

# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC  
Franck GEORGE p. 10



p.14

La coque polyester



p.47

Nettoyage automatique



p.58

Déshu et chauffage

Des constructions simples, rapides et performantes

Structure Polystyrène **STYROPRO**

# Filtration PALBOX



Escalier plage



## STRUCTURE POLYSTYRÈNE STYROPRO

Modules en polystyrène expansé haute densité permettant de coffrer votre piscine et d'en assurer l'isolation.  
Longueur : 1,25 m - Largeur : 0,25 m  
Hauteur : 0,30 m - Pièces de couleur grise  
Polystyrène haute densité : 27 g/l - Classement Eurofeu  
Consommation de béton : 129 l/m<sup>2</sup>  
Coulage des murs jusqu'à 1,80m (en 2 passes consécutives)  
Gain calorifique env. 4° C - Produit imputrescible

## FILTRATION PALBOX SWIMBOX

Système de filtration ÉCOLOGIQUE. Une solution compacte et très bien équipée. Elle est assemblée en atelier avec les composants les plus performants du marché. Équipée d'un bypass elle peut recevoir en option une pompe à chaleur.

La Swim Box est composée de :

- Un filtre à éléments SwimClear
- Une pompe à vitesse variable Max Flo XL VSTD
- Un électrolyseur Aquante Pro avec module Phy/Redox
- Un coffret électrique Full options

**STYROPRO - PALBOX le duo gagnant !**

**PISCINE - SPA - SAUNA - HAMMAM**

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



Édito

## VOUS QUI ÊTES « PRO » Ne tombez pas dans le piège « bio » !

Oui, aujourd'hui, tout est bio. Dans ma jardinerie, je voulais prendre un sac de graines tournesol pour mes petits oiseaux du jardin (mésanges, moineaux, rouges-gorges...). Et bien ! Ces graines sont aussi devenues bio ! Même chose dans le floral, où les orchidées sont également bio ! Le Français serait-il devenu complètement c...?!

Non, le terme n'est pas trop fort, car en arriver à de telles actions commerciales, c'est grave.

Mais, ne rions pas, cela arrive aussi en piscine, là où notre santé doit être protégée. Quelques futurs clients sont effectivement convaincus que tout produit de traitement dans l'eau est à proscrire... comme dans les vignes ! Qu'à cela ne tienne, il y a de quoi les satisfaire !

Ce furent d'abord les piscines naturelles, avec leurs fameuses plantes aquatiques épuratives (roseaux, massettes, menthes aquatiques, carex...) avec zones de filtration et d'épuration, et bien sûr, cascade pour oxygéner l'eau. Mais, toutes ces plantes et cette conception prennent de la place (environ 50 % en plus de la zone natation), aussi on n'arrête pas les « génies du bio » qui ont vite trouvé la solution, en remplaçant cet encombrement végétal par un système de filtration biologique associé à un appareil UV.

Dans tout cela, on oublie la règle de base définie par l'AFNOR : **une piscine doit être désinfectée et désinfectante**. Ainsi, l'eau ne peut rester saine que si son traitement dispose d'une rémanence, c'est-à-dire que, 24h/24h, elle doit être protégée, entre autres, de tous les germes pathogènes qui arrivent

dans l'eau. Cette pollution évidente vient bien sûr de tout l'environnement du bassin et de ce que les baigneurs apportent. A ce sujet, rappelons que d'anciennes recherches américaines ont démontré qu'un corps humain propre pollue environ 6 m<sup>3</sup> d'eau !

“ Une piscine doit être désinfectée et désinfectante. ”

C'est pourquoi l'eau du bassin doit contenir quelque chose qui assure sa désinfection permanente, que ce soit un chlore, un brome ou un oxygène actif.

C'est ainsi que le fabricant bien connu Bio-UV associe à son traitement l'injection automatique d'un



Sac de graines tournesol / bio pour les oiseaux

peroxyde d'hydrogène liquide (BIO-UV oxygène rémanent), pour assurer cette désinfection permanente tout en restant dans le bio. Alors, si certains de vos clients recherchent une piscine « non traitée », il faut bien leur préciser que la peau du baigneur, ses muqueuses, sa santé en général ne craignent rien en présence d'une eau bien équilibrée (pH, TAC, TH).

Une réponse évidente pour ces clients « anti-chlore » : équiper leur piscine d'un système UV (ou ozone) avec, bien sûr, le complément indispensable, l'injection d'un oxygène actif liquide. Rappelons

que cette molécule chimique c'est : H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>. Ainsi, lorsque l'un des 2 atomes d'oxygène a fait son travail de désinfection, il ne reste que H<sub>2</sub>O : de l'eau, donc du bio !

Bonne saison.



Des orchidées / bio

**Guy Mémin**

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

# VOLITION

SPAS

Vous me reconnaissez ?

Moi, c'est SYDNEY.



Exposez-moi.

Vendez-moi !

---

Tél : +33 (0)4 75 49 72 75  
mail : [contact@volition-group.com](mailto:contact@volition-group.com)



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"



Système de renforts  
latéraux en oméga



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



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 Piscines, 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](http://www.aboral.fr)

## SOMMAIRE

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

■	<b>ÉDITO</b>	
	Vous qui êtes « pro »	
	Ne tombez pas dans le piège « bio » ! .....	p.4
■	<b>CHRONIQUE</b>	
	Vouez au client un culte de la personnalité .....	p.8
■	<b>RENCONTRE / DIALOGUE</b>	
	Un moment avec... Franck GEORGE .....	p.10
	Entretien avec WOOD .....	p.53
■	<b>DOSSIER TECHNIQUE</b>	
	Des concepts de piscines : La coque polyester .....	p.14
	Chimie de l'eau : le TAC .....	p.18
	La désinfection par ultraviolets (BIO-UV) .....	p.20
	Les solutions Pool Technologie .....	p.22
	Analysez l'eau des piscines (Ocedis) .....	p.24
	Les nettoyeurs automatiques .....	p.47
	Déshumidification et chauffage en piscine (Procopi) .....	p.58
■	<b>NOUVEAUTÉS</b>	p.26
	Pensez-y .....	p.40
■	<b>FICHES PROS</b>	
	DLW delifol / Membrane armée 150/100° .....	p.42
	Salins du Midi / AquaSwim Universel .....	p.43
	Dom Composit / Pretty Pool & Mini Pool .....	p.44
	Mediester / Piscines polyester .....	p.45
■	<b>ENTREPRISES</b>	
	L'actualité des entreprises .....	p.60
	La page syndicale .....	p.88
	Chronique des métiers de la vente .....	p.94
■	<b>RENDEZ-VOUS</b>	
	Foires, salons, congrès .....	p.90
■	<b>LISTE DES ANNONCEURS</b>	p.98



Chronique

## VOUEZ AU CLIENT un culte de la personnalité

Pour démarrer la saison 2016, je vous recommande d'adresser à vos clients et prospects, vos tarifs de produits et accessoires, faisant apparaître une promotion sur un produit, ou bien un petit cadeau. Privilégiez le cadeau si vous en avez la possibilité, pour cela faites-vous aider par vos fidèles fournisseurs. Ce cadeau, votre client se le verra remettre dans votre boutique, pour 50 € d'achats par exemple !

Votre mailing doit « obligatoirement » être personnalisé au nom de votre client. Evitez la circulaire... Il faut de plus en plus flatter l'ego des consommateurs... Stimulez l'achat d'impulsion pour faire grimper les ventes.

En effet, le but à rechercher est d'augmenter le trafic dans votre espace de vente. Naturellement, votre showroom doit être bien signalé, correctement aménagé, il doit aussi « sentir le propre » et surtout, être bien fourni en produits et matériels, judicieusement exposés et rangés.

D'autre part, vos véhicules sont votre carte de visite sur la route, ils représentent en effet l'image de votre entreprise.

Alors, exigez qu'ils soient tous impeccables en permanence !

Jean-Claude DECAUX lorsqu'il a démarré son activité à une petite échelle, avait ce sens aigu du rigorisme, de la propreté et de l'innovation. Voyez vers quelle belle réussite internationale cela l'a mené !

*“ On ne prête qu'aux riches ”*

*“ Il pleut toujours où c'est mouillé ”*

Vous connaissez ces deux proverbes, issus de la sagesse populaire.

D'une part, ils signifient que l'on ne prête de l'argent qu'à ceux qui sont capables de rembourser.

D'autre part, cela sous-entend tout simplement que l'argent va, là où il y a de l'argent. En clair, c'est un cercle vicieux, ou plutôt vertueux dans l'affaire qui nous préoccupe, le commerce...

Rien n'a changé depuis des lustres, l'être humain que nous sommes a besoin d'être flatté, d'être honoré, d'être considéré. Plus qu'ailleurs, dans le domaine

de la vente, c'est tout de même lui qui décide, qui commande et qui paye !

Dans la fable du corbeau et du renard, Jean de LA FONTAINE avait fort bien compris et imagé ce trait du genre humain... Certes, vous ne voulez pas « avaler » votre client, mais vous vous efforcez de le séduire, de le flatter, pour mieux lui « vendre » vos services, vos produits. Et, comme vous êtes sérieux en tant que professionnel confirmé de la piscine, le client sera bientôt fier non plus de lui, mais de vous !

Sa confiance en vous sera récompensée !

### Marquez le respect

Aujourd'hui, lorsque je dispense des cours de ventes et de maintien aux réceptionnistes d'hôtels par exemple, je leur conseille de toujours appeler le client par son nom. « Monsieur » ou « Madame » doit être suivi du nom du client. Ce dernier, ou cette dernière, sera flatté(e) et fier(e). Ainsi, il ressentira automatiquement le respect, ainsi que le sérieux de l'établissement. De ce fait surtout, il reviendra satisfait, ce qui est le but recherché.

Il en va de même pour un technicien piscine, qui doit saluer son client en le nommant par son nom de famille. La relation deviendra tout de suite plus cordiale. Si, en plus, après avoir terminé son intervention, le technicien passe un coup de chiffon sur le matériel, le client sera ravi. Non seulement il restera fidèle à l'entreprise, mais il deviendra votre nouvel ambassadeur, prescripteur inconditionnel de vos services !

### Motivez vos troupes !

Le chef d'entreprise, en plus de toutes ses responsabilités, doit sans cesse motiver, remotiver, toute son équipe en lui rappelant certains principes de la vente.

Le personnel est souvent à l'image de sa direction...

Ces choses simples sont toujours très efficaces en matière de vente. Seul le résultat à atteindre est important et doit demeurer gravé dans l'esprit de tous les salariés de l'entreprise.

Je vous souhaite une saison 2016 pleine de soleil, de réussite, avec, à l'issue, un beau bilan positif !

**Richard CHOURAQUI**

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





1 - Pas envie de réparer les Spas ?

2 - Envie de gagner de l'argent  
Sans intervenir ?

3 - Achetez et Revendez  
Les prestations VOLITION TECHNIC



Pour la France :

 04 75 49 72 75

Pour la Suisse :

 041 310 67 67

mail : [contact@volition-technic.com](mailto:contact@volition-technic.com)

**ASCOMAT, grossiste en matériel de piscine, est spécialisée dans la commercialisation de piscines en blocs polystyrène à bancher, sous la marque Virginia Piscines, et de spas, saunas, hammams et cabines infrarouge, par le biais d'un réseau de revendeurs disséminés sur tout le territoire. Installée à Apprieu en Isère, l'entreprise est dirigée par Franck GEORGE et son épouse, Rachel.**



Franck GEORGE

En 2015, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 5 millions d'euros. Nous espérons l'augmenter à 7 ou 8 millions d'euros dans les prochaines années. Actuellement, le nombre d'adhérents au réseau se maintient à 35 ou 40 points de vente Virginia.

Un revendeur Virginia n'a pas d'obligations extrêmes. L'entente qu'il y a entre eux et nous, implique que si l'une des 2 parties n'est plus satisfaite après plusieurs mois de collaboration, l'un ou l'autre peut rompre le contrat.

Je ne fonctionne pas avec des contrats trop serrés, cela ne me convient pas. Nous tentons d'atteindre un équilibre.

Avec le réseau Virginia seul, le chiffre était conséquent, mais limité. C'est pour cela que nous avons choisi d'ouvrir l'entreprise ASCOMAT au marché de la distribution, pas tant pour le chiffre d'affaires, mais pour enrichir Virginia en termes de services, de qualité et de choix de produits.

Le fait d'être présents sur le marché avec 3 activités : le groupement Virginia, la distribution auprès des professionnels et la vente aux particuliers sur l'Isère, nous permet de traverser les crises, en conservant un équilibre lorsque l'une des 3 est en baisse. Nous avons délibérément choisi de ne pas mettre tous nos œufs dans le même panier.



Rachel CHAMBERT

## Parlez-nous de la fabrication des blocs chez ASCOMAT ?

Aujourd'hui, le bloc polystyrène se porte bien sur le marché, pour plusieurs raisons. D'abord, c'est un produit qui est entré dans les mœurs et actuellement, il se vend très bien. Pour notre part, nous proposons 5 gammes de blocs différents, que l'on distribue en quantité, à des pisciniers ainsi qu'à des groupements et grossistes. Eu égard aux nouvelles réglementations du Bâtiment dans le Grenelle de l'environnement, concernant le phénomène isothermique, nous nous appuyons sur une étude thermique que nous avons fait réaliser il y a 3 ou 4 ans maintenant, sur le pouvoir isolant des blocs. Aujourd'hui, nous savons que le produit est pertinent !

Nous avons fait réaliser une étude comparative sur nos blocs, et cela s'est avéré payant, contrairement à toutes les accusations dont nous avons été victimes ! Vous en aviez parlé d'ailleurs dans le Spécial PROS n°4.

Donc le bloc polystyrène a toute sa place ! Vous trouverez le résumé de cette étude thermique sur notre site [www.ascomat.com](http://www.ascomat.com).

Lorsque nous avons commencé, il y a 25 ans, les pisciniers faisaient encore pour beaucoup sous-traiter leurs structures. Puis, ils ont trouvé dans le bloc polystyrène, un produit adapté à leur entreprise. C'est ainsi que le bloc n'a jamais cessé, depuis, d'évoluer.

## « QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Échanger avec tout le monde en buvant un café.

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

Refermer un dossier en l'ayant mené à bien.

### 3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Attendre des éléments ou réponses pour faire avancer un dossier. La patience n'est pas mon fort !

### 4 - Votre qualité n°1 ?

Je pense être droit et juste.

### 5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

L'honnêteté et la franchise.

### 6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Les gens qui se plaignent ne voyant que « le verre à moitié vide ». Restons positifs !

### 7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Avoir racheté en 2010 avec mon épouse l'entreprise familiale pour continuer l'aventure.

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

Je n'ai pas le souvenir d'avoir fait quelque chose d'exceptionnel, sinon esquisser des projets.

### 9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Avec des amis nous avons monté une association de quadeurs, où l'on partage de bons moments.

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

Ébéniste

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

Steve jobs : source d'inspiration et d'innovation inépuisable.

### 12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

L'informatique. Particulièrement le monde d'Apple.

### 13 - La technique que vous détestez le plus ?

L'électricité.

### 14 - Votre concurrent le plus estimable ?

En tant qu'individus, ils ont tous quelque chose à m'apporter. Le reste c'est du business. Il y a de la place pour tout le monde.

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

C'est trop tôt il reste encore plein de choses à faire.

### 16 - Votre devise ?

Carpe diem (profiter de l'instant présent sans se soucier du lendemain).

**D'après vous, quelles sont les particularités des blocs polystyrène ASCOMAT ?**

Virginia possède son bloc exclusif, afin de ne pas être en concurrence sur sa zone de chalandise. L'Eurobloc ne peut pas être acheté ailleurs que chez Virginia. Il s'agit d'une gamme de blocs correspondant à 27 moules différents, droits, précintrés, pour des courbes de 2 m, 3 m, 4 m de diamètre, des rehausses de 5, 15 ou 20 cm. Nous proposons un bloc qui se cintre selon l'angle que nous souhaitons sur place, avec des blocs d'angles par paliers de 15° ce qui offre une liberté de formes incroyable.

Nous demandons les grandes cotes, un tracé et le tour est joué.

Nous proposons aussi le bloc Styraqua haute densité, un bloc gris, basique, de 1 m avec deux bouchons d'extrémité.



*Structure Styraqua de couleur grise*

Il y a aussi le Styrobloc, blanc, de 1 m de long, destiné à une clientèle qui souhaite investir peu dans la structure et réaliser la piscine en auto-construction. C'est un bloc d'entrée de gamme de plus faible densité.



*Structure Styrobloc de couleur blanche*

Et notre dernier-né, le Styropro, est un bloc un peu plus technique, avec de grosses résistances mécaniques, pour palier certains manquements du consommateur pendant l'auto-construction. Nous avons notamment travaillé les entretoises en X pour une meilleure résistance au coulage.



*Structure Styropro rapide à monter  
Pièces de 1,25 m de long*



*Entretoises larges avec forme en X*

Nous sommes capables aujourd'hui de vendre du bloc à 6 euros et du bloc à 15 euros prix public. L'écart de prix entre les deux est justifié.



*Exposition d'un montage blocs coffrage béton, avec à l'arrière, feutre et pilier béton + armature pour stabiliser la plage piscine*

Premièrement, la technicité du moule, la technicité du bloc, le temps de pré-moussage en machine, le temps de moulage, qui va être différent selon les formes des têtes d'emboîtement, la grosseur d'entretoise, la cuisson de la pièce, contribuent à faire grimper le prix du bloc. Ensuite, il y a la densité

du bloc. Aujourd'hui, nous parlons de blocs de 18 à 30 kilos, il y a presque deux fois plus de matière, ils sont donc plus chers, cuisent et refroidissent en deux fois plus de temps, etc. Il est souvent assez pénible de devoir tergiverser sur le prix d'un bloc avec un piscinier : ce qui compte c'est de quel bloc il s'agit. Du moyenne gamme, du haut de gamme... ? Nous proposons des blocs différents, avec des qualités différentes. Cela représente une économie de 200 à 300 euros sur le prix de la piscine ! C'est finalement bien peu !

On trouve chez nous la qualité souhaitée. Au professionnel, selon le projet, de proposer le bloc adapté !

**Est-ce qu'on peut dire aujourd'hui qu'il n'existe pas d'autres fabricants de blocs avec cette résistance ?**

Sur le marché aujourd'hui, pour ne parler que du Styropro et de l'Eurobloc chez Virginia, il n'y a pas d'équivalents sur le marché, en termes de résistance mécanique. Le Styropro, par exemple, permet un coulage de béton pour des hauteurs jusqu'à 2,70 m, ce qui est impossible techniquement avec le Styraqua, de moyenne gamme.

En termes de techniques, il existe aujourd'hui deux types de blocs. Le bloc avec une entretoise polystyrène, et le bloc avec une entretoise polyéthylène que nous ne commercialisons pas en France.

**Comment est née Virginia ?**

A l'époque, mon père travaillait dans le Bâtiment.

En 1992, rappelez-vous, le secteur du Bâtiment s'est effondré, il était impossible d'avoir des crédits, etc. Alors, mon père qui avait travaillé chez Culligan, nous a suggéré de nous lancer dans la Piscine. Donc nous nous sommes mis à vendre des blocs polystyrène. Puis, peu à peu, les clients nous ont demandé des pièces à sceller, des filtres, des pompes,... C'est à ce moment-là que la distribution de matériel a commencé. En 1996, nous avons décidé alors de créer un groupement pour les diverses activités : Virginia.



# UN MOMENT AVEC... Franck GEORGE .....

## Parlez-nous de votre nouveau produit : la PALBOX

J'ai créé ce produit en pensant dans un premier temps aux pisciniers, avec une volonté de leur apporter un soutien sur les chantiers, en leur faisant gagner du temps. C'est également un produit parfaitement adapté à la vente en kit.

Il s'agit d'une palette et d'un fond en PVC de dimensions 1,20 m x 1 m x 1,54 m de hauteur équipée dans nos ateliers d'une filtration. Chaque PALBOX est composée d'un filtre, d'une pompe, d'un coffret électrique, d'un système de traitement d'eau, de 2 collecteurs et d'un bypass pour le chauffage.

L'ensemble est fixé et assemblé sur la palette et son fond, prêt à être raccordé au bassin.

## Il existe 3 versions de la PALBOX :

- la **Swim Box**, écologique, filtre à éléments Swim Clear, pompe à vitesse variable, électrolyseur de sel Aquarete avec module pH/redox, coffret électrique.
- la **Sand Box**, classique, filtre 14m<sup>3</sup>/h avec charge de verre, pompe, électrolyseur de sel Salt & Swim, régulateur pH, coffret électrique.
- la **Slim Box**, économique, filtre monocartouche Swim Clear, pompe, distributeur chimique 14 Kg, régulation pH, coffret électrique.

## Ce produit a pour avantages

- Un gain de temps dans le montage de la filtration
- Un encombrement réduit dans le local technique
- L'assurance d'un montage de qualité testé en atelier
- Une sélection rigoureuse du matériel de filtration utilisé



Swim Box



Sand Box



Slim Box

## L'ÉQUIPE ASCOMAT



Émilie  
Comptabilité



Marjorie  
Facturation et SAV



Marlène  
Secrétariat



Serge  
Commercial Secteur Sud



William  
Logistique



Philippe  
Logistique



Thierry  
Commercial Secteur Nord

## ASCOMAT partie Wellness



Sauna classique modèle Rondium  
Existe aussi en cabine infrarouge

**Vous avez également une activité dédiée au Wellness, principalement les saunas et hammams, si vous nous en parlez un peu. Comment êtes vous arrivés à cette activité, et depuis quand ?**



Poêle Kivi

Cela fait la cinquième année que nous représentons la marque HARVIA en France, l'une des plus grandes marques finlandaises de fabrication de saunas, de générateurs de vapeur, de poêles et de cabines IR de différentes formes et tailles. D'après moi, ce marché demeure encore caché aux yeux des pisciniers, qui n'ont guère trop essayé de se l'approprier. Pour notre part, nous constatons que la progression des chiffres dans ce domaine est exponentielle : de 25 à 40 % par an, ce qui est énorme !

