StepWay® papier ou numérique

Exemple : Lorsque je démontre la qualité du liner que je préconise, je DIS l'avantage produit / je MONTRE les images prouvant mes dires et je METS EN MAIN le produit. Cette triple action, si elle est bien orchestrée, atteindra ses véritables objectifs : CONVAINCRE RÉELLEMENT !

Voilà les 7 clés qui permettent d'actionner un Book bien structuré et savamment pensé pour chaque produit ou service.

C - Mon book : le StepWay®

Depuis mes débuts, dans les années 70, j'ai toujours utilisé le book et j'en ai toujours créé produit par produit. Cela m'a conduit, il y a près de 20 ans, à créer ma propre marque de book, le StepWay®.

Je suis très fier de cet outil. Il est certainement utilisé par des milliers de vendeurs chaque jour, et cela dans de nombreux secteurs où j'ai eu le bonheur d'opérer. A chaque fois, j'y ai construit avec gourmandise mes plans de vente en images, les ai retravaillés en permanence, jusqu'au moment où ils me donnaient entière satisfaction. Je l'ai fait pour toute sorte de produits : pompes à chaleur, vérandas, piscines, spas, abris de piscines, abris de terrasses, récupérateurs d'eau, chauffages, mobiliers, etc.

HISTORIQUE DU STEPWAY® :

J'ai appris mon métier en 1971 (déjà !), en faisant du porte-à-porte pour proposer des adoucisseurs, des radiateurs et toute sorte d'appareils ménagers. À cette époque, il était impensable de ne pas se servir d'un « Roller Book », qui, page après page, nous permettait de dérouler notre plan de vente sans aucun écart. Nos formations ne duraient que quelques jours, durant lesquelles nous apprenions à dérouler notre Book comme les scènes d'une pièce de théâtre... À titre anecdotique, j'ai même connu des Books, dans lesquels le texte du vendeur était inscrit au verso des images ! C'est vous dire !

Bien qu'au cours des années les consommateurs et l'environnement commercial aient évidemment changé, je n'ai quant à moi jamais abandonné l'utilisation de cet outil. Et lorsque, comme Directeur des ventes, j'ai eu à coacher des dizaines de vendeurs, je leur ai toujours imposé son utilisation. Voilà pourquoi j'ai personnalisé mes créations de books et déposé le StepWay®.

Je structure et articule mes StepWay® autour du plan de vente-type du produit et je n'oublie pas d'y inclure la technique de la DERIVE. Il s'agit du moyen de parler de la concurrence d'une façon paraissant détournée, mais sans concession... (Voir ma précédente chronique dans Spécial PROS n° 15, abordant la « Guerre » qu'il faut mener contre ceux qui veulent vous voler des clients !)

CONCLUSION

Il faut bien affiner ses outils d'aide à la vente ; arrêter de déverser des flots et des flots de paroles sans les IMAGER ; et enfin, structurer son plan de vente, le DIRIGER !

Tout cela vous est apporté dans le StepWay®. Il devra être conçu avec soin et avec les mêmes INTENTIONS : **SÉDUIRE / ÉCOUTER / CONVAINCRE / et EMPORTER L'AFFAIRE !**

Bon démarrage de saison ! Et n'hésitez pas à me consulter au sujet de la création de votre StepWay®, que je peux réaliser à la demande, assorti d'un discours de plan de vente à l'intention du vendeur.

Patrick Sanchez
actionvente@wanadoo.fr
06 80 26 22 76

1^{er} Concours International de Piscines sur Internet

Les plus belles photos de vos réalisations de piscine

Organisé par EuroSpaPoolNews

réservé aux constructeurs de tous les pays exclusivement sur Internet

iPool2016



GAGNEZ 10 000 €* et 1 iPhone

*équivalent à 1 an de campagne publicitaire
sur EuroSpaPoolNews.com, PiscineSpa.com et nos réseaux sociaux.

Comment participer ?

- > Connectez-vous sur www.iPool2016.com à partir du 31 Mars
- > Créez votre compte
- > Publiez vos plus belles photos de réalisations (5 maximum)
- > Faites-le savoir : envoyez l'info dans votre entreprise, à votre clientèle, à votre entourage
- > Communiquez sur Facebook, Twitter...