Donc, le piscinier doit apprendre ce métier. C'est pourquoi nous proposons plusieurs formations annuelles pour les professionnels qui souhaitent apprendre tout sur la vente du sauna, du hammam..., afin de mieux connaître ces produits et pouvoir les vendre.

**Le sauna, le hammam, vont avec le spa ou c'est un univers différent ?**

Ils sont complémentaires dans le domaine du wellness. Il n'est pas rare d'installer un spa avec un sauna, ou un spa avec un hammam, voire les 3 !

Il y a une vraie demande pour ces produits qui ont une forte connotation familiale et conviviale dans la recherche du bien-être.



Spa Bilbao



- Importante gamme de spas en stock.
- Traitement de l'eau par ozone + UV (Ultra Pure)
- Habillage fabriqué à partir de polymères résistants aux UV sans aucun entretien
- Possibilité de livraison directe chez le client final avec branchement et mise en route (sur devis).

Je pense que nous devons cette démocratisation aux hôtels qui ont su créer des espaces wellness pour faire découvrir ces produits. Environ 7 clients sur 10 nous disent avoir découvert ces produits en hôtel. Cela prouve qu'il faut les vendre en les exposant, en les montrant.

**Et cela s'installe facilement ?**

Installer un sauna, c'est très rapide, de l'ordre d'une demi-journée, tandis qu'un hammam s'avère un peu plus long à monter.

**Vous faites du sur mesure avec Harvia ?**

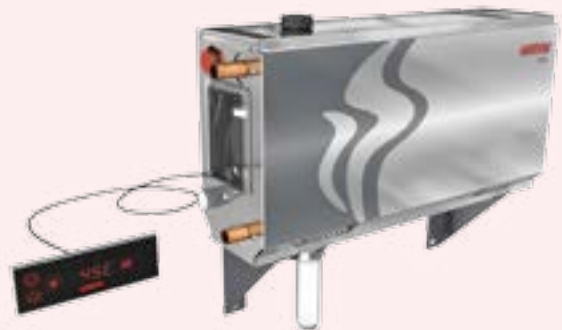
Avec Harvia, ce n'est que du sur mesure, il n'y a pas de standard. Dans le catalogue, il y a une cinquantaine de cabines préétablies en termes de tailles, de finitions, de disposition intérieure, mais toutes sont faites sur mesure. On peut choisir les équipements, les essences de bois...

**Quels sont les délais à peu près ?**

Nous affréons un semi-remorque à peu près tous les mois depuis la Finlande, donc le délai maxi est 4 semaines.

**Les hammams sont des cabines préfabriquées ?**

Harvia est concepteur et fabricant des panneaux de mousse isolante revêtus d'un enduit prêt à recevoir le carrelage et les bancs, fabricant de générateurs de vapeur, qu'ils soient destinés aux clients particuliers ou aux établissements recevant du public.



Générateur de vapeur HELIX HGX  
avec panneau de commande tactile

**Quel est selon vous, la répartition des ventes en France pour les spas, hammams et saunas ?**

Je pense que les ventes se répartissent à peu près ainsi dans la vente de produits wellness : 50 % de spas, 35 % de saunas, et 15 % de hammams.

Ce secteur permet de palier à la saisonnalité de notre métier, de continuer les ventes et autres travaux de maintenance en automne et en hiver quand la piscine est à l'arrêt.

## La coque piscine polyester

Précédemment, nous avons examiné les autres concepts proposés par les professionnels de la piscine :

- dans Spécial PROS n°15 : les concepts de construction pour réduire vos coûts
- dans Spécial PROS n°16 : le béton – maçonnerie et le béton armé

Aujourd'hui, parlons d'une technique de plus en plus répandue : la coque piscine polyester.

Dans le prolongement de la coque on aperçoit le logement prévu pour recueillir le volet roulant (Aboral Piscines) ▶



### UN PEU D'HISTOIRE

Au cours des années 70, Gérard Andréi réalisa dans la région marseillaise, sa première application de résine polyester armé sur une piscine maçonnée qui fuyait.

Ce fut la même expérience pour Roger Dabazach, à Perpignan : « j'ai commencé le polyester en application « in situ » sur une piscine maçonnée vers 1971 ».

Conscient de l'intérêt d'un tel produit, mais limité dans ses applications par les inconvénients dus aux intempéries, Gérard Andréi crée alors au milieu des années 70 sa société Provence Polyester, pour démarrer la fabrication de piscines monobloc polyester.

Une révolution dans la piscine, car il s'agissait d'une nouvelle manière de réaliser, en quelques jours, une vraie piscine enterrée. Il exposa son « bébé » à la Foire de Marseille et étonna toute la profession.

A Perpignan, de son côté, Roger Dabazach, après plusieurs années de chantiers d'étanchéité polyester sur bassins maçonnés, convaincu de l'intérêt du procédé, se lança dans la réalisation sur moule d'une piscine coque polyester stratifié à partir de 1978 et créa pour cela sa marque : Mediester.

Cette belle aventure professionnelle était à l'époque une innovation dans le monde de la piscine où ce nouveau concept n'existait pas.

C'est ainsi qu'à son tour Norbert Combes, des Piscines Ibiza, qui travaillait initialement dans le bâtiment avec son père à la construction de piscines béton, fit un voyage aux Etats-Unis pour étudier la production de polyester dans des usines de bateaux. En 1987, il créait sa marque : Piscines Ibiza. Aujourd'hui, il possède 2 usines, dont la dernière ouverte en 2006, est totalement robotisée.

Devant la demande grandissante sur toute la France, le Groupe PISCINES GA de Gérard Andréi a été conduit à créer plusieurs usines pour être plus près des points de vente avec les marques : Astilia Piscines, Olympe Piscines, Piscine DX, Pop Piscines, Union Piscines.

Progressivement, d'autres entreprises se sont créées pour suivre la route tracée par ces novateurs.

Depuis quelques années, la demande en mini piscines super équipées s'est développée, compensant le faible coût d'un petit bassin par divers équipements de confort, tels que : chauffage, traitement de l'eau, nage à contre-courant... C'est le cas de la Pretty Pool de Dom Composit (Océaviva) et de la Blue Vision de Red Pool.

### Parmi les fabricants de coques polyester citons, par ordre alphabétique :

Aboral Piscines, Alliance Piscines (Groupe Léa Composites), Arion Piscines, Cap Piscines, Dom Composit / Océaviva, Excel Piscines, France Piscines Composites, Génération piscine (Odalía), Mediester, Okeanos Piscine, P.I.D. / Escalé Piscines et O-Viva, Piscines Groupe GA (U1 PPP, puis U2, U3, U4), Piscines Ibiza, Piscines Prestige Polyester (Groupe Léa Composites).



Modèle Brazilia, 10 m x 4,20 m double profondeur 1,50 m sur 5 m et fond pente. (Piscines Groupe GA)



Modèle Maeva (Aboral Piscines)



Modèle Agatelo 10 x 4,05 m, profondeur 0,80 m x 1,74 m. Intégration réussie avec abri haut télescopique. (Alliance Piscines)

## QUEL EST L'INTÉRÊT D'UNE COQUE ?

Bien sûr, la rapidité de sa mise en place, une fois que le terrassement (et peut-être l'évacuation des terres et le drainage) est réalisé.

Les camions spéciaux des fabricants sont équipés d'une grue pour la mise en place de la piscine (franchir un obstacle, un mur de clôture, déposer la coque au fond de la fouille...). Parfois l'accès difficile, voire impossible, justifie son transport sur site par un hélicoptère.

L'ensemble des pièces à sceller (filtration, éclairage, nage à contre-courant...) sont intégrées à la coque par le fabricant.

De plus en plus de marques ont également prévu la possibilité d'y associer un volet roulant immergé. Mediester fut là encore novateur, en le prévoyant depuis 18 ans dans sa gamme, complété par un rebord / support de sécurité en haut de parois.

Dans ce domaine, la France est de loin leader. Aujourd'hui, la piscine monocoque polyester est de plus en plus présente chaque année sur le marché.

C'est pour le constructeur une solution tellement dynamique. Durant toutes les saisons, il est aisé de réaliser un chantier, même en présence de neige, de pluie...

Contrairement à d'autres techniques de construction, une seule personne compétente peut œuvrer, aidée par des personnes moins qualifiées.

Au printemps, la surcharge est telle (mises en route, rénovations, constructions traditionnelles) que la monocoque polyester est la seule bonne réponse capable d'augmenter efficacement le chiffre d'affaires du constructeur.



*En Alsace, chez Pool 68/Sadifel, mise en place d'une coque Mediester dans la neige*

## LA MISE EN PLACE D'UNE COQUE

Elle se fait toujours à l'aide d'un palonnier et d'élingues prenant la piscine par le côté. Cette opération se fait soit par la grue du camion de la piscine, soit par un autre engin présent sur place. On obtient ainsi un levage équilibré, sans contrainte excessive sur les parois de la coque.

On vérifie soigneusement auparavant le parfait niveau de fond, ainsi que le niveau définitif de la piscine en place. C'est alors seulement que les élingues sont retirées du bassin. L'opération du remblaiement périphérique de la monocoque peut alors commencer. Il s'agit de mettre en place (progressivement et non brutalement) des agrégats de carrière, type gravier concassé. Une ceinture béton périphérique achève cette mise en place qui assurera également la pose des margelles sur une assise stable.

## VOICI 2 RÉALISATIONS RÉCENTES

### • En Isère, à Charnècles

**L'entreprise Couleur Piscine (La Côte-Saint-André / 38) réalise ce chantier à l'automne 2015.**

C'est une piscine monobloc polyester **Mediester** de 6,30 m x 3,25 m et 1,50 m à fond plat.

Mediester propose aujourd'hui 30 modèles, 5 coloris, à fond plat ou incliné.

Cette piscine est équipée d'une filtration à sable. Elle dispose d'un traitement automatique et automatisé de l'eau avec Reva 3 Cool / Mareva. Ce concept unique dispose de 3 pompes doseuses : régulation du pH, injection d'un oxygène actif liquide (peroxyde d'hydrogène), injection d'un anti algues multifonctions. Le contrôle de la température permet, à plus de 28°C, une injection majorée de 30 %. Une sonde calcule toutes les 2 heures, le pH de l'eau pour éventuellement le réajuster.



*La piscine transportée verticalement sur la remorque doit d'abord être mise à plat pour la reprendre horizontalement avec les élingues.*



*La grue du camion peut alors déplacer horizontalement la piscine vers le chantier où l'attend le terrain préparé : la fouille a reçu un géotextile sur les parois pour éviter que le gravier de remblaiement n'entre dans la terre, assurant ainsi une meilleure stabilité de l'ouvrage.*



*Après vérification des niveaux, on peut alors descendre la coque (on voit ses renforts).*



*Bien mise en place, la piscine sera remblayée avec un gravier concassé 6/10.*

# DES CONCEPTS DE PISCINES

## • En Ardèche à Saint-Alban-Auriolles

**L'entreprise Audigier Piscines (Aubenas) réalisa ce chantier fin février 2016.**

Du fait de la proximité du Château Beaumefort, datant du Moyen-âge, il a fallu, en plus de la déclaration de travaux d'un mois, attendre 1 mois de plus l'accord des Bâtiments de France, qui ont imposé la couleur beige du revêtement polyester.

Cette piscine a été fabriquée à l'**usine U2 PPP du groupe GA piscines**, implantée à Pouilly en Auxois (21).

Il s'agit du modèle Brazilia : 10,38 m x 4,20 m et d'une profondeur de 1 m à 1,50 m (avec grand fond plat sur 5 m). Un volet roulant immergé est également intégré. Son logement est moulé et fait corps avec la piscine. Sa forme permet d'éliminer les impuretés vers le bassin.

Un nouveau dispositif d'ancrage breveté renforce en plus la ceinture béton et supprime tout risque de déformation des parois verticales.

**Le bassin dispose de :**

- 2 skimmers
- 1 aspiration de fond (en paroi)
- 1 bonde de fond de « décompression » (sécurité vis-à-vis d'une éventuelle nappe d'eau souterraine)
- 4 refoulements
- 1 prise balai
- 1 projecteur

L'acheminement de cette coque jusqu'au chantier, dans un environnement très arboré, a été délicat. Sur le terrain, en contrebas du chemin, attendait un engin de levage pour assurer la mise en place.



*Philippe AUDIGIER entreprise Audigier Piscines et Albert FERNANDEZ directeur des unités de fabrication des Piscines Groupe GA : U2 PPP (Côte-d'Or) et U4 PPP (Bas-Rhin)*



*Transport vertical de la coque dans cet accès étroit.*



*Passage de la coque par le mur de la propriété.*



*Mise en place avec un engin de levage. On aperçoit côté grand bassin le logement moulé du futur volet roulant.*



*Piscine en place. Au fond, un tas de graviers rouges de pouzzolane (régional), excellents remblais pour la piscine.*



# Le plaisir au dessus...

## Ligne Plaisance...

Piscines de forme contemporaine à fond plat... 1m50.

4 dimensions : 6mx4 - 8mx4 - 9mx4 - 10mx4,20.

Des plages immergées pour prolonger et agrémenter le bassin.

Un logement en paroi pour abriter discrètement le volet immergé.



Depuis 1972



## L'équipement volet immergé design...



Discrétion... le volet s'efface dans la paroi pour un confort visuel

Efficacité... fini l'entretien fastidieux d'un logement traditionnel

Simplicité... pas de poutrelle, pas de caillebotis, ni de flasque

Élégance... plan d'eau épuré, agencement cohérent

Confort... surface de nage optimale

Sécurité... conforme à la norme N FP 90-308

Rapidité d'installation du volet

Savoir, c'est prévoir.  
L'expérience,  
la valeur ajoutée.



## ... La sécurité en dessous

Ces modèles sont équipés du

### DISPOSITIF D'ANCRAGE

BREVET N° FR1558992



TUBES MÉTAL de ø40mm enveloppés et stratifiés de forme oméga.

STRUCTURES DE RENFORCEMENT

GRANULATS CONCASSÉS 20/40 ON 26/27

20

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

300

TERRAIN NATUREL

U1PPP 04 42 32 03 32 - U2PPP 03 80 90 73 12 - U4PPP 03 88 01 24 00

# CHIMIE DE L'EAU : Le TAC

Cet article est le deuxième 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.

Dans l'article précédent, nous avons abordé la notion de pH, le « potentiel Hydrogène », qui mesure le caractère acide ou basique de l'eau. La valeur du pH ainsi que sa variation sont intimement liées à un autre paramètre chimique : le TAC.

## 1 - La signification chimique du TAC

Le TAC est le « Titre Alcalinimétrique Complet ». Il mesure la teneur en minéraux appelés bicarbonates ou hydrogénocarbonates.

Minéralisation totale (mg/l)	
Calcium Ca <sup>++</sup>	10
Magnésium Mg <sup>++</sup>	26
Sodium Na <sup>+</sup>	6,5
Potassium K <sup>+</sup>	1
Ammonium NH <sub>4</sub> <sup>+</sup>	15
Bicarbonates HCO <sub>3</sub> <sup>-</sup>	360
Sulfates SO <sub>4</sub> <sup>-2</sup>	14
Chlorures Cl <sup>-</sup>	10
Nitrates NO <sub>3</sub> <sup>-</sup>	3,6

Minéralisation caractéristique en mg/l	
Calcium	9
Magnésium	16
Sodium	252
Potassium	5,3
Hydrogénocarbonates	723
Chlorures	24
Sulfates	12
Nitrates	< 1
Residu à sec à 180°C	773
pH	6,3

Ainsi, les bicarbonates neutralisent l'acide et limitent ainsi la baisse du pH de l'eau du bassin.

Le stock de bicarbonates n'étant pas illimité, il va arriver un moment où tous les bicarbonates présents auront neutralisé l'acide.

A ce moment, l'effet de l'acide sera beaucoup plus intense et l'on assistera à une chute brutale du pH.

Mais les bicarbonates ont aussi des propriétés acides, ils peuvent donc réagir avec les produits basiques pour former des carbonates, selon la réaction n°2 :

### Réaction n°2 : Bicarbonates + Base > Carbonate

Et de la même façon que les bicarbonates neutralisent les acides, ils peuvent aussi neutraliser les bases et donc limiter la hausse du pH lorsqu'on utilise un produit de traitement basique.

**En conclusion, nous pouvons dire que les bicarbonates neutralisent les acides et les bases et limitent donc les variations du pH de l'eau. On dit aussi qu'ils ont un effet tampon.**

Les bicarbonates ou hydrogénocarbonates sont naturellement présents dans l'eau.

Les ions bicarbonates ont une propriété très particulière : ils sont à la fois acides et ... basiques ! Ils peuvent réagir avec un produit acide et former du gaz carbonique, selon la réaction n°1 :

### Réaction n°1 : Bicarbonates + Acide > Gaz carbonique

## 2 - Comment mesurer le TAC

Plusieurs instruments existent pour mesurer le TAC. Le plus précis, le plus fiable et le plus rapide est le photomètre.



Après avoir fait le blanc, on peut mesurer le TAC



La mesure donne :  
TAC = 168 mg/L = 16,8 °F, soit 17°F

On obtient une valeur du TAC en mg/L que l'on peut diviser par 10 pour obtenir des degrés français (°F). On considère généralement qu'une valeur correcte du TAC se situe entre 10 et 20 °F, soit 100 et 200 mg/L.

Contrairement au pH, il n'existe pas de valeur réglementaire à respecter pour les piscines collectives.

## 3 - La variation du TAC

Faisons l'hypothèse que l'on remplit un bassin avec de l'eau du réseau.

La valeur du TAC d'une eau, comme celle du pH, dépend de chaque réseau de distribution, peut donc être très variable selon les régions.

Voici quelques valeurs que l'on peut trouver dans le Sud-Est de la France :

	Ucel (Ardèche)	Martignes (Bouches-du-Rhône)	Opio (Alpes - Maritimes)	Gordes (Vaucluse)	Draguignan (Var)	Grignan (Drôme)
pH	8,8	7,8	8,1	7,2	7,7	7,0
TAC	9 °F	15 °F	17 °F	21 °F	25 °F	38 °F

Mais on peut aussi tomber sur des valeurs de TAC extrêmement basses. Certaines eaux de l'Ariège ont un TAC égal à 2 °F et en Corrèze on peut trouver des TAC équivalant à... 0 °F !

Il est donc particulièrement important de contrôler l'eau de remplissage afin de procéder aux rectifications du pH et du TAC lors de la première mise en service du bassin.

Ensuite, au cours de l'utilisation de la piscine, on va ajouter des produits de traitement qui peuvent modifier le TAC.

Les produits acides et les produits réducteurs de pH vont consommer des bicarbonates qui vont se transformer en gaz carbonique. Il se produit la réaction n°1 décrite plus haut. Le gaz carbonique produit est aussi instable dans l'eau : il peut dégazer très facilement. Le dégazage du gaz carbonique va faire baisser le TAC et ce phénomène est irréversible.

Ce phénomène de dégazage sera accentué par un brassage excessif de l'eau (comme lorsqu'on secoue une bouteille de boisson gazeuse) provoqué par un débordement, une cascade, etc. La température aussi a une influence : une température élevée augmente le phénomène de dégazage : il est presque doublé entre 20 et 40°C.

L'introduction de produits réducteurs de pH sera donc à l'origine de la baisse inéluctable du TAC qui sera d'autant plus accentuée que les produits utilisés sont introduits rapidement dans l'eau ou injectés par pompe doseuse en quantité trop élevée.

Ainsi, pour faire baisser le TAC, on pourra utiliser de l'acide chlorhydrique, versé dans le bassin, sans être dispersé.

**Si on utilise un produit rehausseur de pH, il y aura 2 cas de figure :**

- les produits en granulés, à base de bicarbonate de sodium, feront monter le TAC
- les produits liquides (normalement injectés par pompe doseuse), à base de soude, n'ont pas d'effet sur le TAC

#### 4 - Comment rectifier le TAC

Si le TAC est trop élevé on peut utiliser de l'acide chlorhydrique. La baisse du TAC s'accompagnera alors d'une baisse du pH.

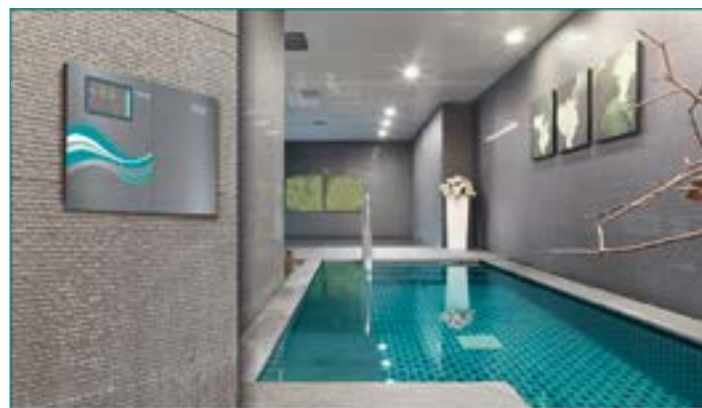
Si le TAC est trop faible, on peut utiliser des rehausseurs de TAC à base de bicarbonate et de carbonate de sodium. Dans ce cas, la hausse du TAC s'accompagnera d'une hausse du pH.

#### 5 - Les désordres possibles

Une eau de piscine dont le TAC est souvent agressive et peut causer des dégradations importantes et irréversibles des revêtements : liner, membrane armée, enduits et joints de carrelage.

Il y aura également une surconsommation de produits de correction du pH et des difficultés à stabiliser le pH à une valeur correcte.

**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



Faites le choix de la fiabilité,  
de la qualité et du service!

## PoolManager® PRO

Le système de gestion complet de la piscine.



- ✓ Lecture directe du taux de chlore en mg/L.
- ✓ Maintenance facile et assistance technique.
- ✓ Composants de haute qualité et robustes.
- ✓ Grand écran, logiciel intuitif.

3 versions : chlore, brome et oxygène actif.



### POOL ACCESS

Où que vous soyez,  
restez connecté à la  
piscine de vos clients.

Retrouvez plus d'informations sur  
[www.bayrol.fr](http://www.bayrol.fr)

BAYROL France SAS  
RCS de Lyon 306 379 428

**BAYROL**  
your pool & spa water expert

# LA DESINFECTION PAR ULTRAVIOLETS ...

Publi Info

**Un traitement automatique sans chlore pour les piscines privées et diminuant les effets secondaires du chlore pour les piscines publiques et semi publiques.**

Introduits sur les marchés français et européens à la fin des années 90 pour les piscines, les ultraviolets de type C ont cependant vu leur efficacité reconnue depuis plus d'un siècle, utilisés dans différents domaines d'application : potabilisation, aquaculture, pisciculture, industrie pharmaceutique, hôpitaux...

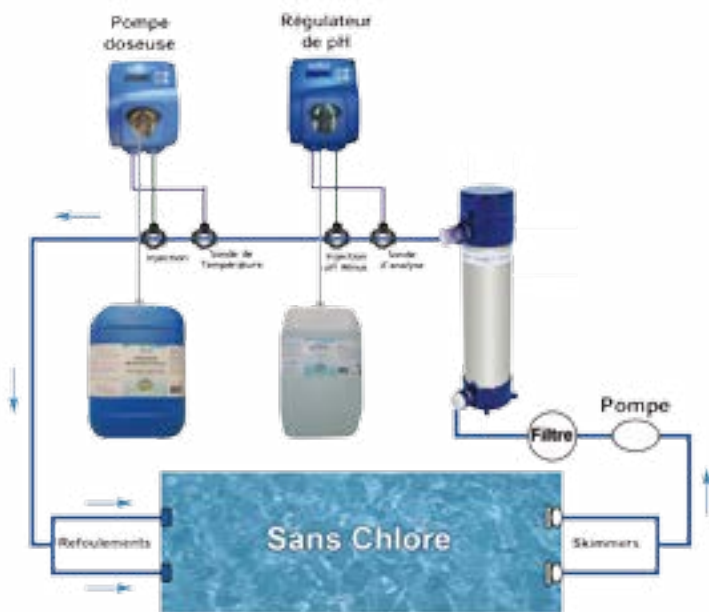
Sans aucun risque pour la santé, les UV-C sont agréés par le Ministère de la Santé Publique pour le traitement des eaux destinées à la consommation humaine.

Appliqué à la piscine ou au spa, le traitement par ultraviolets est une solution simple à mettre en avant auprès des particuliers, privilégiant de plus en plus les procédés écologiques et sains. L'offre complète et différente de BIO-UV se démarque parmi les traitements d'eau de piscines et de spas, par sa simplicité et son concept naturel, **simplement sans chlore.**

## Le principe

Le soleil émet une lumière invisible : les ultraviolets. Ce phénomène naturel peut être reproduit à l'intérieur des appareils BIO-UV, grâce à des lampes puissantes issues des technologies les plus récentes, émettant des rayons UV-C A 254 nm, la longueur d'onde optimale pour détruire les micro-organismes (virus, bactéries, algues, levures, moisissures...). Ces rayons UV-C pénètrent le cœur de l'ADN et viennent perturber le métabolisme des cellules. Tous les germes sont inactivés (y compris legionella et cryptosporidium) et ne peuvent se reproduire.

Le système est installé sur le circuit hydraulique, après le filtre. Les UV agissent lorsque l'eau passe dans la chambre d'irradiation. L'ensemble des micro-organismes vivants sont alors détruits.



Mais pour assurer une eau désinfectante en continu dans la piscine, il est nécessaire d'ajouter les propriétés d'un produit à l'action rémanente, entre deux passages dans le réacteur UV. En effet, en plus d'être désinfectée, l'eau de la piscine doit aussi recevoir un traitement préventif empêchant les bactéries, virus et algues de se développer (rémanence).

C'est le rôle que va jouer l'**oxygène actif liquide** (peroxyde d'hydrogène), injecté automatiquement par une **pompe doseuse (BIO-UV Tempo)**, en fonction du volume du bassin et de la température de l'eau. La quantité nécessaire injectée

est toutefois très inférieure à une utilisation classique lorsque l'oxygène actif est le seul désinfectant.

Les deux traitements entrent ainsi en synergie pour procurer une eau désinfectée et désinfectante. Sans ajout d'un produit rémanent, le système de traitement par UV s'avèrerait insuffisamment efficace.

## Les avantages

Entièrement automatique, le traitement **100% sans chlore** assure aux utilisateurs une eau saine et cristalline sans agression pour la peau, les yeux, les muqueuses, **sans odeurs**, et procure un confort de baignade incomparable.

Il est adapté pour toutes les piscines existantes ou en construction.

Ce système de traitement est compatible avec tous les types de revêtements, matériaux et filtres de piscine et peut être installé quelle que soit la taille de la piscine.

L'installation du dispositif est simple, rapide et modulaire. Le coût d'investissement et de maintenance est raisonnable. Du fait de l'automatisation procurée par la pompe doseuse, le système ne demande aucune surveillance de la part de l'utilisateur.

L'argument de poids d'un **respect de l'environnement** est à avancer auprès des utilisateurs finaux. De même que l'utilisation très diminuée de produits de traitement, un équilibre de l'eau stable et surtout un traitement sans chlore, donc ne générant **pas de chloramines.**

L'utilisateur appréciera l'absence d'algues, de corrosion des équipements, ainsi qu'un entartrage limité. L'ensemble des équipements et les matériaux de revêtement sont aussi préservés plus longtemps.

## En pratique

La lampe UV-C se change tous les 3 ans dans le cadre d'une utilisation saisonnière.

Il est conseillé de maintenir un **pH d'eau compris entre 7.2 et 7.4**, pour un traitement optimal. Une régulation automatique de pH peut compléter l'installation et effectuer parfaitement ce travail (Pompe doseuse BIO-UV Regul pH).

Les UV-C sont également bien adaptés au traitement de l'eau des **spas et des piscines collectives**. En détruisant les chloramines odorantes, irritantes et corrosives, ils améliorent la qualité de l'eau et de l'air.

Dans le cas de la **déchloramination** effectuée en piscine publique et semi publique, des lampes spécifiques à moyenne et basse pressions, parviennent à éliminer les trichloramines.

BIO-UV a d'ailleurs été la **première société à être agréée par le Ministère de la Santé pour la déchloramination moyenne pression en 2004, et agréée pour la basse pression depuis 2013, devenant ainsi l'unique fabricant français agréé pour les 2 technologies.**

Plus de 70 000 piscines et spas à travers le monde sont déjà équipés d'un traitement UV-C BIO-UV pour le traitement et l'entretien de leur eau.



Exemple d'appareils adaptés au spa pour des débits de 4 à 12m<sup>3</sup>/h

# BIO UV

Ultraviolet Solutions

## Traitement automatique de l'eau



## Simplement sans chlore



[www.bio-uv.com](http://www.bio-uv.com)

## POOL TECHNOLOGIE vous propose de dynamiser votre parc d'installations en proposant des solutions intelligentes et faciles à mettre en œuvre.

En 2013, la France comptait plus 1.7 M de bassins. Ce parc vieillissant ouvre un marché à fort potentiel, celui de la rénovation. Comment redynamiser votre portefeuille client ? Quelles solutions proposer ? Voici une piste : accroître le degré d'automatisation de l'installation et donc le confort de votre client. C'est

Le fabricant a contacté M. Ricaud, dirigeant de la société Rêve de Piscine (44), afin de recueillir son témoignage sur le module SIMPLEO.



M. RICAUD  
Rêve de Piscine

Ce dernier pilote l'installation et communique des instructions au système de filtration et à l'appareil de désinfection (électrolyseur, dosage, etc.).

« Grâce à l'optimisation de la filtration, le client fait une économie d'énergie électrique d'environ 20 % » souligne M. Ricaud.

En effet, la gestion du chlore et de l'énergie se fait selon les besoins réels de la piscine. Il affirme installer cette domotique « le plus souvent dans des maisons secondaires, car le client n'a pas à se soucier de l'entretien de sa piscine lors de son absence. L'appareil pilote automatiquement les paramètres essentiels de sa piscine. Il peut alors quitter sa maison en toute tranquillité. »



SIMPLEO extérieur

SIMPLEO a la capacité d'adapter le traitement en réduisant ou en augmentant le temps de filtration de la piscine, en fonction des variations de la température de l'eau.

« Pour le plus grand confort et la sécurité de nos clients, ce module permet de gérer en toute autonomie l'hivernage » ajoute-il.



SIMPLEO intérieur

Plus intelligent qu'un simple « mode hivernage », il est doté d'une **sécurité anti gel** qui s'active si la température passe sous 1°C. Il déclenche alors une filtration adaptée, évitant la détérioration de l'installation hydraulique.

M. Ricaud propose SIMPLEO systématiquement à ses clients car « il est simple d'utilisation et facile à paramétrer. Il offre une gestion intelligente et autonome de la filtration et de la désinfection, en contrôlant

beaucoup de paramètres, pour un prix très attractif ».

dans ce contexte que POOL TECHNOLOGIE a mis au point SIMPLEO et JUST REGUL. Compatibles avec toute installation et tout électrolyseur, la domotique SIMPLEO pilote de manière intelligente la filtration. Le contrôleur Redox JUST REGUL, quant à lui, se charge d'optimiser la production de chlore selon les besoins de la piscine.

Une autre façon d'automatiser son électrolyseur est d'ajouter un JUST REGUL ou un JUST REGUL DUO.



M. DELMAS  
Groupe Hymeo

Le dirigeant du Groupe HYMEO (34), M. Delmas nous parle de JUST REGUL : « Un **contrôleur REDOX** comme JUST REGUL permet d'augmenter l'efficacité du traitement de la piscine et du confort de baignade, en tenant compte du nombre de baigneurs, de la température et des conditions climatiques. Le prix se justifie largement compte tenu de l'automatisation qu'offrent JUST REGUL UNO et DUO. »

En effet, relié électroniquement à l'appareil, le contrôleur REDOX pilote de manière autonome l'électrolyseur. Il mesure en continu la quantité d'oxydant et commande, selon les besoins de désinfectant de la piscine, la production de chlore de l'électrolyseur. Le pH ayant une grande influence sur le Redox, **la régulation pH sera pertinente** et apportera plus de fiabilité.

M. Delmas nous confirme : « J'installe très régulièrement le JUST REGUL DUO pour upgrader les appareils comme le **MINISALT** ou le **JUSTSALT**. Ces derniers ne permettent pas de contrôler la production de chlore ou de réguler le pH automatiquement. C'est un argument de vente indéniable, car nos clients trouvent souvent que l'équilibre du pH est le plus difficile à maintenir. »



JUST REGUL DUO

Loin d'être un gadget, le contrôleur REDOX (ORP) permet de limiter les excès ou manques de chlore et d'**empêcher la prolifération d'algues et de bactéries**. Il est particulièrement indiqué pour les piscines couvertes équipées d'un traitement par électrolyse.

« JUST REGUL est un appareil fiable, compétitif, permettant d'avoir les taux de chlore et de pH sous contrôle. Il a l'avantage d'être indépendant et de pouvoir être complémentaire à l'électrolyseur. Il peut être acheté seul ou faire partie intégrante de l'électrolyseur » conclut M. Delmas.

Pool  
technologie

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



POOLSQUAD®

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.

+33 (0)4 67 13 88 90

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com

# ANALYSEZ L'EAU DES PISCINES DE VOS CLIENTS

Publi Info

Aujourd'hui, les clients peuvent trouver de nombreuses informations sur le traitement de l'eau sur internet, mais ils se retrouvent souvent démunis face aux spécificités de leur piscine et aux problèmes qu'ils peuvent y rencontrer.

## Satisfaire le client

Dans ce contexte, le piscinier est pour le client un repère fiable, auprès duquel il vient chercher des informations d'expert.

- Disposer d'une solution d'analyse de l'eau rapide, complète et fiable, assure une réponse des plus professionnelles au client.

Les tests bandelettes ou gouttes, sont à bannir.

## Valoriser le professionnalisme du piscinier

- Analyser les données obtenues notamment grâce à des logiciels dédiés (ex : l'Ocediciel).

L'expertise est essentielle pour le client qui cherche auprès de son piscinier une aide dans l'analyse et l'interprétation des données obtenues. La connaissance du piscinier, avec l'appui des logiciels d'analyse de l'eau, permet, à partir des données recueillies sur les différents paramètres étudiés, de proposer au client une **ordonnance de traitement complète (amenant à une potentielle augmentation du panier moyen)**.

Les avantages d'une analyse de l'eau rapide et fiable permise par ces logiciels ne sont pas négligeables. Ils permettent au piscinier de valoriser son professionnalisme auprès du client.

## Créer du trafic dans son magasin

- L'analyse de l'eau est un bon moyen de **créer du trafic dans son magasin**. En effet, les clients vont se déplacer pour apporter leur échantillon d'eau de piscine et le faire analyser en magasin.

Afin d'entretenir ce trafic et de le transformer en satisfaction client et en ventes, **un magasin bien présenté** et mis en valeur est un véritable plus. A l'issue de l'analyse et donc de la prescription de traitement adéquat, le client trouve facilement les produits dont il a besoin sur place.

**Une gamme de produits large et un stock de produits** permettent ainsi de concrétiser des ventes immédiates. Ainsi, il ne faut pas hésiter également à **mettre en avant les nouveaux produits** pour attirer les clients.



Spin Lab en situation

## Rappel aux clients en début de saison

- Rappeler à vos clients l'importance de l'analyse de l'eau et de son équilibre en début de saison.

L'information donnée au client est essentielle, c'est principalement ce que viennent chercher les consommateurs auprès des professionnels de la piscine. Que ce soit lors des échanges avec eux ou via des documents explicatifs mis à disposition, certaines informations sont indispensables à transmettre, comme l'importance de bien analyser et traiter son eau dès le début de la saison, l'utilité de l'hivernage de sa piscine, etc.



Ordonnance de traitement type



Logiciel Ocediciel

## Témoignage d'un client SPIN LAB

### Combien de fois en moyenne utilisez-vous votre SPIN LAB ?

En saison, nous utilisons le SPIN LAB plusieurs fois par jour. Des clients viennent avec leur eau de piscine et nous pouvons effectuer l'analyse directement.

### La rapidité de l'analyse est-elle un avantage pour vos clients ?

Le SPIN LAB et sa rapidité sont un véritable atout. Nous avons effectué une communication par prospectus auprès de nos clients pour les informer de cette possibilité d'analyse

professionnelle et cela permet du trafic dans notre magasin.

### Vous utilisez le SPIN LAB associé avec un logiciel d'analyse de l'eau (OCEDICIEL), quel est l'avantage de cette combinaison selon vous ?

Cette combinaison est un véritable atout pour pouvoir orienter le client. L'OCEDICIEL nous propose une ordonnance de traitement rapidement, et nous sommes là ensuite pour le conseiller.

### Comment avez-vous valorisé le SPIN

### LAB dans votre magasin ?

En saison, nous le plaçons au milieu de notre rayon de produits de traitement de l'eau. Installé sur un petit bureau sur lequel nous mettons aussi un ordinateur portable (ou une tablette), tous les éléments sont réunis pour effectuer les analyses.

### Quel est le retour de vos clients sur ce service apporté ?

Ils sont satisfaits, l'ordonnance de traitement assortie de nos conseils leur permet de clarifier le plan de traitement de leur piscine.

[info@ocedis.com](mailto:info@ocedis.com) / [www.ocedis.com](http://www.ocedis.com)



Soyez pro...

## SPIN LAB

La solution professionnelle  
pour vos analyses



Stop aux tests languettes



**Offrez à vos clients une saison tranquille !**  
Avec l'analyse de leur eau de piscine, et l'ordonnance de  
traitement pour équilibrer l'eau dès le début de saison !

## Une ordonnance de traitement en 2 minutes !

« Un atout pour attirer la clientèle en  
magasin en début de saison » !

Moins de temps passé à analyser les paramètres, c'est plus de temps pour les échanges avec votre client.  
Plus de disponibilité pour le conseiller et le guider dans ses achats avec l'appui de l'ordonnance de traitement  
délivrée par le logiciel OCEDICIEL.



Spin lab



Ocediciel



**Retrouvez tout  
Ocedis sur internet !**

Les produits,  
les services,  
les infos...

**NOUVEAU SITE !**

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

### Ocedis MelFrance

Vos conseillers commerciaux à votre  
écoute sur toute la France !  
[info@ocedis.com](mailto:info@ocedis.com)  
04 74 08 50 50



LE PLAISIR & LA MAITRISE DE L'EAU

## BAYROL

### Nouveau traitement anti-phosphates

Si les problèmes d'algues sont récurrents dans une piscine, c'est peut-être que le taux de phosphates y est trop élevé. Il est alors nécessaire de tester leur taux, ce que permet le **nouveau kit de test proposé par BAYROL**. Puis, si besoin, on utilise le **nouveau produit Nophos permettant d'éliminer les phosphates en les agglomérant**, de sorte qu'ils se retrouvent retenus dans le filtre puis évacués par le circuit de filtration. La présence importante de phosphates dans l'eau de piscine (>0,1 mg/l) a pour désagrément de réduire l'efficacité du chlore et des anti-algues classiques. Ces phosphates sont apportés par tous les organismes vivants : eau de pluie, déchets végétaux, engrais, urine, poussière... et sont un des nutriments essentiels favorisant le développement des algues, même en présence de chlore.



[bayrol@bayrol.fr](mailto:bayrol@bayrol.fr) / [www.bayrol.fr](http://www.bayrol.fr)

## ABRINOVAL

### Nouvel abri télescopique sur roulettes

Abrinoval présente **Roma, son nouvel abri bas télescopique au design contemporain**. Fabriqué sur mesure, il peut mesurer jusqu'à 6,50 m au plus large, par modules de 2,10 mètres et pour une hauteur comprise entre 1 m et 1,50 m.

Sa structure est en aluminium thermolaqué au four, sa toiture en polycarbonate alvéolaire 8 mm ou en polycarbonate compact de 3 mm, avec protection anti-UV sur les 2 faces. La totalité de l'abri peut aussi être fabriquée en polycarbonate compact de 3 mm. Les façades et fonds, en polycarbonate compact de 3 mm, peuvent être démontables.

Les équerres de liaison sont en polyamide 6.6, avec design spécial Abrinoval. La visserie et les accessoires sont en acier inoxydable A4. **L'abri s'ouvre facilement et entièrement, en coulissant sur des roulettes anti-usure.**

Il est conforme à la norme NF P90-309 et possède entre autres, les certifications Qualicoat et Seaside.



La porte latérale peut être positionnée au choix sur le grand ou le petit module. Les coloris standards sont le blanc thermolaqué, gris anthracite sablé, brun sablé et vert sablé. D'autres coloris sont disponibles en option.

[info@abrinovale.com](mailto:info@abrinovale.com)  
[www.abrinovale.com](http://www.abrinovale.com)

## PISCINES DUGAIN

### POOLY, leur piscine star en 2016

Le séminaire annuel réunissant les principaux distributeurs PISCINES DUGAIN fut l'occasion cette année de présenter notamment le nouveau concept de piscines, POOLY.

Cette piscine intègre, outre le procédé de construction breveté du constructeur, la **solution de filtration « plug-and-play » Skim'Bloc**, préinstallée en usine. Très compact, ce bloc prêt-à-poser réunit **pompe de filtration, cartouche de filtration, skimmer, coffret électrique, aspiration basse, éclairage, buse de massage, régulation de pH et de chlore...**, dans un espace minimum, avec un accès pour l'entretien et le contrôle.



Une piscine qui vient s'adapter ainsi aux demandes du marché, avec un bloc de filtration complet intégré, sans besoin de local technique supplémentaire. La POOLY est disponible pour tous les professionnels en 4 dimensions : 6,03 x 2,96 m ; 7,26 x 3,58 m, 8,18 x 3,89 m et 9,10 x 4,19 m.

**Deux versions de filtration sont intégrées : le Skim'Bloc Access**, avec filtration, coffret électrique, éclairage, by-pass chauffage ; ou **le Skim'Bloc Luxe** comprenant les éléments du Skim'Bloc Access, auxquels s'ajoutent un électrolyseur de sel et un régulateur de pH. Son Skim'filtre assure une filtration d'une finesse de 15 µm, sur une surface de 7 m<sup>2</sup>. La livraison est rapide, avec des kits prêts en stock.

[reseau@piscinesdugain.com](mailto:reseau@piscinesdugain.com)  
[www.piscinesdugain.com](http://www.piscinesdugain.com)

## CTX PROFESSIONAL

### Nouveau look pour le site web de CTX Professional

La marque spécialiste du traitement de l'eau du groupe Fluidra présente son nouveau site [www.ctxprofessional.com](http://www.ctxprofessional.com), publié en français, anglais et espagnol. Ce site s'adresse aux professionnels et aux particuliers, répondant à leurs problèmes de maintenance de piscine, en apportant conseils, solutions et traitements à appliquer. Il présente sur son interface des outils pratiques de calcul de volume de la piscine, afin de déterminer au plus juste la dose de produit de traitement à ajouter à l'eau. Certains produits sont présentés également en vidéo pour bien comprendre leur action. Retrouvez en ligne aussi l'appli CTX à télécharger pour une assistance à l'analyse de l'eau, ainsi que la liste des magasins revendeurs des produits CTX dans le monde.



[info@ctxprofessional.com](mailto:info@ctxprofessional.com)  
[www.ctxprofessional.com](http://www.ctxprofessional.com)

## CCEI

### Passez au piézoélectrique

Avec sa gamme Piézo, CCEI vient apporter une solution complète répondant aux besoins de l'utilisateur et de l'installateur. Alors que la plupart des piscines, spas et bains à remous utilisaient jusqu'à présent des boutons pneumatiques pour commander les pompes de massages et jets d'eau, le fabricant propose **une gamme de boutons de commandes piézoélectriques.**

**Leur avantage ?** Palier tout simplement les contraintes de portée d'actionnement limitée des commandes « classiques », contraignant l'installation globale.

**Le principe du bouton piézo :** un minuscule courant électrique généré par la pression exercée par l'utilisateur. La pompe, distante de plusieurs dizaines de mètres est actionnée.

Les boutons piézos de CCEI sont parfaitement étanches et robustes, conçus en inox 316L ou en POM (polyoxyméthylène). Offrant en outre un rendu très esthétique et design, ils peuvent être éclairés de l'intérieur, indiquant un état (on, off...).