HYDROPOLIS



RENAI'SENS PISCINES



NEDAPOOL

PiscineSpa
Le magazine de la piscine et du spa



EURO
SPA
POOL
NEWS
COM

OFFRES

• **TECHNICIEN PISCINE CONFIRME H/F (06)**

ADONIS PAYSAGES /CARRE BLEU à Vallauris (06), spécialisé dans la construction de piscines en maçonnerie traditionnelle haut de gamme ainsi que dans la rénovation de piscine, l'équipement et la maintenance de bassins existants, recherche **TECHNICIEN PISCINE CONFIRME (H/F)**. Autonome et rigoureux, il interviendra sur la pose liner/membrane armée, le dépannage, l'installation d'équipements (volet roulant, régulateur, éclairage extérieur, PAC...). La connaissance du traitement de l'eau est indispensable. CDI à pourvoir immédiatement. Merci d'adresser lettre de motivation + CV à : contact@adonis-paysages.com

• **COMMERCIAL H /F Nord-Est**

Filiale de Lonza, groupe suisse de l'industrie chimique, nous sommes leader européen dans la production et la commercialisation de produits pour le traitement de l'eau des piscines. Dans le cadre de notre activité traitement de l'eau en application Industrielle et Commerciale et afin de poursuivre notre développement et de soutenir notre service au client, nous recherchons pour la région Nord-Est UN(E) COMMERCIAL(E).

Sous la responsabilité du Directeur des Ventes Europe, il/elle aura pour fonction :

- D'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires et de marge qui lui seront fixés
- D'organiser la couverture du territoire afin de construire et de développer des relations commerciales de qualité avec nos clients.
- De mener des projets de développement de l'activité, notamment à travers une prospection active et la proposition de solutions adaptées.
- De fidéliser la clientèle et d'établir des partenariats régionaux.
- De remonter toute information en provenance du terrain, dans le but de maintenir une bonne connaissance du marché et de la concurrence.
- Maintenir et renseigner les systèmes de gestion de la relation client.

Votre profil :

Bac+2 commerce, expérience commerciale
Anglais moyen indispensable

La connaissance du traitement de l'eau et de l'activité piscine collective est un plus.

Très bonnes qualités relationnelles et de communication, capacité à convaincre et à influencer.

Travail en autonomie, impliquant un grand sens de l'organisation et du reporting. Personnalité ouverte, dynamique et orientée résultats.

Contrat : CDI

Rémunération : Fixe + variable

Voiture, PC, Tél

Région : Région Nord-Est

Personne si possible basée dans la région de Reims ou Ile de France

Contact : Ségolène du Chayla
segolene.duchayla@lonza.com

• **TECHNICIEN PISCINE (69)**

Société spécialisée dans l'installation de piscine de marque DESJOYAUX, recherche UN **TECHNICIEN PISCINE AUTONOME** pour son agence de SAINT-GENIS-LAVAL (69) pour :

- Pose et préparation liner sur nouveau bassin
- Mise en route, hivernage piscines et entretien à l'année.
- Interventions sur des actions de dépannage diverses (pompe, coffret électrique, appareil de traitement d'eau, volets et toutes filtrations...)
- Mise en place des équipements additionnels sur des piscines déjà existantes (PAC, volet roulant,...)
- Rénovation parc piscines existant (liner, changement de pièces à sceller)

- Réalisation de petite maçonnerie
Avoir une connaissance électrique.

Permis : B

Contrat : CDD 6 mois 39h/semaine avec possibilité de CDI. Poste à pourvoir début d'année 2016.

Expérience exigée de 3 ans en technicien de piscine. Salaire selon compétences. Mutuelle à partir du 01/2016. Contact :

n.magro@desjoyaux-lyon.com

• **MAÇON SPECIALISE (83/13)**

PISCINES BY GIACOMINI recherche maçon qualifié avec expérience, construction piscine concept LEADERPOOL. Secteur VAR et BOUCHES DU RHONE.

Vous serez en charge d'une équipe et de la gestion du chantier, du terrassement à la mise en eau.

Le salaire sera fonction de votre expérience. Contact :

piscinesbygiacomini@gmail.com

• **FORMATEUR spécialisé (12)**

Dans le cadre du Brevet Professionnel Métiers de la Piscine, le lycée Professionnel de Rignac (Aveyron), en collaboration avec SCP France, partenaire exclusif, recrute un **FORMATEUR** spécialisé pour la partie technologie professionnelle (cours et pratiques encadrées – 20h hebdomadaires). Le candidat aura une expérience de terrain significative (10 ans mini) ainsi qu'une forte aptitude à communiquer et transmettre des savoirs et savoirs-faire. Niveau de diplôme requis Bac + 2 minimum. Contacts :

denis.choplain@scppool.com et
monique.salomon@cneap.fr

• **TECHNICO COMMERCIAL**

La GLORIETTE situé à BEAUCAIRE (30) du groupe GACHES CHIMIE, acteur majeur dans le domaine des produits de traitement d'eau et matériels associés, recherche un **TECHNICO-COMMERCIAL** pour participer à son développement sur le secteur LANGUEDOC ROUSSILLON. Vous avez une expérience commerciale réussie, notamment dans la vente aux professionnels.

Contact : kbordes@gaches.com

DEMANDES

• **Professionnel dans la pose de volet de piscine**, recherche pose sur tout le grand sud de la France. Prix sérieux et compétitif. Expérience depuis plus de 20 ans dans le domaine de la sécurité piscine.