**Du côté de l'installation,** le fabricant a tout prévu avec une traversée étanche où visser le bouton piézo.

Cette traversée s'insère dans un tube PVC (PN16) de diamètre 40 mm. Le bouton vient ensuite affleurer à la paroi de la piscine ou de la margelle où il est installé.

Pour les commandes de ces boutons, CCEI a développé un **module spécifique, le MPZ servant à contrôler deux pompes** (massage et blower par exemple), et pourvu de nombreuses options de fonctionnement, telles que le ON/OFF, des séquences programmées ou la temporisation.

Ce module pilote également la couleur des boutons et permet de contrôler visuellement certains paramètres (état des pompes et mode de fonctionnement).

Le MPZ s'intègre sur un rail modulaire, dans un coffret standard ou dans une armoire électrique. Il peut ainsi être proposé sur un équipement existant.

Il fait partie de la gamme de coffrets pour nage à contre-courant proposée par le fabricant, PI-NCC PZ, et peut gérer des pompes de 1,1 à 2,2 kW en mono et triphasé. Cette offre propose au client final de bénéficier d'une installation étanche, avec un module de contrôle et des boutons robustes et design.

[contact@ccei.fr](mailto:contact@ccei.fr) / [www.ccei.fr](http://www.ccei.fr)



# BALNEO PIEZOELECTRIQUE

+ SÉCURITÉ

+ ÉTANCHÉITÉ

+ FIABILITÉ

+ PORTÉE

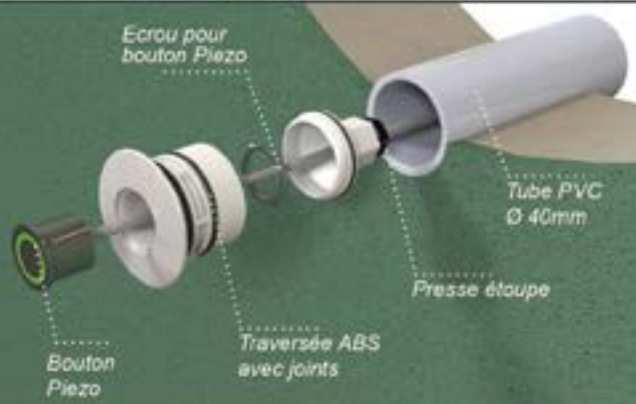
## Boutons Piezo

2 modèles : inox 316L ou POM

Eclairage interne multicolore



## Montage horizontal ou vertical



## Module de contrôle



Module Piezo avec intégration sur rail modulaire



Coffret bainéo avec module piezo

- À installer sur rail modulaire (coffret, armoire, etc.)
- Nombreuses options : ON/OFF des boutons, séquences programmées, temporisation
- Peut gérer 2 équipements en même temps : blowers et massages (exemple ci-dessous)



L'énergie de vos piscines

Contactez-nous pour plus d'informations

[contact@ccei.fr](mailto:contact@ccei.fr)  
04-95-06-11-44

## FILTRINOV

### Un mur filtrant intégré tout-en-un

Filtrinov propose un nouveau mur filtrant intégré tout-en-un idéal pour les piscines en blocs polystyrène.

Adapté à des bassins jusqu'à 8 x 4 x 1,5 m, ce mur filtrant comprend un skimmer avec une grande meurtrière, 2 buses de refoulement orientables, un projecteur LED couleur avec sa télécommande, une pompe de filtration 14 m<sup>3</sup>/h, un filtre à cartouche (finesse 25 µ), un système de trop plein, ainsi qu'un coffret de commande avec horloge.



Vidéo de son installation

Son capot est amovible et muni d'une sécurité mécanique. En option, on peut y ajouter un électrolyseur au sel, ainsi qu'un BY PASS.

Au montage de la piscine, le mur peut reposer sur une dalle de béton ou sur une ou plusieurs rangées de blocs. Il reçoit un coffrage de chaque côté, devant et derrière, pour assurer un bon maintien durant le coulage du béton. Le feutre peut ensuite être directement mis en place sur le mur.

[info@filtrinov.com](mailto:info@filtrinov.com) / [www.filtrinov.com](http://www.filtrinov.com)

## WALTER PISCINE

### WALU POWER, motorisation amovible astucieuse

WALTER Piscine présente WALU POWER, sa nouvelle motorisation pour couvertures à barres, de fabrication française. Son nouveau design et son coloris tendance lui confèrent une allure moderne, tandis que sa stabilité a été améliorée par des roues plus grandes.

Autre évolution en 2016 : l'apparition de la télécommande sans fil d'une portée jusqu'à 5 m, permettant de piloter à distance la rotation du moteur.



Très pratique, WALU POWER peut s'adapter indifféremment à droite ou à gauche de la couverture et, en fin d'enroulement, se dégager facilement grâce à sa fonction « Reverse ». Il dispose d'une batterie intégrée avec une autonomie d'une dizaine d'enroulements. Discret, il ne mesure que 71 cm de long et ne pèse que 4,45 kg, pour se ranger facilement après utilisation sur son support mural (offert). En option, WALU WINCH, le système d'enroulement de la sangle centrale, permet un déroulement aisé de la couverture. WALU POWER est adaptable à la plupart des couvertures à barres et garanti 2 ans.

[walterpiscine@walter.fr](mailto:walterpiscine@walter.fr) / [www.walter-piscine.com](http://www.walter-piscine.com)

## ASTRALPOOL

### ABRIWELL : la gamme Exclusive d'abris de piscine en kit

AstralPool a développé une nouvelle gamme d'abris bas télescopiques pour piscine. 3 dimensions standard intègrent ce référencement : pour des bassins 8 x 4 m / 10 x 4 m / 10 x 5 m. Sans rails au sol, design, l'abri s'intègre parfaitement à tous les environnements extérieurs.

De fabrication européenne et répondant à la norme NF 90-309, ce modèle présente des avantages produit très intéressants :

- Pour le professionnel :**
- L'abri se présente en Kit prêt à monter et disponible en stock permanent dans son agence FLUIDRA.
  - Facilité de stockage et de transport : 1 caisse en bois seulement = 1 abri complet.
  - Rapidité de montage : en 6 heures seulement à 2 personnes
  - Simplicité de montage : une notice pédagogique ainsi qu'une vidéo de montage sont livrées avec chaque abri.



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<sup>e</sup> génération**

Excellente adhérence sur :

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

AFG Europe SAS  
10, parc du Millénaire - 3025, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER  
Tél. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - [alg2europe@gmail.com](mailto:alg2europe@gmail.com)

## POOLSTAR

### POOLEX S30 : la PAC pour petits bassins et piscines hors-sol

La gamme de pompes à chaleur POOLEX de POOLSTAR voit l'arrivée d'un tout **nouveau modèle de 3,5 kW, destiné aux petits bassins et aux piscines hors-sol jusqu'à 23 m<sup>2</sup>**. Elle répond à un réel besoin du marché pour ce type de bassins, une part importante du parc de piscines en Europe.

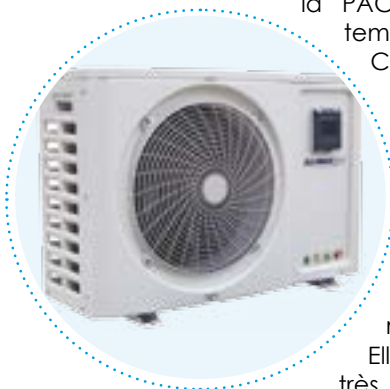
La **POOLEX S30** affiche une grande simplicité d'utilisation, grâce à une interface de programmation intuitive, dotée du **système Touch&Go**. L'utilisateur commande la PAC facilement choisissant une température entre 8 et 40°C.

Cette pompe à chaleur intègre un compresseur silencieux de haute qualité, pour une pression acoustique **inférieure à 29 dB** à moins de 10 mètres. De plus, son boîtier hermétique et ses fixations **Silent-Block antivibratoires** permettent de réduire son volume sonore.

Elle est équipée d'un ventilateur très performant, d'un échangeur avec double serpentin en titane anticorrosion, et d'un **large évaporateur en aluminium** pour un échange thermique optimisé. La S30 fournit un COP supérieur à 5 selon les standards européens.

Elle a été conçue pour opérer jusqu'à des températures de -5°C et intègre un système de **dégivrage automatique**. Cette nouvelle pompe à chaleur est garantie 2 ans, son compresseur, 5 ans, et l'échangeur en titane, à vie contre la corrosion.

[contact@poolstar.fr](mailto:contact@poolstar.fr) / [www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)



*Abriwell d'AstralPool*

- Possibilité de commercialisation avec ou sans montage.
- Pour piscine en construction ou en rénovation.

#### **Pour le particulier :**

- Pas d'obligation déclarative (abris bas de - 1,80 m de hauteur).
- Solution immédiate et économique pour sécuriser le bassin. Pas de délai d'attente pour une étude et/ou un délai de fabrication.
- Montage à la portée de tous. Pour les adeptes du « do it yourself », le consommateur final peut décider de monter lui-même l'abri avec un minimum d'outil.
- Chauffage naturel de l'eau et protection du bassin et ce, à toutes les saisons.

[marketing@fluidra.fr](mailto:marketing@fluidra.fr) / [pro.fluidra.fr](http://pro.fluidra.fr)

Happy:) Bike

EXCLUSIVEMENT RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS

**Waterflex**  
Water Fitness Expert

### 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](http://www.poolstar.fr)



## SCP

### Les nouveautés Superpool

Dans le catalogue 2016 de SCP, les pièces à sceller Superpool forment une gamme complète incluant bonde de fond, projecteur, skimmer, refoulement et prise balai. Elles affichent un nouveau design venant orner la piscine. En ABS traité anti-UV, ces pièces proposent 3 finitions au choix : blanc, inox 316L, gris, et sable, bleu clair ou anthracite sur demande. Pour le projecteur, l'enjoliveur est à choisir rond ou carré sans supplément de prix.

Toujours dans la gamme Superpool, en exclusivité chez SCP, de nouveaux filtres à sable avec cuve laminée ultra résistante font leur apparition. Ils disposent d'une vanne 6 voies TOP incluse en 1"1/2 ou 2" dès 650 mm de diamètre. Les diamètres de filtre disponibles vont de 500 à 900 mm.

Filtre Superpool Top



Les unions 3 pièces 1"1/2 x 50 ou 2" x 63 sont incluses. Ces filtres sont pourvus d'un collier de serrage permettant une rotation de la vanne à 360° pour simplifier les connexions ; d'un couvercle à vis de grand diamètre pour les modèles 750 et 900 mm ; d'un pied pivotant pour la rotation du filtre lors du montage et d'un manomètre à bain d'huile fiable et résistant. Les crépines en ABS sont incluses.

Les accessoires sont garantis 1 an, la cuve

et le filtre 5 ans.

[info.fr@scppool.com](mailto:info.fr@scppool.com) / [www.scpeurope.com](http://www.scpeurope.com)

## DALLES DE FRANCE

### Nouveaux dallages en grès cérame

DALLES DE FRANCE lance de nouveaux dallages en grès cérame pour aménager les extérieurs et bordures de piscines. Ces dalles de 20 mm d'épaisseur sont disponibles dans les formats tendance de 60 x 60 cm et 45 x 90 cm, faciles à poser, à remplacer, à repositionner et à entretenir. Ils sont résistants aux charges de rupture, aux écarts de température, au gel et aux environnements salins.



[contact@dallesdefrance.com](mailto:contact@dallesdefrance.com)  
[www.dallesdefrance.com](http://www.dallesdefrance.com)

## OCEDIS

### Nouveau catalogue La Maison de la Piscine 2016

La Maison de la Piscine publie son tout nouveau catalogue 2016, présentant ses produits, faciles à identifier selon les besoins. Au menu, **7 catégories de produits présentées** de façon très claire aux professionnels responsables de l'animation aquatique en piscine collective :

**LMP Pédagogie**, avec ses parcours de découverte aquatique ;

**LMP Aqua-Fitness**, proposant circuit training, Tramp'O et aquabikes ;

**LMP Toons** et sa série de jeux

Aquatoons, pour dynamiser les aires de jeux d'eau sans bassin, avec le nouveau concept Easytoons, un kit complet comprenant les éléments de structure, une platine technique et 3 configurations possibles de 5 jeux ;

**LMP Sport**, son mur SWAM, ses accessoires pour entraînement et compétition, équipements de plongée, de Water-Polo, Basket... ;

**LMP équipement** et sa gamme complète de solutions pour les vestiaires ;

**LMP Santé**, Sécurité, Accueil, et les produits dédiés à l'entretien, au traitement de l'eau,... et **LMP Inox**, comprenant échelles, plots, volets, barrières, rampes...

Pour rester connectés, certaines rubriques affichent un flash code conduisant vers une vidéo de démonstration ou d'information.

Et pour compléter son offre d'équipement, La Maison de la Piscine propose également des journées Aqua Training Tour (ATT) pour découvrir sa gamme de matériels d'aquafitness, natation et pédagogie ; d'échanger sur Facebook ; de découvrir ses vidéos de démonstration sur sa chaîne YouTube et communiquera prochainement sur son nouveau site internet.

[info@lamaisondelapiscine.com](mailto:info@lamaisondelapiscine.com)  
[www.lamaisondelapiscine.com](http://www.lamaisondelapiscine.com)



**DEVENEZ DISTRIBUTEUR ABRINOVAL**  
et découvrez le Roma, l'abri bas télescopique sans rail

**Abrinoval**

8014 sablé	7016 sablé	6009 sablé	9010
---------------	---------------	---------------	------

**info@abrinoval.com - 02 51 08 85 39**  
ZA St Denis les Lucs, 85170 St Denis la Chevasse

## MAYTRONICS

### L'excellence Dolphin dans un robot connecté !



Le robot Dolphin M400 est le produit phare de la série M des robots nettoyeurs de piscines de Maytronics. Lancé il y a quelques années, il demeure le produit leader sur le segment premium, à un prix supérieur à 1 000 € (prix public : 1 350 €).

#### Les raisons de son succès ?

Des performances de nettoyage supérieures, notamment grâce à son triple brossage actif, pour un nettoyage parfait (sol, parois, ligne d'eau), sa double motorisation lui assurant un déplacement optimisé, son gyroscope intégré, garant de la précision de nettoyage même pour les bassins de forme complexe.

Recommandé pour des piscines jusqu'à 15 mètres

de longueur, le M400 brosse, aspire et filtre l'eau de la piscine, désincrustant jusqu'aux petites algues et bactéries, grâce à sa triple brosse et à sa filtration supérieure (débris et fines particules). Son système de navigation gyroscopique optimise sa trajectoire, pour un tracé de nettoyage couvrant 100 % du bassin. Rapide, il assure le traitement de la piscine en 2h30 et se range facilement ensuite sur son caddy.

En 2016, il se pare de deux nouvelles fonctionnalités importantes qui vont encore

faire grimper sa cote de popularité auprès des particuliers :

**Le M400 se pilote désormais depuis un Smartphone, via l'application MyDolphin™ !** Cette

fonction sera à coup sûr très utile, non seulement en termes de confort d'utilisation, mais aussi

aux propriétaires de bassins à la forme complexe,

leur permettant de diriger le robot dans les moindres recoins à nettoyer.

**Son transformateur électrique lui permet également d'être paramétré pour agir plusieurs fois par semaine.**

En cas d'absence, le robot peut ainsi être programmé pour nettoyer la piscine une, deux ou trois fois par semaine !

Depuis son lancement, Maytronics apporte chaque année des évolutions techniques à cet appareil afin d'en améliorer davantage le confort d'utilisation, sans en augmenter le prix de vente.

[contact@maytronics.fr](mailto:contact@maytronics.fr) / [www.maytronics.com](http://www.maytronics.com)



**ProSolis**  
Mobilier Piscine & Jardin

## MOBILIER DE JARDIN ÉLÉGANT ET ORIGINAL

- Design contemporain
- Large choix de couleurs
- Matériaux résistants de qualité
- Tissus imperméables et anti-UV
- Garantie 2 ans

### COLLECTION NEST



**Poolstar**  
Votre Partenaire Piscine & Bien-être  
[www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)

## POOLSTAR

### Vélo aquatique light et coloré

POOLSTAR s'illustre sur le marché du vélo aquatique avec sa marque **WATERFLEX** et revient en force avec un **nouveau modèle : HAPPY BIKE**.

Avec l'idée de démocratiser la pratique du fitness en piscine, l'entreprise propose un modèle léger, coloré, praticable nu-pied et affichant un prix raisonnable.



Grâce à ses pédales Aquaspeed, il est possible de s'entraîner sur ce vélo aquatique les pieds nus de façon confortable, tout en profitant d'une résistance hydraulique modérée, pour un effort en douceur, sans brusquer les articulations.

La géométrie de son cadre en forme de X a été étudiée pour demeurer **légère**, de sorte que le vélo se transporte facilement (17 kg au total). Il dispose de **nombreux réglages permettant de s'adapter** à toutes les morphologies, ainsi qu'à la profondeur de la piscine.

Il est compatible avec tous les revêtements, liner, carrelage, PVC, coque,... et tout type d'eau, thermale, salée ou chlorée, grâce à sa conception en **acier 316 L** haute qualité, ayant reçu un traitement de protection anticorrosion.

**Il est garanti 3 ans**, et 6 mois sur les pièces d'usure. Pour égayer les séances d'aquabike, HAPPY BIKE se décline en **fuchsia, cobalt et orange**.

Sa distribution se fait exclusivement par les magasins professionnels.

[contact@poolstar.fr](mailto:contact@poolstar.fr)  
[www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)

## ESPA

### Nouvelle gamme ESPA Pool

ESPA présente sa nouvelle gamme de produits pour piscines, ESPA Pool, une gamme qui se veut innovante en termes de conception, de matériaux et de fonctionnement, tout en conservant et en améliorant les caractéristiques des modèles précédents. Des améliorations quant à l'hydraulique ont été apportées aux pompes, avec notamment un corps de pompe beaucoup plus dynamique. Afin de continuer à se distinguer, les produits pour piscine ESPA Pool, de couleur bleu-mer, multiplient la présence de ce coloris dans la nouvelle gamme.

**Sur un plan plus technique, des évolutions significatives apparaissent sur ces pompes**, telles qu'un arbre moteur en acier inoxydable AISI 431, une garniture mécanique spéciale en acier inoxydable AISI 316, des roulements supportant une température maximale de 160 °C, ainsi qu'un condensateur P2 à enveloppe en aluminium d'une durée de vie prévue



pour 10 000 heures. Par ailleurs, la nouvelle gamme offre une garantie d'usine de 5 ans selon conditions.

La garantie standard est de deux ans, à compter de la date de facture (conformément aux CGG ESPA). Celle-ci est étendue à deux ans supplémentaires

pour l'achat d'un produit chez un des distributeurs **certifiés comme partenaires evopool®**. Enfin, elle est étendue à un an supplémentaire lors de l'enregistrement en ligne de l'utilisateur final.

ESPA entend ainsi proposer non seulement des produits toujours plus performants, mais aussi le meilleur service possible à ses clients.

[info@espa.fr](mailto:info@espa.fr) / [www.espa.fr](http://www.espa.fr)

## AQUAVIA SPA

### Nouveau spa NICE 5 places



Parmi les nouveautés Aquavia Spa en 2016, **le spa NICE** retient toute l'attention. Conçu d'après le design du spa AQUALIFE 7, il est l'un des spas les mieux équipés de la marque dans la gamme Premium. Une parfaite ergonomie offrant 5 places, dont une lounge et 4 assises confortables, vient se conjuguer à de puissants massages. Avec **54 jets, 2 cascades et 12 buses d'aérojets positionnées à l'arrière des cuisses, la relaxation promet d'être complète**. En effet, chacun de ses postes de massage assis a été conçu pour délivrer un massage du dos, des jambes et des pieds. Tandis que la place allongée, pourvue de jets sur l'ensemble de la zone du dos et des jambes, dispense un massage délassant et drainant très efficace.

Ces massages bien-faisants sont permis par trois pompes puissantes : **deux pompes de massage et une pompe de soufflage**.

Chaque position dispose de vannes réglables pour adapter la puissance de massage souhaitée.

Pour un confort total, l'utilisateur peut régler les 5 spots LED du spa à sa convenance, selon la séance de chromathérapie choisie. Le son n'a pas été oublié, avec **l'option Surround Bluetooth Audio, comprenant un système de réception audio via Bluetooth, un subwoofer et quatre haut-parleurs de haute qualité**.



[aquaviaspa@aquaviaspa.com](mailto:aquaviaspa@aquaviaspa.com)  
[www.aquaviaspa.com](http://www.aquaviaspa.com)





## SEAMAID Vous éclaire avec ses nouveautés

La marque d'éclairage LED pour piscines vous propose de découvrir son **catalogue produits 2016** pour aborder sereinement l'année.

Conçu comme un guide pratique et technique, ce catalogue est un outil à destination des professionnels en recherche de projecteurs faciles à utiliser et à installer.

**La lampe PAR56 SeaMAID**, en remplacement de la traditionnelle lampe 300W à incandescence est à consulter dès les premières pages. Elle est disponible en 6 versions (éclairage blanc, couleur et Power LED).

**Le projecteur plat**, à visser sur une prise-balai de 1,5" est largement détaillé dans une fiche technique, avec son schéma et ses recommandations d'installation. **Nouveau en 2016** : il se fait plus mince de 2 cm et sans effet "bombé". De la sorte, l'optique plate du projecteur se fait plus discrète dans les piscines, sans perdre de ses performances. Spécifiquement développée pour l'éclairage aquatique et soudée par friction, cette optique permet d'obtenir une excellente répartition de la lumière dans le bassin, répondant ainsi à la demande du marché.

Disponible avec un éclairage blanc (versions 30 LED on/off et 39 LED avec télécommande) **ou en couleurs** (versions 270 LED on/off ou 270 LED avec télécommande), ce projecteur est idéal pour les piscines équipées d'un liner, difficilement compatibles avec un projecteur de type PAR56.

Mis en avant en 2016, le **kit d'éclairage SeaMAID Color** (version 18 LED), cible les piscines hors-sol à parois rigides, disposant d'au moins une buse de refoulement à filetage femelle 1,5". Le dernier-né de la gamme SeaMAID se décline aussi cette année en éclairage blanc.

2016 est également l'année de lancement du **projecteur AIO**, récompensé au Salon Piscine Global du prix de l'innovation. Unique projecteur LED multifonctions, il est idéal pour la rénovation des bassins grâce à son installation sans traversée de parois. Son design étudié et son optique nouvelle génération lui confèrent une performance lumineuse équivalente à celle d'une PAR 56 300W : composée de **36 LEDS de puissance blanches ou RGB**, la source lumineuse concentre le faisceau verticalement et l'étire sur toute la surface du plan d'eau : 100 % de la lumière reste dans l'eau !

SeaMAID se décline aussi **côté jardins** : le **projecteur en inox** éclaire l'environnement direct de la piscine ; la **borne inox** balise chemin de piscine et allées de jardin.

[contact@seamaid-lighting.com](mailto:contact@seamaid-lighting.com)  
[www.seamaid-lighting.com](http://www.seamaid-lighting.com)

Retrouvez toutes les  
**NOUVEAUTÉS**  
de la profession  
**TOUS LES JOURS**  
sur [europapoolnews.com](http://europapoolnews.com)



**EXCLUSIVEMENT  
RESERVE AUX  
PROFESSIONNELS**

**POOLEX  
TriLine<sup>®</sup>  
PREMIUM**

**POMPE À CHALEUR  
HAUTES PERFORMANCES**

- Alimentation triphasée
- Performante & silencieuse
- Fonctionne jusqu'à -10°C
- Disponible en 4 versions pour bassin jusqu'à 220 m<sup>3</sup>
- Garantie 3 ans

**DAIKIN**  
COMPRESSOR

**Douglas**  
COMPRESSOR

**Copeland**  
COMPRESSOR

**ABS**  
MATERIAL DURABLE

**SILENT EFFICIENCY**

**R410  
OZONE FRIENDLY**

**Poolstar**  
Votre Partenaire Piscine & Bien-être  
[www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)

## ABORAL

### Rafraichissement du site web ABORAL

Les piscines ABORAL se présentent sur un tout nouveau site internet, rafraîchi et modernisé, notamment par l'apparition d'un **configurateur de piscines simple et intuitif**. Ce dernier permet de choisir parmi 18 modèles de coques polyester du fabricant, 4 choix de couleurs et tous les équipements nécessaires au fonctionnement de la piscine. Le client saisit ensuite ses coordonnées et reçoit un **devis personnalisé en 24 à 48 h**.



Retrouvez les autres rubriques du site : tous les modèles de piscines coques, les techniques de fabrication des piscines ABORAL, la pose de la piscine en images, la boutique en ligne et tous ses équipements et accessoires, des promotions actualisées, l'accès aux conseils sur le blog, et l'ensemble des distributeurs de la marque.

[contact@ecp-polyester.fr](mailto:contact@ecp-polyester.fr) / [www.aboral.fr](http://www.aboral.fr)



- Une large gamme de Spa avec différentes couleurs sur la coque en acrylique ainsi qu'en acier inoxydable et notre mosaïque fait de carrelage de verre.
- Fabricant européen
- 25 ans de fabrication de spa de qualité
- Design exclusif

Aquavia Spa, Av. Pla d'Urgell 2-8, Cervera (Espagne)  
Tel: +34 973 533 795 mail: [aquaviaspa@aquaviaspa.com](mailto:aquaviaspa@aquaviaspa.com)  
[www.aquaviaspa.com](http://www.aquaviaspa.com)

## BAYROL

### Granulés pour une chloration choc

Désinfectant éprouvé des piscines, le chlore lorsqu'il entre en contact avec l'ammoniaque (produit par les matières organiques azotées : sueur, urine, produits cosmétiques...), se combine et forme des chloramines (chlore combiné).

Véritablement gênantes pour les baigneurs, ces chloramines sont à l'origine d'irritations de la peau et des yeux, ainsi que de fortes odeurs. Contrairement aux idées reçues, elles sont souvent le signe d'une désinfection insuffisante.

Pour remédier à ce problème, il faut alors réaliser une chloration choc. Aussi, **pour bénéficier d'une eau saine et cristalline, et rétablir une hygiène sans risque pour les baigneurs, BAYROL propose le désinfectant Chloryte** : un traitement choc immédiat et très puissant.



Présenté sous forme de granulés purs d'hypochlorite de calcium - un chlore hautement concentré, non stabilisé - **Chloryte** élimine rapidement les impuretés de l'eau. Grâce à sa dissolution rapide, il libère 70 % de chlore actif minimum et détruit rapidement tous les micro-organismes. Ainsi, il empêche la prolifération des algues, qui constituent un apport nutritif pour les bactéries et nuisent for-

tément au confort de baignade. Sa forme granulée est beaucoup plus sûre que la poudre, évitant les risques de dispersion dans l'air, de tâches et d'inhalation. Le conditionnement est désormais disponible en bouteille de 3,3 kg avec poignée. Son utilisation est simple : les granulés sont à répandre de façon uniforme sur toute la surface du bassin lorsque la filtration est en marche. Le produit peut être également employé de façon préventive une à deux fois par mois.

[bayrol@bayrol.fr](mailto:bayrol@bayrol.fr) / [www.bayrol.fr](http://www.bayrol.fr)

## SCP

### Nage à contre-courant éclairée

Nouveau au catalogue SCP 2016, **Bamboo, de Jet Stream uwe, le premier appareil de nage à contre-courant doté d'un éclairage intégré à LED 2 fois 10 watts, en version**

**blanche ou inox**. Un débit de 18 l/s (65 m<sup>3</sup>/h) avec aspiration intégrée, une buse à débit réglable, la fonction bain de bulles réglable, apportent tout le confort d'une nage contre-courant performante.



Bamboo se commande par bouton pneumatique marche/arrêt ou pézo.

Il est compatible avec l'eau de mer jusqu'à 3 % et garanti 2 ans. Les pièces à sceller sont en ABS blanc ou inox. La version Bamboo2 est également disponible, pour un débit de 21 l/s (75 m<sup>3</sup>/h) avec deux buses réglables et bain à bulles réglable. Un kit d'étanchéité pour piscines à liner est disponible.



[info.fr@scppool.com](mailto:info.fr@scppool.com) / [www.scpeurope.com](http://www.scpeurope.com)

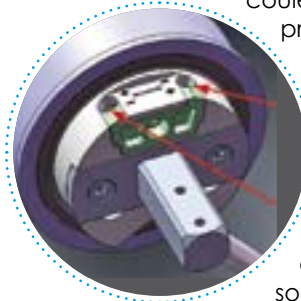
## SOFATEC

### Couverture automatique hors-sol

Sofatec propose "Solipro", une couverture de sécurité automatique hors-sol à installer sur piscines existantes ou à construire, pour des bassins jusqu'à 4,50 x 9 m.



Son enrouleur est débrayable manuellement (en cas de coupure électrique), afin de sécuriser la piscine. Il est pourvu de 2 fins de course mécaniques, réglables par 2 molettes prévues à cet effet et cachées par un capuchon souple. Les supports de l'enrouleur sont disponibles en blanc, sable ou gris, afin de s'harmoniser avec les couleurs de lames. Ces dernières sont proposées en blanc, sable, bleu et gris. Le fabricant propose en exclusivité des bouchons de lames réglables conformes à la norme NF P 90-308, sur des lames PVC (largeur 83 mm et hauteur 17 m), permettant un réglage de +/- 20 mm de chaque côté des lames. Des bouchons fixes sont aussi possibles. Pour la finition des découpes des escaliers, il est possible de



réaliser une découpe en équerre ou en forme.

[sofatec@orange.fr](mailto:sofatec@orange.fr) / [www.sofatec.fr](http://www.sofatec.fr)

## TOUCAN

### Evolutions des « Gom » de Toucan

En 2016, le packaging des produits Toucan évolue. Les boîtes Pool'Gom® contiennent à présent 3 grandes gommes, au lieu de 5 (3 petites et 2 grandes), afin de répondre au mieux aux attentes des utilisateurs.



Par ailleurs, afin de renforcer davantage l'efficacité de la Pool'GomXL®, une bande en polyuréthane a été ajoutée sur la gomme, garantissant une meilleure tenue à l'usage. Son packaging a également été consolidé afin d'en améliorer l'accroche en magasin.

[contact@toucan-fr.com](mailto:contact@toucan-fr.com) / [www.toucan-fr.com](http://www.toucan-fr.com)

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](mailto:polytropic@polytropic.fr)
- Tél : 04 78 56 93 97

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

## POOLSTAR

### Netspa lance son spa rigide

Après les modèles gonflables Aspen, Montana et Malibu, POOLSTAR lance à travers sa gamme de spas Netspa, **le modèle portable rigide VITA PREMIUM**. Toujours dans le but de démocratiser l'accès au spa, ce dernier modèle a été conçu pour une installation très rapide, n'importe où, en intérieur comme en extérieur et proposé à un prix très compétitif.



Construit avec un système ingénieux de **8 parois en mousse rigide isolante de 13 cm**, ce spa de 5 à 6 places est prêt pour une utilisation en seulement 15 mn ! Son assise confortable est renforcée par une profondeur



appréciable de 73 cm pour une immersion maximale du corps jusqu'à la nuque. Les parois sont enveloppées d'un liner extérieur en **similicuir Premium** de 8 mm d'épaisseur pour une esthétique et un toucher très agréables.

Son **bloc moteur extérieur, sécurisé à 100 %**, permet de commander depuis le spa le chauffage, le massage ou la filtration. Cette dernière est assurée par une cartouche située dans le bloc moteur pour un gain de place dans le spa. Les massages sont assurés par 88 buses d'air.

Le spa est équipé d'une prise différentielle extérieure à faible densité – 10mA, d'une double isolation du réchauffeur électrique, d'une protection contre la surchauffe (eau jusqu'à 42°C), d'une triple protection contre le refoulement, d'une fermeture du spa avec sécurité et verrouillage du panneau de contrôle.

[contact@poolstar.fr](mailto:contact@poolstar.fr) / [www.poolstar.fr](http://www.poolstar.fr)

## POOL TECHNOLOGIE

### POOLSQUAD PRO LS, pour une eau cristalline avec 3 fois moins de sel

Toujours à la pointe de la technologie et soucieux du bien-être des baigneurs, POOL TECHNOLOGIE agrandit son offre avec un nouvel électrolyseur de sel doté de la **technologie LOW SALT : le POOLSQUAD PRO LS**. Plus écologique, il divise les besoins en sel par 3. Une faible concentration de sel de 1,5 g/l suffit pour une désinfection optimale et cela, tout en préservant la durée de vie de la cellule. Cette éco-innovation, **plus respectueuse de l'environnement et des équipements**, est particulièrement indiquée pour les bassins sensibles à la corrosion.

Au-delà de sa technologie électrolytique avancée, ce nouvel électrolyseur maîtrise les deux paramètres essentiels de la désinfection de l'eau : **le contrôle de la production de désinfectant, évitant les risques de sur-chloration et la régulation automatique du pH, grâce à sa sonde REDOX**. Ils préservent ainsi la longévité des équipements de la piscine.

La régulation du pH est aussi intelligente : en cas de défaillance de la sonde pH, POOLSQUAD PRO LS bascule en **mode « dosage » automatiquement**. Il maintiendra le pH à sa valeur idéale à partir de son historique. Enfin, l'appareil s'équipe, d'une nouvelle cellule pourvue de la **technologie Mixte**. Cette nouvelle cellule, plus puissante, produit une plus forte dose de désinfectant qu'une cellule standard. Une évolution rendue possible par une électronique plus endurante.

[contact@pool-technologie.fr](mailto:contact@pool-technologie.fr)  
[www.pool-technologie.com](http://www.pool-technologie.com)



**PoolCOP**  
La piscine sur pilote automatique

www.poolcop.com

Élargissez votre vision de la réalité !

Supervisez en temps réel  
Contrôlez piscines, clients, équipes  
Valorisez et développez votre activité

## APF

### APF présente sa membrane armée 150/100<sup>e</sup>, Hydroflex

Le spécialiste du liner piscine APF présente sa marque de PVC armé 150/100<sup>e</sup> HYDROFLEX, dédiée à la construction et la rénovation des piscines privées. Cette membrane d'étanchéité armée 150/100<sup>e</sup> est composée d'une **grille polyester de haute résistance, placée entre deux feuilles de PVC 75/100<sup>e</sup> de hautes performances.**



Hydroflex couleur sable

Cette technologie de pointe, fabriquée en Europe, incorpore des **adjuvants antifongiques, anti-UV et antibactériens**. La membrane résiste dans le temps non seulement aux déchirures, de par sa conception, mais aussi aux déformations, au vieillissement et à la température. Ce revêtement est produit en conformité avec la norme AFNOR NF T 54-803-2, et avec la norme AFNOR NF T 54-804 pour la pose et l'entretien.

Elle a fait ses preuves depuis 4 ans sur le marché, plébiscitée pour sa facilité de pose sur tout type de piscines et son très bon rapport qualité/prix. Sa coupe aisée et ses conditions de soudure, à une température de 550°C avec faible dégagement de fumée et excellente résistance au charbonnage, séduisent les professionnels aussi bien pour la construction que pour la rénovation de bassins. En outre, son emballage a été soigneusement conçu de sorte de faciliter le transport et la pose sur chantier.

Disponible en largeur 1,65 m et 2,05 m, APF propose également HYDROFLEX en rouleaux de longueur 12,5 m afin d'optimiser vos chantiers.

Cette membrane se décline sous **deux versions**.

**HYDROFLEX 150/100<sup>e</sup> Uni**, de classe standard, bénéficie d'une garantie d'étanchéité de 10 ans et d'une garantie de température jusqu'à 32°C.

De son côté **HYDROFLEX 150/100<sup>e</sup> Uni Verni**, de classe supérieure, possède une garantie d'étanchéité de 10 ans, une garantie de température jusqu'à 33°C et une garantie antitaches de 4 ans. Le vernis supplémentaire qui lui est appliqué sur la face en eau limite l'absorption d'eau et donc la formation de plis.

Hydroflex est disponible dans des teintes suivant la tendance actuelle : blanc, bleu pâle, bleu France, gris clair, anthracite, sable, vert Caraïbes et olive, également déclinées en version antidérapante.

APF tient à disposition un stock de plus de 50 000 m<sup>2</sup> disponible sur sa nouvelle base logistique.

[marketing@apf-france.com](mailto:marketing@apf-france.com)  
[www.apf-france.com](http://www.apf-france.com)



Resine Stone Distribution  
CRÉATEURS DE SOLS ET MURS SANS RACCORD

FABRICANT

DEVENIR  
« APPLICATEUR LABELLISÉ »



DEVENEZ UN SPÉCIALISTE  
DES REVÊTEMENTS  
SOLS ET MURS  
À BASE DE RÉSINE  
ET AGRÉGATS DE  
PIERRES NATURELLES

FRANCE & INTERNATIONAL

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

+33 (0)4 50 44 50 50

## PCFR

### Le nouveau duo dynamique : PoolCop et Extrabat

PoolCop et Extrabat, deux solutions innovantes et bien développées sur le marché de la piscine, se sont associées pour aller encore plus loin et proposer aux professionnels de la piscine **une solution complète de gestion d'entreprise**.

Pour sa part, PoolCop assure la **supervision et le contrôle de toutes les piscines d'un parc en temps réel**. Grâce à sa vision « live » sur une carte dynamique de l'état des piscines et à son système d'alertes e-mails, il permet d'anticiper les problèmes et de gérer un parc de piscines plus important, sans nécessairement augmenter la masse salariale de l'entreprise.

Ces alertes garantissent une grande réactivité du professionnel envers ses clients. De plus, la gestion du parc de piscines lui permet de gagner du temps dans la résolution des problèmes, tout en évitant maints déplacements parfois inutiles.

Le logiciel Extrabat Piscines quant à lui **associe un logiciel de gestion commerciale** (devis, commandes, factures, relances, stock) **à une interface de relation clients** (agenda partagé, gestion du SAV et des contrats, géolocalisation, espace serveur, emailing pour rentabiliser le fichier client).

En plus d'être une solution informatisée dédiée au professionnel de la piscine, ce logiciel met à sa disposition plus de **200 000 références des catalogues fournisseurs** (SCP, APF, Fluidra, Zodiac, Procopi, Ocedis, etc.), lui permettant de bénéficier des mises à jour automatiques des prix des articles.

De là à combiner ces deux solutions facilitant les tâches du métier de piscinier, il n'y avait qu'un pas... Franchi allégrement il y a peu par l'intégration de PoolCop dans le logiciel Extrabat Piscines, via une API sécurisée d'échanges de données. Toutes les informations relatives à la gestion des clients et des équipements du parc de piscines sont donc centralisées. Un confort indéniable pour le professionnel !



Une avancée qui va permettre encore d'améliorer l'organisation du travail des pisciniers, leur permettant réduction des coûts et optimisation du temps.

« Il était clair, à l'instant où les deux sociétés ont remporté les Trophées de l'Innovation lors du dernier salon Piscine Global, qu'Extrabat et PoolCop travailleraient ensemble ! », s'enthousiasme **Anthony BODY, Gérant d'Extrabat**.

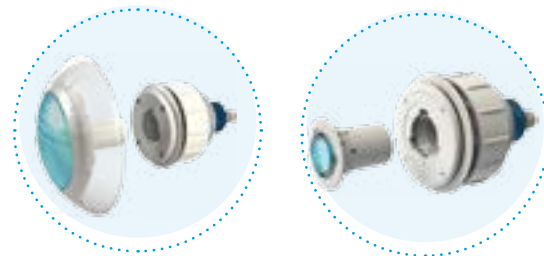


[contact@poolcop.fr](mailto:contact@poolcop.fr) / [www.poolcop.fr](http://www.poolcop.fr)  
[contact@extrabat.com](mailto:contact@extrabat.com) / [piscine.extrabat.com](http://piscine.extrabat.com)

## CCEI

### Plug-in-Pool mis en avant sur le web

CCEI lançait en 2013 un système d'éclairage subaquatique innovant, le Plug-in-Pool.



Ce dispositif réconcilie l'eau avec l'électricité puisqu'il permet d'alimenter des projecteurs sans câbles, pour venir éclairer tout type de bassins jusqu'à une puissance de 44W. Quelle que soit la piscine, bois, liner, panneaux, coque, etc., son embase s'adapte à tous les revêtements.



Désormais CCEI propose de découvrir l'intégralité du dispositif sur un site web dédié, [www.plug-in-pool.com](http://www.plug-in-pool.com), afin d'en comprendre le fonctionnement et les avantages. Les professionnels peuvent ainsi consulter les applications actuelles de Plug-in-Pool : projecteurs de grande ou petite taille, éclairage blanc ou multicolore. Une page est également entièrement dédiée à la piscine du futur, avec des équipements connectés sur le principe du Plug-in-Pool (robot nettoyeur, enceintes subaquatiques, alarme...), que le fabricant souhaite développer avec des partenaires.

[contact@ccei.fr](mailto:contact@ccei.fr) / [www.ccei.fr](http://www.ccei.fr)

Retrouvez toutes les  
**NOUVEAUTÉS**  
 de la profession  
**TOUS LES JOURS**  
 sur [europapoolnews.com](http://europapoolnews.com)



## POLYTROPIC

### Nouveau design et nouveautés pour ces PAC

Polytropic 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 m<sup>3</sup>. 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 Polytropic, Jean-Christophe FILLOT**.

[polytropic@polytropic.fr](http://polytropic@polytropic.fr) / [www.polytropic.fr](http://www.polytropic.fr)

## O-VIVA

### Nouvelle technologie pour ses modules de débordement

Après une excellente année 2015, O-Viva, spécialiste du débordement avec couverture automatique intégrée, prépare activement sa haute-saison 2016 avec un nouveau produit en préparation et le **renforcement de ses équipes**.



Côté produits, **O-Viva finalise une nouvelle lame pour couverture automatique** et procédera à sa certification dans les prochains jours, les essais en bassin étant très concluants. Ces lames permettront à O-Viva de bénéficier d'une nouvelle technologie pour ses modules de débordement et, pour sa gamme Cover-Matic (couvertures hors sol et immergées), d'avoir un véritable avantage sur un marché très concurrentiel.

Côté équipe, O-Viva propose désormais le renfort d'un technicien « tout terrain » pour l'aide à l'installation de ses modules de débordement et une gestion toujours plus proactive de son SAV. Côté force commerciale, O-Viva se renforce avec l'intégration d'un technico-commercial Grand Sud-Ouest en complément de ses représentants sur les secteurs Auvergne-Rhône-Alpes et Provence-Alpes-Côte-D'Azur.

[contact@oviva.fr](mailto:contact@oviva.fr) / [www.oviva.fr](http://www.oviva.fr)

# Sofatec

FABRICANT DE COUVERTURES AUTOMATIQUES DE PISCINES



ZA La Petite Montagne  
72330 CÉRANS-FOULLETOURTE  
Tél. : **02 43 80 04 61** - Fax : 02 43 80 04 59  
e-mail : [sofatec@orange.fr](mailto:sofatec@orange.fr) - [www.sofatec.fr](http://www.sofatec.fr)

Esthétisme & Sécurité au service du Confort

Nous sommes fabricant de couvertures automatiques de piscines depuis 2007, nous concevons et développons des produits innovants au service des professionnels de la piscine.

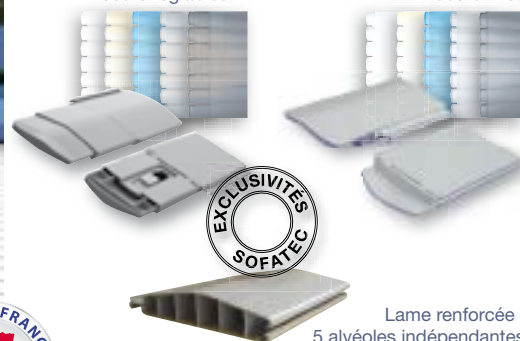


Tous nos enrouleurs hors-sol et immergés sont conformes à la norme NF P 90-308 par le LNE.