Contact : Franck Piscine Service
homepiscineservice@gmail.com

• **Technicien d'intervention depuis 10 années dans le secteur du spa**, sauna et hammam, je réalise en votre nom vos interventions sous et hors garantie. J'assure la livraison et l'installation de vos équipements ainsi que la mise en service. Je suis à votre disposition pour tout renseignement complémentaire.

Contact : Assistance technique Wellness (06) - Jean-Baptiste MONDAMEY
contact@atwellness.fr

Rubrique à consulter sur
www.europapoolnews.com

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



L'indispensable

- 5 numéros par an dont un numéro spécial consacré aux piscines de collectivités
- En Français
- Envoyé à plus de 6 000 professionnels en France, Dom-Tom, Belgique et Suisse francophones, Maroc, Tunisie...
- Édité par des Professionnels pour des Professionnels
- Une édition EuroSpaPoolNews.com



Éditions Digitales

Tous les anciens magazines sont consultables sur le site : <http://issuu.com/eurospapoolnews06>

Abonnement gratuit à retourner à :

I.M.C. 264 avenue Janvier Passero - 06210 MANDELIEU - FRANCE - abo@eurospapoolnews.com

Tél. 04 92 19 41 60 - Fax : +33 (0)493 681 707

Je souhaite m'abonner

Société : Nom et prénom :

Fonction : Email :

Adresse : Tél.

Code Postal : Ville : Pays :

Je souhaite recevoir l'édition digitale Je souhaite m'abonner à la Newsletter d'EuroSpaPoolNews.com

Email :

p. 2 et 3	ABORAL
p. 24	ABRINOVAL
p. 93	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 26	AFG Europe SAS
p. 49	ALUKOV VERANDA
3 ^e de couverture	ASCOMAT DISTRIBUTION
p. 63	BAYROL France
p. 83	BEL'O
p. 21	CCEI
p. 43	DEL-CLASS-CEC / GROUPE FIJA
p. 39	DOM COMPOSIT
p. 95	EUROSPAPOOLNEWS / Ipool2016
p. 77	EUROSPAPOOLNEWS / Le JUSTE LIEN
p. 35	FELI / PELICAN
p. 41	FILTRINOV
p. 70	FPP
p. 66 et 67	GRE
p. 61	HTH / LONZA
p. 65	HYDRO SUD DIRECT
p. 20 et 34	LABORATOIRES CAMYLLE
p. 29	MAYTRONICS
p. 53	MONDIAL PISCINE
p. 9	OCEDIS
p. 17	O-VIVA
p. 42 et 85	PISCINESPA.COM / I.M.C
p. 19	POLYTROPIC
p. 22	POOL CONSULT
p. 5	POOL TECHNOLOGIE
p. 23, 25 et 27	POOLSTAR
p. 73	PROCOPI
p. 69	QUALISPORT
p. 38	SALINS DU MIDI
4 ^e de couverture	SALINS DU MIDI
p. 15	SCP France
p. 31	T&A
p. 33	TOUCAN
p. 37	UNIBEO PISCINES
p. 45	VEGAMETAL
p. 55	WELTICO
p. 6 et 7	WOOD
p. 74 et 75	ZODIAC / MagnaPool®

Retrouvez toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession sur eurospapoolnews.com



Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°16

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Vanina Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Assistante de direction : Karine Astorg

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Rédaction : Bénédicte Béguin, Virginie Bettati

Ont collaboré à ce numéro :

François Charman, Mabis Consulting, Guillaume Dossin,

Frédéric Fourrière, Manu Martinez, Patrick Sanchez

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinotto

Imprimerie : Chirat (42)

SAS au capital de 152 449 Euros
RCS Cannes B 414 683 953 00031
APE 5814 Z

TVA FR02414683953

ISSN 2429-2656

© 2016 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles
sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas
engager la responsabilité de la rédaction.



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
FIN MARS 2016

Le meilleur est à l'intérieur !



Le catalogue 2016 et les nouveautés sur : www.ascomat.com

PALBOX

PALETTE DE FILTRATION



ASC MAT
assistance conseil matériel

P.A. Bièvre Dauphine 309, rue Alphonse Gourju 38140 APPRIEU
Tél.: 04 76 32 34 02 - Email : info@ascomat.com

DISTRIBUTION

PISCINE - SPA

SAUNA - HAMMAM

DÉCOUVREZ AQUASWIM® POUR LE TRAITEMENT DES PISCINES PAR ÉLECTROCHLORATION



La Référence du Traitement de l'Eau par le Sel pour prendre soin de votre piscine

Pastilles à base de sel conforme à la norme

★ ★ ★ ★ ★
EN
★ ★ ★ ★ ★
16401
★ ★ ★ ★ ★
qualité A



BVCERT. 6181559



Service Consommateurs
Clichy Pouchet - Bât A
92-98 bd Victor Hugo - 92115 Clichy

Pour plus d'informations, visitez notre site piscine.experts-eau.com