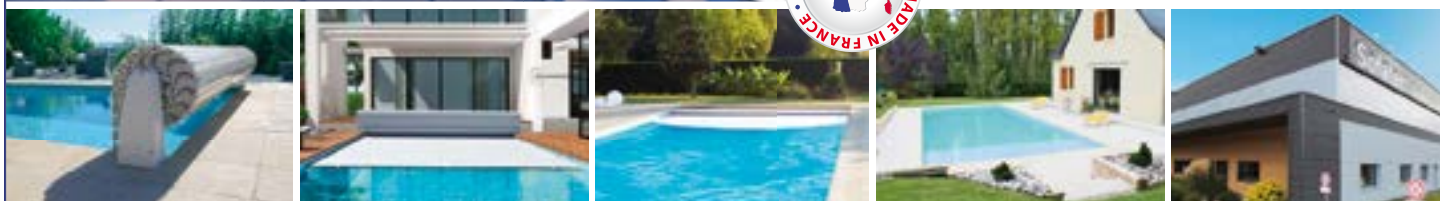
#### 2 POSSIBILITÉS DE FINITION DES LAMES

Embouts réglables

Embouts fixes



Lame renforcée :  
5 alvéoles indépendantes



## OCEDIS Diversifiez votre offre... !



Adoucisseur

Le secteur de la piscine est très saisonnier, une fois les chaleurs de l'été estompées, il est plus difficile de maintenir du flux dans ses magasins, de faire travailler ses équipes et de générer du chiffre d'affaires.

En tant que professionnels de l'eau, votre carnet d'adresses est bien étoffé et l'une des manières de le valoriser toute l'année est de diversifier votre offre. Entre l'expertise en eau de piscine et celle en eau domestique, il n'y a qu'un pas. Votre client a d'ores et déjà l'habitude de faire appel à vous en qualité d'expert de l'eau.

Ainsi, **la gamme d'équipements pour l'eau domestique** proposée par Ocedis, à travers

sa marque **MelWater**, a toute sa place au sein de votre magasin. Cette diversité apportée dans votre activité pourra séduire le client, en lui proposant des équipements pour sa maison et sa piscine sur un même lieu.

De plus, la demande est importante et en expansion sur ce marché. Les clients recherchent des solutions adéquates et faciles à mettre en œuvre, pour palier une qualité de l'eau de ville moyenne et en dégradation. La clientèle visée est ainsi très large et représente une véritable opportunité d'augmenter votre chiffre d'affaires.



Osmoseur



Systèmes de filtration

Des équipements tels que des adoucisseurs, osmoseurs ou encore des systèmes de filtration sauront ainsi s'implanter dans votre magasin, mis en avant par une signalétique adéquate.

[info@ocedis.com](mailto:info@ocedis.com) / [www.ocedis.com](http://www.ocedis.com)

## VEGAMETAL™ Fabricant d'abris de piscine de grande largeur pour campings et collectivités

Spécialiste du cintrage Aluminium depuis de nombreuses années, les savoir-faire de l'entreprise et la qualité de sa production font référence sur l'ensemble de l'Europe.

Ses filières, le design de ses profilés, les process et l'ensemble de ses fabrications sont intégrés et la propriété de l'entreprise. VEGAMETAL™ fabrique des abris de piscines depuis 1997 (Maison fondée en 1971).

**VEGAMETAL™ propose une gamme complète d'abris de piscine XXL avec configuration : sol/sol, sol/mur, en toiture, fixe, télescopique, symétrique, adossée...**

Outre son expérience et son savoir-faire, l'entreprise propose la conception et la fabrication sur mesure de ses abris, robustes et élégants, tous en conformité avec les normes en vigueur, assurant une parfaite sécurité aux baigneurs.



Quelques détails de choix :

### **Ancrage au sol invisible**

Sur les abris hauts fixes, les arceaux sont fixés au sol grâce à des platines insérées dans le profil de l'arceau.

Cette fixation offre une résistance exceptionnelle avec un ancrage invisible au sol. L'absence d'entrave au passage limite le risque de chute accidentelle ou d'écorchures des pieds des baigneurs.

### **Kit « trappes de toiture »**

Des ouvertures coulissantes sont positionnées dans l'axe de l'abri, permettant de ventiler l'abri et d'évacuer condensation et chaleur en un temps record.

Une motorisation permet le pilotage des ouvertures à l'aide d'une télécommande.

### **Portes anti-Panique**

Simple ou double, frontale ou latérale, l'ensemble du mécanisme est en inox.

### **Laquage Finition bois**

Conjuguant l'aspect chaleureux du bois à la résistance et l'inaltérabilité de l'aluminium, le laquage Qualicoat "effet bois" bluffe par son aspect naturel. Réalisé en plusieurs opérations, le procédé de pré-laquage permet d'obtenir un aspect authentique, sans les contraintes d'entretien du matériau naturel.

### **Kit "illumination LEDs"**

Incrustés dans les arceaux de l'abri, des projecteurs leds créent une douce ambiance autour du bassin. L'abri scintille comme une voûte étoilée.

### **La Rotonde**

En demi-cercle sur la façade, la rotonde optimise l'espace de l'entrée dans l'abri, offrant un design esthétique unique.

[info@vegametal.com](mailto:info@vegametal.com) / [www.vegametal.com](http://www.vegametal.com)

ICI

Mettez en valeur

un matériel, un produit...

NOUS CONSULTER :

[contact@europapoolnews.com](mailto:contact@europapoolnews.com)



PENSEZ-Y !

## PROFLEX Revendez vous-aussi la colle-joint

Le fabricant de la colle-joint PROFLEX propose aux professionnels de la piscine de figurer dans la liste des points de vente commercialisant son produit en France et DOM TOM auprès des particuliers. Il leur suffit de se rapprocher d'AFG Europe afin d'obtenir la liste des Distributeurs Généralistes Piscine en France, qui pourront leur faire une offre de prix et de conditions sur mesure, afin de devenir à leur tour revendeurs du PROFLEX 5<sup>e</sup> génération Hybride auprès des particuliers dans leurs showrooms.



Pour figurer dans cette « Carte de France » des points de vente, le piscinier doit avoir un espace disponible en magasin, destiné au positionnement des références en joint-colle PROFLEX. Ils transmettront à la société AFG Europe, les coordonnées de leurs différents établissements, communiquées ensuite aux particuliers à la recherche de ces produits. **Un kit d'outils de communication leur sera également fourni par mail, afin de présenter et d'expliquer les caractéristiques du produit aux consommateurs.**

AFG Europe privilégie exclusivement depuis 1995 la distribution de ses références par des spécialistes de la piscine, leur permettant de se distinguer des GSB par la qualité des produits qu'ils vendent en magasin.

[afg2europe@gmail.com](mailto:afg2europe@gmail.com)

## SALINS DU MIDI Sel pour piscine, pur à 99,9 % de NaCl



EN  
16401  
qualité A

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](mailto:aqua@salins.com) / [piscine.experts-eau.com](http://piscine.experts-eau.com)

# “ Encouragez la RENOVATION ”

Donner une nouvelle vie à sa piscine, c'est une **idée gagnante !**

Adapter l'esthétique au goût du jour, utiliser la technologie actuelle pour faire des économies d'énergie et **revaloriser son patrimoine.**

**Se faire plaisir** en ajoutant de nouvelles fonctionnalités à sa piscine (chauffage, traitement automatique, balnéo, domotique, éclairage multi couleurs...).

**SUPPORT DE VENTE COMPLET**  
disponible pour vos clients  
**Brochure papier/pdf**  
sur le site & par mail

# SCP

[www.scpeurope.com](http://www.scpeurope.com)  
[info.fr@scpool.com](mailto:info.fr@scpool.com)

NEHUVISTA 0 833 989 820 Crédit photo : Fotolia



## Membrane armée 150/100<sup>e</sup>



Fabrication  
Allemande

Grégory Marie  
formé par l'agence DLW delifol France  
Meilleur ouvrier de France 2015

### NEUF OU RÉNOVATION

DLW delifol est adapté pour tout type de piscines extérieures ou intérieures :

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

Unique créateur de la membrane armée il y a plus de 50 ans, DLW delifol pose des millions de m<sup>2</sup> à travers le monde entier.

### QUALITÉ

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

## Leader depuis plus de 50 ans

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

### Découvrez la gamme DLW delifol et ses avantages

- Unique créateur de la membrane armée
- Trame tissée polyester 8/6,5 fils cm<sup>2</sup>
- Garantie 10 ans vétusté
- Conforme aux normes ABC (NGP)
- Normalisé ISO 9001 : 2000
- Résistance à +34°C
- 25 coloris au choix
- Qualité supérieure non vernie
- Souplesse incomparable
- Conforme aux normes EU
- Conforme aux normes NF FN
- Conforme aux normes sanitaires européennes



Demandez votre devis gratuit sur [www.atpiscines.fr](http://www.atpiscines.fr)





## SALINS DU MIDI

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

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

[aqua@salins.com](mailto:aqua@salins.com)



# SEL SPÉCIAL 3 ACTIONS

**Pastille de sel « speciale piscine »  
3 fonctions en 1 : pour un traitement  
plus efficace et adapté à toutes les piscines  
extérieures et intérieures équipées  
d'un électrolyseur avec ou sans sonde**

### 1- UNE FONCTION SEL

AquaSwim Universel 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 EN16401 - Qualité A pour le traitement de l'eau des piscines.

### 2- UNE FONCTION ANTICALCAIRE

AquaSwim Universel 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...)

### 3- UNE FONCTION ANTICORROSION

AquaSwim Universel 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 3 FONCTIONS EN 1, AQUASWIM UNIVERSEL 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
- ✓ Anticalcaire pour un entretien plus facile
- ✓ Anticorrosion pour préserver les parties métalliques
- ✓ Produit labellisé Origine France Garantie
- ✓ Convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrolyseur avec ou sans sonde

**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



## MEDIESTER

1122 chemin des jardins st jacques

66000 PERPIGNAN

Tél. +33 (0)4 68 52 80 07

[contact@piscines-mediester.com](mailto:contact@piscines-mediester.com)

[www.piscines-mediester.com](http://www.piscines-mediester.com)



# LA DIFFÉRENCE DEPUIS 40 ANS

**Acteur de la piscine polyester depuis de nombreuses années, MEDIESTER a su traverser les décennies en s'adaptant aux mouvances du marché et à ses besoins. Quels atouts cette entreprise familiale met elle en avant pour rester fidèle à son image ?**

## ROBUSTESSE ET QUALITE

MEDIESTER se démarque notamment dans la fabrication de ses piscines. Elle privilégie véritablement l'épaisseur du polyester et de la matière ce qui lui permet de concevoir des bassins aux parois droites. Ses formes se rapprochent énormément de celles des piscines béton en particulier avec l'incorporation d'une bonde de fond traditionnelle située non pas sur la paroi verticale mais en fond de piscine. Cela permet une meilleure filtration de fond et une facilité d'entretien.

Sa lèvre technique située en partie haute assure une excellente rigidité et son épaulement renforce la structure. L'ensemble permet ainsi une installation pratique et aisée pour le revendeur.

**“La notoriété de la marque s'est faite au fil des années par la qualité reconnue de ses piscines.”**

Depuis quelques années, les échanges sont facilités par l'animation commerciale mis en place. De plus l'élaboration de supports de vente et d'une nouvelle charte graphique permet de mettre en avant la qualité du produit.

La disponibilité et la proximité sont les maîtres mots de MEDIESTER afin d'accompagner ses revendeurs.



## MEDIESTER « LA DIFFÉRENCE »

Slogan toujours d'actualité après 40 ans au service de la piscine. Une large gamme de 30 Modèles allant de 4 à 10 m permettant de répondre à un panel de demandes très étendu est proposée à ses clients.

Pionniers des piscines à volet immergé avec coffre intégré monobloc et rebord de sécurité, MEDIESTER se positionne en 1<sup>re</sup> ligne des tendances du marché par ses formes et modèles. Les nouveautés 2015 le démontrent une fois de plus, bassins très contemporains pour les petits espaces ainsi qu'un nouveau modèle à volet immergé.



## À RETENIR

- ✓ Une entreprise familiale
- ✓ Une ancienneté de plus de 40 ans
- ✓ Une large gamme de piscines à volet immergé
- ✓ Des bassins fidèles à son slogan « la différence »

# 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](http://www.piscinespa.com)



# LES NETTOYEURS AUTOMATIQUES

**Les nettoyeurs automatiques de piscine sont classés selon trois familles qui équivalent à trois systèmes de fonctionnement. Ainsi distingue-t-on les têtes de balai automatiques, les robots hydrauliques avec surpresseur et les robots électriques entièrement autonomes.**

En fonction de chaque piscine, mais aussi de chaque consommateur et du budget dont il dispose, chacun devrait trouver un nettoyeur de piscine qui convienne et qui lui donne pleine satisfaction.

Convenir s'entend au sens « mécanique » du terme, c'est-à-dire que l'on dispose d'une machine dont les caractéristiques techniques permettent, selon la configuration de la piscine et/ou de la filtration, de nettoyer entièrement le fond du bassin et ses pentes, sans intervention humaine annexe.

Satisfaire le client s'entend dans un sens rationnel, mais aussi irrationnel, propre

à chaque individu. Ainsi, certains nettoyeurs ne pourront-ils pas combler le consommateur pincailleur, qui décide que l'appareil qu'il vient d'acquérir ne correspond pas à son attente - quand bien même son bassin a été correctement nettoyé - au prétexte qu'il juge le cycle de fonctionnement trop long, ou bien qu'il lui est insupportable que le robot passe à plusieurs reprises à proximité d'une saleté sans l'avalier immédiatement, étant donné sa progression aléatoire sous l'eau. Ces deux exemples sont issus du vécu ! Fort heureusement pour notre profession, les modèles disponibles sur le marché sont suffisamment

nombreux et perfectionnés pour répondre favorablement à certaines exigences de consommateurs. Pour reprendre l'exemple du client pointilleux, le fait de lui avoir proposé un robot avec télécommande a clos le sujet de discorde... Découvrons sans plus tarder les trois familles distinctes de nettoyeurs automatiques : les têtes de balai automatiques, les robots hydrauliques avec surpresseur et les robots électriques entièrement autonomes.

## 1. LES TÊTES DE BALAI AUTOMATIQUES

Par définition, cette famille regroupe les nettoyeurs raccordés à un tuyau flottant qu'il faut emmancher dans la prise balai aspirante. Ici, le tuyau est en fait composé de plusieurs sections mesurant entre 1 m et 1,50 m, emboîtées les unes dans les autres pour disposer de la longueur nécessaire. Cela permet ainsi de limiter les phénomènes d'entortillements et d'éviter des pertes de charge inutiles. De plus, en remisant les sections bien à plat une fois déclipées, on évite de leur donner à la longue une forme courbée.

### Une mise en œuvre préalable à chaque utilisation

En pratique, la présence d'un tuyau flottant implique un travail de mise en œuvre à chaque utilisation, comme c'est le cas pour un balai manuel. Le rituel est immuable : assembler les sections de tuyauterie les unes aux autres sur la plage, puis emboîter l'ensemble sur la tête automatique. Dans le local technique, ouvrir la vanne de la prise balai et fermer celle des

Des trois familles, ces nettoyeurs sont les moins chers du marché. Ils conviennent idéalement à un premier investissement, aux consommateurs disposant d'un budget serré et/ou d'un bassin de faibles dimensions. Encore faut-il que la filtration soit suffisamment puissante pour répondre aux minimas requis, à savoir une pompe de 3/4 cv, sinon de 1 cv. En effet, si ces têtes de balai sont automatiques, il n'en demeure pas moins qu'elles sont mues hydrauliquement grâce à la puissance d'aspiration de la pompe de filtration.

skimmers, et, partiellement celle de la bonde de fond. De nouveau au bassin, immerger l'ensemble en présentant l'extrémité libre du flexible face à un refoulement pour qu'il se remplisse d'eau tout en chassant l'air contenu, avant de l'enclencher dans la prise balai. Un tel système automatique de nettoyage nécessite donc de relever un minimum les manches.

### Appareil en marche, écrémage du plan d'eau suspendu

L'avantage de ce système est de proposer des appareils de conception simple, sans électronique, donc à un prix de vente modeste comparativement aux autres systèmes.

Les inconvénients sont de différents ordres. L'astreinte de la préparation peut rebuter plus d'un consommateur. Lorsqu'un tel appareil est en fonctionnement, il est obligatoirement dépendant, solidaire de la filtration, de sorte qu'il n'y a pas de possibilité de

le programmer pour qu'il œuvre dans une plage horaire moindre que celle dévolue à la filtration. D'où la nécessité d'extraire l'appareil de l'eau une fois son travail de nettoyage de la piscine terminé.

Précisons tout suite que l'idée de le laisser actif en permanence n'est pas une bonne solution, car tant qu'il sera branché, l'écrémage du plan d'eau sera inopérant, vu que, pour mémoire, la vanne skimmer est fermée.

### Des essais préalables à la vente

Selon la puissance de la pompe de filtration et selon la configuration du bassin, la tête de balai automatique peut être confrontée à des limites de travail, avec des conséquences directes sur son efficacité. En ce sens, nous restons persuadés qu'au préalable

de toute vente, il faut proposer un essai sur site ou sinon une reprise possible de l'appareil sous huitaine. Pourquoi vous recommandons-nous de proposer d'emblée l'essai ? Tout simplement parce que ces nettoyeurs ne nécessitent pas de la part du piscinier

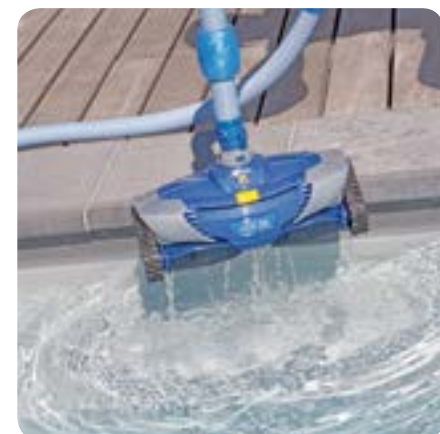
BlueRebel™  
(Pentair)



T3 (Zodiac)



AquaNaut® 250 (Hayward)



MX 8 (Zodiac)

# LES NETTOYEURS

d'installation et qu'ils peuvent s'acquérir aisément sur des sites marchands online. Alors, si un client potentiel pousse la porte de votre magasin, faites en sorte de concrétiser la vente en ne perdant pas

## Les principaux modèles

Parmi les principaux modèles, distinguons ceux à jupe et ceux qui n'en ont pas. Les automates à jupe fonctionnent selon deux technologies : une membrane ou un aimant. Parmi les modèles les plus courants, citons « Kontiki 2 », « T3 » et « T5 Duo » (Zodiac), « Kreepy Kruiser » et « Kreepy Kruiser Pro » (Pentair), et « Vals » (Fluidra/AstralPool).

## 2. LES ROBOTS HYDRAULIQUES AVEC SURPRESSEUR

Cette famille regroupe les appareils de nettoyage fonctionnant à l'aide d'une pompe annexe, en l'occurrence un surpresseur — ou booster —, qu'il

### Incompatible avec une canalisation en PVC souple

Compte tenu de la pression développée par le surpresseur, une telle installation est totalement incompatible — disons-le net : proscrite ! — avec une canalisation ou une portion de la canalisation alimentant la prise balai, réalisée en couronne de PVC souple (genre Glanaflex), quand bien même renforcée. Une canalisation de prise balai destinée à être alimentée par un surpresseur doit impérativement être composée de tubes PVC pression

### Un succès qui ne faiblit pas

Les succès passés et actuels de cette famille de robots sont : le « Pool-Sweep » (dont la fabrication a été stoppée par Hayward il y a une quinzaine d'années), son générique, le « Letro-Sweep » (disparu des catalogues également), les « Polaris 3900 », « Polaris 380 », « Polaris 280 » (Polaris/Zodiac), et le « Bluefury GT » (Pentair). Le fonctionnement de ces appareils a évolué depuis le Pool-Sweep qui, à l'aide de ses longs tentacules pulsés par le surpresseur, mettait en suspension les

### Le tentacule des Polaris

Les modèles Polaris sont pourvus d'un tentacule court dont la terminaison comporte une brosse cylindrique particulièrement efficace pour dépeussier le fond des bassins. Dans certains cas, ce tentacule a l'inconvénient d'asperger les personnes qui se trouvent sur la plage et les parties vitrées situées à proximité de la piscine. Le « TailSweep Polaris » est un nouvel accessoire — attendu par de nombreux consommateurs — qui

### Un surpresseur asservi à la filtration

Lorsque cette famille de robots est en mode opératoire, le surpresseur récupère de l'eau propre fournie en sortie de filtration, pour immédiatement la réinjecter sous pression dans la prise

de vue que tout achat réalisé sur internet est soumis à la législation sur la vente par correspondance (VPC), autorisant, sans justification, un retour du matériel dès lors qu'il ne donne pas satisfaction.

Les modèles exempts de jupe disposent d'une turbine interne pour se déplacer. C'est le cas des « Aquanaut 250 », « Pool Vac Ultra Pro », « Navigator Pro », « Magic Clean », « Whaly » (Hayward), des « Blue Rebel », « Lil' Shark » et « Sand Shark » (Pentair), du « Hybrid RS2 » (Maytronics), du « MX 8 Pro » (Zodiac).

faut raccorder hydrauliquement et électriquement sur le circuit filtration, dans le local technique.

et/ou de polyéthylène basse densité. Sinon, dans le cas d'une tuyauterie en PVC souple, celle-ci s'éventrera tôt ou tard à force de sollicitation, provoquant d'importantes fuites d'eau en sous-sol. Au moindre doute sur la nature de l'installation hydraulique sur laquelle vous avez envisagé de vous greffer, gardez-vous bien d'intervenir ! À défaut, vous seriez reconnu responsable au premier chef, pour avoir accepté le support.

saletés tombées au fond de l'eau, pour qu'elles soient avalées par la bonde de fond et les skimmers. Un piège à feuilles en annexe devait également être positionné sur la bonde, pour être remonté à la surface une fois plein. Depuis, la nouvelle génération de robots avec surpresseur opèrent sur le fond et les parois des piscines. Et comme ils intègrent un sac finement tressé, ils récupèrent par la même occasion les feuilles et les particules fines.

empêche dorénavant ce tentacule d'arrosier à tout va, lorsque le robot pointe le bout de son nez à la surface de l'eau. De plus, la documentation précise que cet accessoire offre jusqu'à 50 % de débit supplémentaire grâce à l'intégration d'une petite pompe de propulsion à jet, procurant un balayage plus efficace. L'adaptation de cet accessoire se fait en moins d'une minute et ne nécessite aucun outil.

balai. Comme il est hors de question que le surpresseur tourne à vide, il doit obligatoirement être alimenté en eau, obligeant à un fonctionnement conjoint avec la filtration.



Pool Vac Ultra® Pro (Hayward)



Magic Clean™ (Hayward)

Modèle hybride



Utilise l'énergie hydraulique de la pompe pour alimenter une dynamo qui génère un courant électrique.

Hybrid RS 2 (Maytronics)



Polaris 3900 (Zodiac)



Bluefury™ (Pentair)



À cet effet, un asservissement électrique doit être réalisé entre le coffret électrique, qui gère le surpresseur, et celui en charge de la pompe de filtration. Cette subtilité de branchement nous est épargnée lorsque le robot est installé lors la construction de la piscine et que le coffret électrique dispose de l'ensemble des fonctions filtration + balai, avec ou sans projecteur.

L'asservissement électrique est alors déjà opérationnel. En revanche, si l'installation intervient après-coup, sur une piscine existante, cet asservissement restera à la charge du client. Mais généralement les coffrets destinés aux balais automatiques seuls contiennent un schéma de câblage compréhensible par tous.

### Un surpresseur à greffer sur la filtration

Le raccordement hydraulique d'un surpresseur s'effectue en sortie de filtration, sur la canalisation des refoulements, et avant tout appareil de traitement automatique, le cas échéant. Un té réduit, généralement en Ø 32, dérive l'eau destinée à alimenter le surpresseur. En sortie d'appareil, le retour d'eau doit être repiqué sur la portion de la canalisation de la prise balai située à l'entrée de pompe de filtration. Notons qu'à cet endroit, lorsqu'on ne dispose pas de la ré-

serve nécessaire pour insérer un té réduit, on peut tenter l'opération avec un collier de prise en charge dont l'empattement est moindre.

Le surpresseur raccordé électriquement à un coffret qui renferme notamment un contacteur de puissance, une protection thermique et une horloge. Cette dernière permet de programmer des plages horaires de fonctionnement du robot, à condition qu'elles soient prévues dans les mêmes plages que la filtration.

### Les différents types de surpresseurs

Pour un même robot à surpression, plusieurs types de surpresseurs à adjoindre sont possibles. Les différences notoires sont : la compatibilité ou non avec une eau salée, un fonctionnement plus ou moins silencieux, selon qu'il s'agit d'un modèle monocellulaire ou multicellulaire, des débits différents en fonction des puissances développées, allant de 3/4 de

cv à 1,5 cv.

En principaux modèles, citons « Aquaboot » (Procopi), « Boost Rite Evo » (Pentair), « Booster Pump » (Hayward), « Pool » et « MultiPool » (Espa) et bien sûr le surpresseur de Polaris identifiable par la couleur bleue du corps de pompe et du carénage arrière qui protège les ailettes de refroidissement du moteur.



Aquaboot (Procopi)



Booster (Hayward)



#### Vous avez le choix technique.

Depuis 50 ans, HAYWARD® conçoit et fabrique l'offre la plus complète de systèmes de filtration (pompes, filtres, pièces à sceller) et d'équipements de confort (pompes à chaleur, électrolyseurs de sel, robots).

#### Vous avez le choix de la tranquillité.

Simple à installer et à maintenir, nos produits sont plébiscités dans le monde entier pour leur qualité irréprochable.



# LES NETTOYEURS AUTOMATIQUES

## 3. LES ROBOTS ÉLECTRIQUES

Cette dernière famille de robots englobe ceux qui sont entièrement autonomes, du fait de leur alimentation sur le réseau électrique. Leur énergie n'est donc pas hydraulique. À ce titre, ils œuvrent donc sans contraintes vis-à-vis de la filtration, active ou

### Des robots passe-partout

Avec certains modèles qui disposent de chenilles situées sur les deux flancs et à la forme de carénage particulière, ces robots électriques font penser à de véritables petits chars d'assaut. D'autres s'apparentent plus à des

### Optimisations des cycles et des déplacements

Selon leur complexité, certains robots évoluent dans la piscine selon un, deux, trois ou quatre cycles programmables. Cette fonctionnalité permet aux propriétaires d'adapter le travail à fournir en fonction du degré de saleté du bassin. Un principe comparable à celui des lave-vaisselles. Concernant les déplacements du robot, il est possible, sur certains modèles, d'interférer sur le mode aléatoire en utilisant notamment une commande à distance, soit sous la forme d'un boîtier de pilotage installé sur le chariot du robot, soit avec une télécommande spécifique, ou

### Des appareils plus maniables

Pour faciliter le retrait d'un robot gorgé d'eau depuis une piscine,



*Avec le Lift System vous faites monter le robot à n'importe quel coin du bassin. Il vous suffit de le sortir de l'eau.*

*RV 5500 (Zodiac)*



### Un complément à la filtration

Le type de fonctionnement de ces robots leur confère un intérêt supplémentaire, puisqu'ils viennent renforcer la filtration. Cela s'avère judicieux dans les cas où la pompe ou le filtre n'ont pas été suffisamment bien calibrés. En effet, selon les modèles en vente, certains disposent d'une, voire de deux pompes autonomes,

### Des robots garantis jusqu'à 4 ans

Cela étant, ces robots ont une réputation d'être fragiles compte tenu de leurs composants électroniques embarqués et du milieu ambiant humide où ils évoluent. Pour les plus réticents, sachez que plusieurs modèles disposent d'une électronique déportée sur le chariot. Pour autant, si cette

non, contrairement aux deux autres procédés. Il n'y a aucun asservissement à la pompe de la piscine, de sorte que les clients les utilisent quand bon leur semble. Précisons que, c'est cette catégorie qui est retenue pour le nettoyage des piscines de collectivités.

véhicules 4 x 4. La comparaison n'est pas exagérée, en ce sens que de tels appareils avalent les pentes, grimpent aux murs, nettoient la ligne d'eau, sans pour autant s'échapper des piscines lorsqu'elles ont une plage immergée.

encore via une application à télécharger sur son smartphone (exemple : MyDolphin de Maytronics). Ajoutons qu'en matière d'optimisation, les appareils les plus perfectionnés disposent d'un système gyroscopique qui prédéfinit le meilleur parcours en fonction de la configuration réelle du bassin.



*Application MyDolphin*

lequel est alors particulièrement lourd, notamment pour la gente féminine, Zodiac a innové avec la technologie Lift System appliquée à son modèle RV 5500. Un large jet d'eau s'échappe à l'arrière de l'appareil lorsqu'il est remonté au bord de la margelle. Il est ainsi plus léger à transporter et l'eau qui retourne au bassin n'est plus gaspillée.

et d'un sac dont les mailles sont particulièrement fines. Cela permet au robot, non seulement de capturer les particules parmi les plus petites déposées au fond de la piscine, mais également de brasser, de régénérer en partie l'eau. En ce sens, sans pour autant se substituer à la filtration, de tels robots jouent un rôle filtrant indéniable.

famille de robots n'était pas fiable, les modèles proposés à la vente ne seraient pas assortis de garanties allant au-delà de la garantie légale. Or, de nombreux appareils proposent des couvertures allant de 2 à 4 ans.



*M400 (Maytronics)*



*S300i (Maytronics)*

*HD DUO (Fluidra)*



*Zénit modèle Z3i (SCP)*



*320 MB (Everblue)*

## Un service entretien et réparations aux petits soins

Dans le cadre de la garantie, il vous appartient de retourner l'appareil chez le fabricant ou le grossiste qui vous l'a fourni. Hors garantie, sachez tout d'abord que ces robots peuvent être partiellement pris en charge par vos soins, notamment lorsqu'il s'agit de remplacer des pièces d'usure mécanique, telles que les courroies crantées qui servent au moteur à entrainer les chenilles ; les mousses, brosses, ou picots en PVC ou silicone, situés à l'avant et à l'arrière des appareils. Leur remplacement n'est pas conditionné par un retour obligatoire chez le fabricant ou le fournisseur. Même le moteur, dont l'intervention de remplacement est plus délicate, ne relève pas à notre sens d'une compétence extraordinaire, sinon qu'il faut être minutieux et bien suivre les étapes indiquées.

Cela étant, ceux qui ne souhaitent pas assumer ces travaux d'entretien, ni même de réparation, peuvent alors faire appel à des prestataires de service spécialisés dans ce domaine, sachant qu'il s'agit parfois du service diagnostic de l'industriel (exemple : Maytronics).



*AquaVac 300 Hayward (SCP)*



*Pelican (Féli)*



*Pool Valet (Procopi)*



*PoolTrack (EPAI)*



*En 2016, le Kwadoo est équipé d'un moteur Leroy Somer 10% plus puissant que le précédent. Une extension de garantie de 2 ans supplémentaires (est proposée en option), ce qui fait 4 ans de garantie avec échange à neuf sous 48h en cas de panne.*



*Exceptional Experience*

## Dolphin M400

L'excellence Dolphin dans un robot connecté !  
Robuste, performant, innovant...



Application MyDolphin™

Découvrez une nouvelle expérience de nettoyage en pilotant votre robot avec votre Smartphone.


Le Dolphin M400 vous offre un confort d'utilisation et des performances de nettoyage exceptionnelles.



Découvrez toutes les fonctionnalités sur [www.robot-dolphin.fr](http://www.robot-dolphin.fr)

**Dolphin** by **maytronics**

Exceptional Experience - Vivez une expérience exceptionnelle

 **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**

### WOOD : la sécurisation des piscines pour métier

L'entreprise WOOD est spécialisée depuis 1994 dans la sécurisation des piscines, fabriquant des volets immergés, hors sol, manuels, électriques ou solaires et des terrasses mobiles. Ses volets, fabriqués en France, sont commercialisés sur la France entière, en Allemagne, Autriche, Pologne, République Tchèque, Suède et au Portugal. L'entreprise est située à Dourdan (91), en région parisienne, et dirigée par Emmanuel et David de CARVALHO. Emmanuel de CARVALHO nous parle de son entreprise.

**Emmanuel de CARVALHO, parlez-nous de WOOD.**

Mon père, José de CARVALHO est à l'origine de la couverture automatique en France. Il avait créé en 1975 la société CAMP (Couverture Automatique Matériel Piscine).



Emmanuel de CARVALHO

Pour l'anecdote, à l'époque, il était piscinier et nous avions une piscine à la maison, couverte d'une bâche à bulles. Un jour je suis tombé sur la piscine couverte, par chance, mon père était là et m'a fait sortir de la bâche qui m'avait emprisonné. L'idée de la couverture lui est alors venue. Il a même eu l'idée de créer des lames solaires par la suite, le premier en France ! Mon frère, David, et moi, l'avons rejoint dans l'activité en 1991. Puis, d'un commun accord avec lui, nous avons décidé avec David de voler de nos propres ailes en 1994, en créant la société WOOD.

Cela fait maintenant 22 ans que l'entreprise existe, et nous fêtons nos

25 ans dans la profession. Nous avons toujours, et depuis longtemps, travaillé dans le domaine des couvertures de piscine, les étés, vacances scolaires... donc à quelques années près, je peux presque dire que je suis « né dans la couverture ».



David de CARVALHO

Dans l'entreprise de mon père, la clientèle était composée en partie de particuliers et en partie de professionnels de la piscine. Pour notre part, nous avons choisi de ne vendre qu'aux professionnels.

**Quelle est la répartition des tâches chez WOOD ?**

Nous nous complétons David et moi, par deux caractères différents, ce qui facilite le partage des tâches. Je m'occupe de développer de nouveaux produits, de gérer la relation client et développer une force de vente. David étant très structuré et organisé, il a la main sur toute la production de l'usine et la gestion financière de la société.

**Vous êtes sur ce site depuis combien de temps ?**

Nous sommes installés à Dourdan (91) depuis décembre 2007. La superficie compte 4 200 m<sup>2</sup>, dont une partie réservée à l'exposition, une à la formation et aux bureaux, et 3 600 m<sup>2</sup> dédiés au site de production. Nous sommes 14 personnes à temps plein et jusqu'à 20 personnes en saison.

**Rappelez-nous quels sont vos produits phares ?**

Nous fabriquons des **couvertures flottantes à lattes, hors sol et immergées**, dans deux gammes bien distinctes. Ces deux gammes sont très vastes, avec nombre d'innovations à notre actif : la brosse en extrémité de lames, le nettoyage automatique de lames par surpresseur, la cloison de séparation, les bouchons réglables, le Dive System (immersion de la poutre et des caillebotis pour les couvertures immergées) présent dans tous les catalogues du marché à présent.

En 2015, nous avons lancé l'**Absolut Cover, un enrouleur de toile tendue à barres**. Il vient couvrir automatiquement la piscine par le dessus du bassin, quelle qu'en soit la forme, sans que la toile ne frotte sur les margelles. Nous avons utilisé les qualités de la bâche à barres, sans le désagrément de la manipulation et du stockage inesthétique.

Nous avons aussi créé des **embouts de tubes anticorrosion**, qui ne sont fixés ni par perçage, ni taraudage, ni vissage, ôtant tout lien aluminium-inox, qui s'avère contraignant dans l'eau et à cause des différents traitements. Ce sont les tubes les plus rigides du marché et vraiment anticorrosion.

**Quelle est la politique de la maison ?**

Ne jamais faire la course au prix ! Nous essayons de rester performants dans notre activité, ce qui est un facteur déterminant sur le marché aujourd'hui. Nous ne rognons jamais sur la qualité, même avec de gros volumes, mais tout en tentant de rester compétitifs.

Nous ne trichons pas avec la qualité de nos lames en PVC, ni sur l'aluminium au mètre linéaire. La différence de prix que nous affichons sur le marché est toujours justifiée techniquement et par un SAV compétent.

C'est sans doute notre indépendance qui fait notre force dans ce domaine,



Usine de production de 4 200 m<sup>2</sup> située à Dourdan (91)

puisque nous sommes les derniers fabricants dans ce cas sur le marché national. Cela nous permet de prendre des décisions rapidement, sans l'aval d'une hiérarchie lourde.

Tout cela ne nous empêche pas pour autant de rester dans la tendance, puisque, par exemple, nous sommes les seuls cette année à proposer des tubes peints sur nos volets hors sol. Nous franchissons un nouveau cap : les tubes conservent la qualité de l'aluminium, mais acquièrent l'esthétisme de la menuiserie extérieure (tubes assortis aux lames, aux pieds d'enrouleur...). C'est très important, car l'enrouleur avait besoin d'être relooké pour se faire plus discret aux abords de la maison.

## WOOD a deux segments de marché, l'enrouleur immergé et l'enrouleur hors-sol. Quel % du chiffre d'affaire ?

Ces deux familles représentent 75-80 % du chiffre d'affaires. Le reste est réalisé par les terrasses mobiles en bois, venant recouvrir par le dessus les piscines de formes libres. Aujourd'hui, cela concerne principalement les spas de nage et les petits bassins. Le client peut bénéficier d'un espace de vie au-dessus de sa piscine, ce qui colle à la tendance du rétrécissement des terrains.

Le fond mobile Alto réalise une très belle part de marché également, avec un prix pour une seule pièce, 10 fois supérieur à celui d'une couverture automatique, donc un chiffre important.

C'est un marché de niche, et cela le restera, car il génère des impératifs techniques onéreux. Malheureusement ce produit fait encore peur à certains



Aline et Audrey pour le suivi des commandes et de la comptabilité

professionnels, soit par manque d'informations, soit par peur du suivi SAV. Nous en vendons entre 10 et 12 par an. Depuis 2 ans, les petits fonds mobiles disparaissent, car le marché haut de gamme reprend le dessus. Nous avons en ce sens des projets sur des bateaux, sur des bassins intérieurs de formes libres, des projets allant de 60 000 à 200 000 euros sortis d'usine, donc du très haut de gamme.

## Comment se porte le marché des terrasses mobiles ?

Il n'est plus une niche. Ce fut le cas lorsque j'ai créé le produit en 2008 et ce, jusqu'en 2013. Le fait que la mini, voire micro piscine et le spa de nage se développe fait croître ce marché depuis 2 ou 3 ans. Je crois que cela n'est pas prêt de s'arrêter. La terrasse mobile représente à elle seule 15 à 18 % de notre chiffre d'affaires.

La période est à la diversification des produits chez les professionnels, et c'est, je pense, la clé de la réussite pour l'avenir de notre profession. Le client veut un produit différent de celui de son voisin, ce n'est plus le prix qui prime.

## Quel service fournissez-vous aux professionnels pour le montage, aussi bien des fonds mobiles que des terrasses ?

Pour les fonds mobiles, nous réalisons tout le projet de A à Z, depuis la prise de cotes, jusqu'au SAV et au contrat d'entretien. C'est un produit technique « clé en mains ».

Avec un petit volume vendu, nous ne pouvons pas nous permettre de former des installateurs, et nous nous devons donc d'assurer un assistantat complet.

De son côté, la terrasse mobile s'est démocratisée et n'est jamais installée par nos soins, mais par un professionnel. Le produit arrive fini sur le chantier et ne demande qu'à être fixé sur deux rails tamponnés au sol, sans difficultés. L'installation est beaucoup plus simple que celle d'un volet hors sol par exemple. De même son utilisation par le client est beaucoup plus aisée, le résultat plus esthétique (aussi bien ouverte que fermée) et sécurisé.



Modèle ONE avec option CAMELEON

C'est pour cela que je la considère comme un produit rassurant. Nous proposons pour ce produit une solution « structure nue », afin que le client ait la possibilité de choisir son habillage aux couleurs et matériaux de son environnement extérieur : bois naturel, bois composite... C'est un produit phare actuellement.

## Pour en revenir aux volets, le cœur de votre activité, quelle est la part du solaire dans les volets hors sol ?

Pour ce qui concerne l'alimentation du moteur en solaire, je dirais qu'aujourd'hui, dans toutes nos familles de volets hors sol, puisqu'ils existent tous en version électrique ou solaire, nous réalisons environ 30 % d'alimentation solaire.

## Quel est le pourcentage de rénovation et de construction dans vos installations ?

Nous n'avons pas de statistiques sur ce sujet. En tout cas l'installation de volets sur de la rénovation est en croissance,



Showroom usine

puisque la rénovation est elle aussi en croissance, donc je pense que nous produisons de plus en plus de volets pour des piscines en rénovation.

### Quelle est la part de marché de WOOD actuellement en France ?

Nous avons produit 1740 volets en 2015, hors-sol et immergés, destinés à la France et l'export. D'après mes calculs, il semblerait que les volumes de mes confrères (acteurs nationaux),

additionnés au mien, représenteraient une production annuelle d'environ 20 000 unités. Nous représentons donc un petit peu moins de 10%.

Il est toutefois difficile de répondre précisément à votre question, car je ne connais pas les volumes de tous les fabricants régionaux qui additionnés peuvent peser dans la balance.

Ce qui est sûr, c'est que le marché est franco-français, et que peu de volets proviennent de l'étranger.

### Votre chiffre à l'export ?

Environ 18 % de notre chiffre est réalisé à l'export, contre 3 % il y a 5 ans. Nos principaux marchés sont l'Allemagne, en première position, puis la Suède, un marché qualitatif du volet immergé, ensuite l'Autriche, un peu la Pologne et la Chine.

Je pense que dans notre profession, nous devons nous appuyer sur l'export pour compléter notre chiffre sur le marché français.

### Et qui s'occupe de l'export ?

C'est un distributeur allemand, ce qui permet de donner confiance aux clients allemands. Car les clients situés dans des pays limitrophes de la France, auront plutôt tendance à se fournir en Allemagne, grâce à la célèbre « deutsch qualité », qu'en France. C'est pour cela qu'être présents sur le territoire allemand nous permet de mieux rayonner outre-Rhin.

### Et comment voyez-vous WOOD dans 5 ans ?

J'espère que nous produirons 2 500 volets. Ce n'est pas un objectif prétentieux, c'est mon objectif sous 5 ans. Nous n'avons jamais cherché la course aux prix, ni aux volumes, être leader ne m'a jamais intéressé. L'être m'aurait flatté, mais le devenir n'a jamais été ma priorité.

Je préfère avancer étape par étape, petit peu par petit peu et ne pas créer d'incident qui pourrait me coûter mes 20 ans de carrière.



Un choix de couleur très large pour l'option CAMELEON

info@wood.fr / www.wood.fr



**unibéo**  
Piscines  
www.piscines-unibeo.com

**SOLUTIONS DE STRUCTURES  
PISCINES BÉTON ARMÉ**

ZA Culoison - 13, rue des Troprès - 10150 St Maure  
contact@piscines-unibeo.com - Tél: 03.25.40.39.11





### 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<sup>3</sup> pour structure hauteur 1,20 m  
175 litres/M<sup>3</sup> 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 inférieur.
- 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.

POMPES À CHALEUR POUR PISCINE  
**SÉRIE INVERTER** 🇫🇷

**Climixel**  
by PROCOPI



CLIMIXEL MITSUBISHI POWER INVERTER

CLIMIXEL MITSUBISHI ZUBADAN



Fabrication Française

**ECOUTEZ LE SILENCE...**  
**APPRECIÉZ LA PERFORMANCE...**



DÉSHUMIDIFICATEURS POUR PISCINE  
**GAINABLES ET ENCASTRABLES** 

**Climexel**  
by  THERECO



**i** POUR TOUTES VOS DEMANDES D'ÉTUDES  
DE CHAUFFAGE, DE DÉSHUMIDIFICATION  
ET VOS PLANS DE GAINAGE...

**CONSULTEZ NOTRE  
BUREAU D'ÉTUDES**

RENSEIGNEZ-VOUS AUPRÈS  
DE VOTRE AGENCE COMMERCIALE.



DÉSHUMIDIFICATEUR GAINABLE  
DISPOSITION VERTICALE



DÉSHUMIDIFICATEUR GAINABLE  
DISPOSITION HORIZONTALE

by **PROCOPI**

# DÉSHUMIDIFICATION ET CHAUFFAGE EN PISCINE

Publi Info

**L'évaporation de l'eau des piscines intérieures provoque une saturation de l'air en eau, source de détérioration des matériaux de la structure du local piscine et du mobilier, par ruissellement de l'eau de condensation. Ce fort taux d'humidité ambiant est également à l'origine de l'inconfort des occupants.**

Il s'avère donc indispensable de déshumidifier l'air de la pièce de baignade tout en limitant les contraintes et les nuisances que peuvent apporter les appareils de traitement d'air et leur installation.

Une étude parfaitement adaptée aux besoins du client est indispensable pour bien dimensionner le déshumidificateur ainsi que le réseau de gaines.

Outre la surface du plan d'eau et le volume de la pièce, le dimensionnement de la puissance du déshumidificateur sera principalement défini par les souhaits du client final, en terme de température d'air et d'eau.

Le confort thermique et acoustique sera directement dépendant du diamètre et de l'équilibrage du réseau de gaines, du positionnement des bouches de reprise et de diffusion d'air, ainsi que des matériaux choisis le constituant.

Le choix du déshumidificateur devra également tenir compte du niveau de fiabilité et de facilité de maintenance de celui-ci, pour une utilisation efficace et paisible.

Enfin, la conception du déshumidificateur, l'optimisation aérodynamique du réseau de gaines et les matériaux employés auront un impact très fort sur le coût d'exploitation.

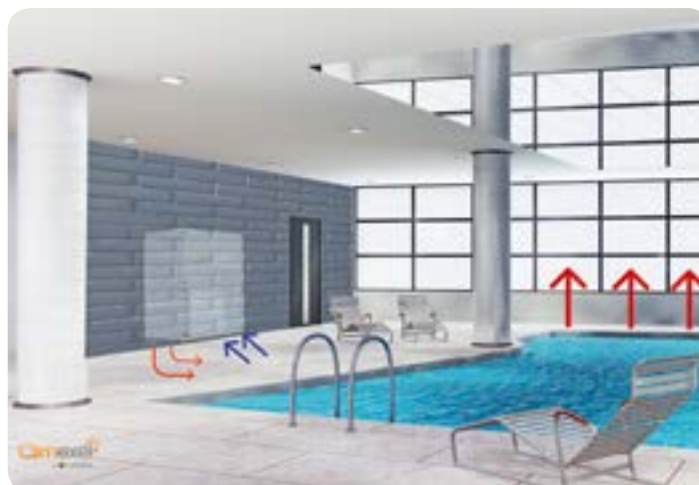
## Le dernier cri de la déshumidification : La solution PROCOPI

### Les caractéristiques communes

- La structure des déshumidificateurs est composée d'une carrosserie anticorrosion, en aluminium de qualité AG3, avec isolation thermique par laine de verre M0. Compact, plus léger et optimisé, le caisson dispose de larges compartiments, séparés des flux d'air, pour un accès facilité en maintenance.
- Les appareils utilisent le gaz frigorigère R 410A et offrent un rendement énergétique très élevé.
- Leur compresseur, compact et léger, est doté de la technologie SCROLL, à rendement énergétique optimal.
- L'armoire inclut un coffret électrique pourvu d'un câblage avec repérage des fils (NF EN C15-100 et NF EN60204-1), avec panneaux d'accès à tous les éléments de sécurité et de régulation, faciles à démonter.
- Le filtre EUROVENT à haute efficacité, de type G4, permet de faibles pertes de charge.

### - Déshumidificateurs gainables Climixel DG

Ils proposent plusieurs puissances pour tous les types de piscines intérieures : gamme de 6,9 à 46,5 kW restitués (débit de 1 300 à 7 500 m<sup>3</sup>/h). Disponible en 230 V Mono ou 400 V Tri à partir de 8,4 kW.



Pour répondre à l'ensemble de ces enjeux, Procopi s'est associé à Thereco, leader français dans le domaine du traitement d'air (cinéma, centre commerciaux, hôpitaux...).

L'intégration des dernières technologies, à haut rendement énergétique et acoustique, a permis la création d'une gamme de déshumidificateurs gainables et encastrables : **CLIMIXEL by THERECO.**

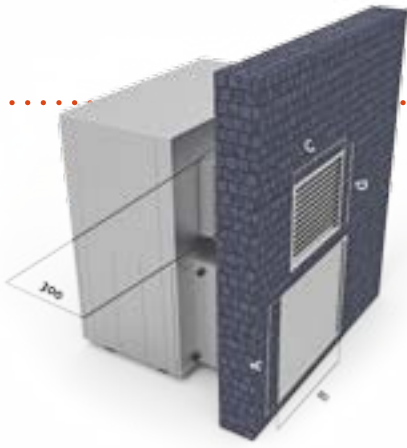
- Le ventilateur à débit variable Plug Fan, à rendement élevé, offre un niveau sonore inférieur, compris entre 50 et 65 dB (selon modèle). Ce ventilateur permet d'optimiser l'encombrement des machines grâce à l'absence de courroies. L'absence de courroies permet également de limiter les pannes, la maintenance et le bruit lors du démarrage. Enfin, cette technologie permet un réglage fin, à l'aide de l'automate intégré, pour adapter aisément le débit du ventilateur au réseau de gaines réellement construit et ainsi limiter fortement les nuisances sonores.
- Le régulateur est équipé de deux afficheurs digitaux : l'un en façade de la machine et l'autre alimenté en 12 V pouvant ainsi être déporté à proximité du plan d'eau. Il affiche les paramètres d'hygrométrie seule ou combinée avec la température de l'air en cas d'option de chauffage.

### - Déshumidificateurs gainables Climixel DG-CE

Aux caractéristiques précédentes s'ajoutent le condensateur à eau en titane qui permet de transférer les calories récupérées dans l'air à l'eau de la piscine. Un contrôleur de débit permet de garantir la circulation de l'eau dans l'échangeur en titane. Cette option a un double avantage : économies énergétiques pour le chauffage du bassin et évite de surchauffer l'air du local inutilement.



Condenseur  
à eau en titane



### - Déshumidificateurs encastrables Climixel DE

Cette gamme se destine aux piscines intérieures de petites et moyennes dimensions, avec une capacité de 1 300 à 1 900 m<sup>3</sup>/h de débit d'air nominal et une puissance restituée de 6,9 à 13,1 kW. La pression acoustique à 5 m est alors très raisonnable, compris entre 52 et 56 dB (A).

Ces appareils sont livrés en série avec une grille pour la reprise d'air, une grille pour le soufflage de l'air (double déflexion en aluminium anodisé, pour orienter le flux d'air), deux raccords d'adaptation en acier galvanisé, pour l'entrée et la sortie de la machine.

### - Déshumidificateurs encastrables Climixel DE-CE

Mêmes caractéristiques que la gamme précédente, avec un condensateur à eau en titane (anticorrosion) pour chauffer l'eau de la piscine.

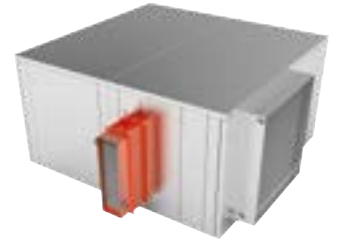
Tous ces modèles se déclinent en version verticale ou horizontale et s'adaptent à diverses configurations de soufflage et de reprise d'air.

### Les options

- **Batterie à eau chaude** : appoint de chauffage pour l'air ambiant. Fonctionnement indépendant du déshumidificateur et régulé par thermostat d'ambiance. Alimentée par le primaire d'une chaudière de chauffage central ou par une pompe à chaleur.
- **Batterie électrique en inox** : appoint de chauffage pour l'air ambiant. Fonctionnement indépendant du déshumidificateur et régulé par thermostat d'ambiance avec thermostat de sécurité à 2 niveaux.
- **Volet d'air neuf** : avec filtre pour alimenter en air neuf. Débit d'air réglable entre 0 % et 10 % du débit total de la machine.



Batterie à eau chaude



Volet d'air neuf

**PROCOPI propose également en 2016 divers accessoires pour déshumidificateurs** : gaines, raccords, coudes, tés, réductions, bouchons, diffuseurs plafonniers, grilles murales, accessoires de pose, etc.



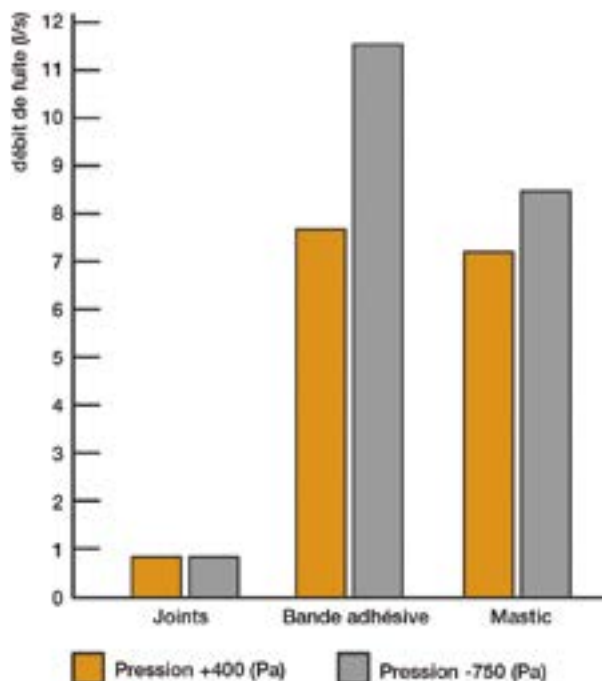
### Raccords galva à joints

La performance des systèmes de ventilation ne peut être dissociée d'un réseau aéraulique bien conçu et bien installé. **Une mauvaise étanchéité dans les réseaux de ventilation induit :**

- Un surdimensionnement du réseau et du ventilateur
- Une augmentation des dépenses énergétiques
- Une déperdition thermique supplémentaire
- Une nuisance sonore auprès des occupants.

**Les accessoires à joint EPDM double lèvre permettent :**

- Une étanchéité à l'air classe D selon la norme NF EN 12237
- 60% de fuite en moins par rapport à une solution standard (mastic ou bandes adhésives)
- 30% de gain de temps au montage (plus de mastic ou de bandes adhésives)
- Une finition esthétique pour une meilleure intégration architecturale
- Une diminution des risques d'accidents (coupures) et plus de facilité de montage grâce aux bords retournés avec cône d'emboîtement.



**Autre nouveauté proposée cette année à découvrir dans l'offre Aquamatic** : une gamme de déshumidificateurs double flux Pro Climixel by Thereco pour les piscines et les spas de collectivités.

**Le BETech (Bureau d'Etudes Techniques)** de Procopi réalise des études de déshumidification.

L'utilisation de logiciels spécifiques, intégrant l'optimisation aéraulique, permet l'élaboration d'un plan de réseau de gaines complet, optimisé et équilibré. Ce plan est fourni en format numérique et papier.



Entretien avec Sylvain GAUTIER (Ingénieur en hydraulique) et Éric GUIMBERT (Directeur du Pôle Technique chez Procopi)

## MAYTRONICS s'engage dans l'ère industrielle pour ses couvertures Aqualife

Avec son nouveau site implanté à La Ciotat de 4 500 m<sup>2</sup> dont 2 700 m<sup>2</sup> exclusivement dédiés à la fabrication, Maytronics affiche clairement ses ambitions de leader sur le marché de la couverture automatique. Ses atouts : une qualité d'exécution exceptionnelle et une approche entièrement tournée vers le professionnel. Rencontre.

C'est avec Marie-Pierre Fraychet du Marketing, Olivier Chareyron, Directeur Technique et Stéphane Ledru, Sales & Marketing Manager que nous avons pu explorer ce nouvel outil industriel, en activité depuis janvier 2016. Une visite in situ qui a pu nous révéler l'ampleur de la distance parcourue par la couverture Aqualife de Maytronics. Sophistication de fabrication et rigueur de l'organisation ont permis de mettre au point un véritable « pôle couverture » !



Siège de Maytronics France, La Ciotat (13)



La nouvelle machine automatique

### Passer à l'industrialisation, pourquoi et comment ?



**Olivier CHAREYRON**  
Directeur Technique, fait partie de l'équipe R&D qui compte également un ingénieur et un testeur : « Nous sommes là pour apporter des solutions à nos clients et leur faciliter l'installation »



**Marie-Pierre FRAYCHET**  
Responsable Marketing

Olivier Chareyron nous indique qu'au début 2009, la production de couvertures ne représentait que 250 pièces par an sur l'ancien site de Perpignan. Elle n'a pourtant cessé de monter en puissance pour atteindre 1 500 pièces l'année dernière, en 2015. Cette progression était cependant devenue problématique : trop de main d'œuvre, un outil « artisanal » inadapté à la production de masse, une finition efficace mais qui pouvait être améliorée... Bref, une transformation radicale de la méthode de production s'imposait si l'on souhaitait continuer à monter en puissance.

Marie-Pierre Fraychet insiste sur l'importance de ce nouvel outil industriel, qui compte des machines entièrement automatisées spécialement mises au point et conçues pour Maytronics. Un investissement conséquent, mais porteur d'une quantité d'améliorations.

« Aujourd'hui précise-t-elle, nous sommes capables, grâce à cet outil, d'approcher la perfection en matière de réalisation. En effet, le procédé automatique de collage des bouchons sur les lames PVC garantit une exécution parfaite et assure une continuité visuelle entre la lame et le bouchon, sans surplus de matière. Le système fonctionne sur un principe de convoyage des lames et des bouchons puis de collage par injection et se termine par un emballage automatique par fagots.

Résultats : plus de qualité, une fiabilité assurée par l'automatisation et les contrôles, une main d'œuvre réduite optimisant les coûts de fabrication et enfin une rapidité de production qui nous permettra d'assurer 1 700 couvertures dès cette année ».

Olivier Chareyron avoue même qu'à court terme, l'ambition est d'atteindre 2 000 couvertures par an. Un chiffre parfaitement raisonnable compte tenu des installations du site !



Pour parfaire l'esthétisme, Maytronics développe désormais une palette de solutions complètes pour les couvertures automatiques avec caillebotis en fond de bassin. Le caillebotis immergé devient un espace de détente et de convivialité.

Plusieurs solutions sont proposées pour répondre aux attentes des utilisateurs et aux contraintes des différentes configurations des bassins : poutre aluminium avec caillebotis encastrés ou poutre inox avec caillebotis recouvrant.



### Une organisation orientée 100 % qualité

Avant toute fabrication, les commandes font l'objet d'une étude approfondie et d'une validation technique de faisabilité par le bureau d'études intégré au sein du « pôle couverture ».

À chaque étape du process de fabrication, les techniciens spécialisés réalisent un contrôle en continu, qu'il s'agisse des produits manufacturés ou des composants (moteurs, coffrets...). Ce schéma industriel « one piece flow » garantit la continuité et la traçabilité du produit.

Il faut aussi préciser que la puissance industrielle du groupe Maytronics a permis de fabriquer aussi les moteurs et les coffrets électriques. Une maîtrise de l'ensemble des composants qui, en plus, d'assurer un contrôle qualité sans faille, autorise une baisse des coûts de production substantielle !

Cette organisation orientée Qualité est d'ailleurs appuyée par Jean-Paul Villacampa, co-fondateur d'Aqualife en 2005, qui prend la Direction du département Qualité Service Client après 11 années passées au développement.



*Toujours à l'écoute des attentes et des exigences de ses clients en matière de qualité de produit, l'entreprise apporte un soin particulier à la sélection des matières premières et au conditionnement (inox passivé, sélection du bois pour les caillebotis, renforcement du packaging...).*



*L'automatisation a permis au fabricant de garantir une grande rapidité d'exécution et de maintenir des cadences et des délais de production en adéquation avec les attentes des clients.*

*La longueur des lames permet la conception de couvertures pour des bassins jusqu'à 8 m de largeur.*



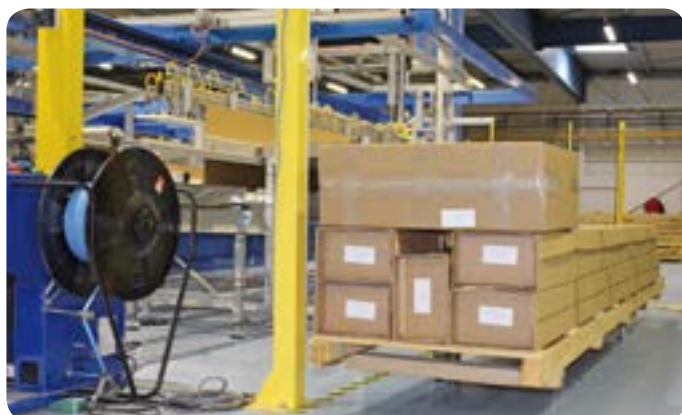
*Palettisation assistée des paquets de lames*



*Tablier avec finition ailettes pour une parfaite adaptation au bassin et une esthétique soignée.*



*Magali au Service Commercial, Grégory et Céline au bureau d'étude, Vincent à la gestion des approvisionnement et Stéphane à l'assurance qualité.*



*Livraison fractionnée par « fagots » de 27 lames pour une manipulation et une évacuation sur chantier facilitées.*

En plus de 30 ans, Maytronics est devenu le leader reconnu du marché du robot électronique de nettoyage pour piscines. Expérience et standard industriels d'innovations technologiques profitent directement à la fabrication de tous ses produits, y compris pour les couvertures Aqualife.

## Un service professionnel pour les professionnels



« Faciliter la vie du professionnel dès la conception des équipements est pour nous une évidence déclare Olivier Chareyron. En ce sens, nous nous sommes attachés à une parfaite compatibilité entre l'ensemble de nos composants, quel que soit le modèle de couverture. Toutes les interventions du piscinier peuvent se faire sans avoir à « ouvrir le coffret ». C'est plus simple, plus rapide et plus sécurisant ».



Configurateur « Aqualife »

Maytronics a également élaboré un configurateur « Aqualife ». Interactif et intuitif, il accompagne à chaque étape le piscinier dans sa demande de devis de couvertures automatiques, pour le choix de la forme, les dimensions et angles du bassin, la sélection de la motorisation, du tablier et des options, mais aussi pour les finitions, le mode de livraison... Ce configurateur comporte 2 interfaces : en mode « vente » pour des devis rapides ; en mode « catalogue » avec l'impression d'un devis final illustré avec les options sélectionnées et les coordonnées de l'enseigne piscinier. Souple, il permet à tout moment d'enregistrer les devis, de les consulter et de les modifier.

Bien sûr, les supports marketing, brochures d'informations clients, flyers de promotion, catalogues et site internet (pour une consultation online de toute la gamme Aqualife et la notoriété de la marque) sont concentrés sur l'aide à la vente pour le piscinier !



Lors d'une première installation, un technicien maison réalise une prise des cotes au millimètre près grâce à l'outil de mesure 3D Leica Disto. En 3 minutes, les données sont exportées sous clé USB et intégrées sur logiciel Cao pour mise en fabrication.

## ... bientôt l'export



Stéphane LEDRU  
Sales & Marketing  
Manager

Stéphane Ledru explique que même si ce nouvel outil de production est capable d'assumer la fourniture de gros volumes, l'objectif reste pour l'instant de développer les ventes en France avant d'attaquer l'export. Certes, quelques couvertures partent déjà vers l'Israël pour des raisons historiques, mais le but est tout d'abord d'axer une stratégie de développement chez les professionnels de la piscine, puis vers les réseaux avec des produits spécifiques.

Ensuite l'export sera à l'évidence envisagé vers les pays limitrophes : Belgique, Allemagne, Espagne, Suisse. Pour l'instant, l'équipe, dont l'effectif atteint jusqu'à 20 personnes en saison, se concentre sur la France.

Pour accompagner ce fort développement industriel, Maytronics recrute sur différents postes techniques.



De gauche à droite  
Dany, Philippe, Jean-Paul, Nicolas,  
André, (absent de la photo : Bernard et  
Frédéric en intervention sur site)

A noter enfin que chaque année Maytronics dispense des formations auprès des revendeurs professionnels dans plusieurs villes de France et propose un programme technique et commercial sur les couvertures automatiques !



Roll-up, totem, malette et plots de démonstration sont à disposition des professionnels !

## Le séminaire annuel des Piscines DUGAIN

La rencontre annuelle des membres du réseau Piscines DUGAIN avait lieu les 3 et 4 février à Troyes (10), réunissant comme à l'accoutumée ses principaux distributeurs.

Cette année le programme est tout d'abord revenu sur les Assises Professionnelles de la Piscine, organisées par la FPP à Marseille.

Puis, un bilan du marché 2015 de la piscine enterrée et des échanges techniques entre les participants ont précédé la présentation du produit phare de l'année : la piscine POOLY et son nouveau concept (voir nos Nouveautés).

Ces deux journées se sont soldées par une belle remise de trophées, récompensant les meilleures performances des membres du réseau.



Les lauréats 2016

[reseau@piscinesdugain.com](mailto:reseau@piscinesdugain.com) / [www.piscinesdugain.com](http://www.piscinesdugain.com)



**SANS DROIT D'ENTRÉE**

STRUCTURE  
AUTORAIDISSANTE

GARANTIE  
**20 ANS**

100%  
BÉTON PLEIN

CONCEPT  
BREVETÉ

FABRICATION  
FRANÇAISE

**Rejoignez le dynamisme  
du réseau  
PISCINES DUGAIN !**

Technique de construction rapide  
Accompagnement technique & commercial

[reseau@piscinesdugain.com](mailto:reseau@piscinesdugain.com)  
03 25 74 35 28 ou 06 11 26 11 81 ou 06 46 14 46 76



[piscinesdugain.com](http://piscinesdugain.com)

## Un congrès EVERBLUE teinté d'émotions...

Thierry d'AUZERS réunissait en janvier 2016 le réseau EVERBLUE dans le prestigieux Hôtel Pullman de Cannes-Mandelieu. Plus de 300 personnes ont pu assister à cette « passe d'armes » entre Samy BIBAY et le nouveau PDG de l'entreprise.

C'est un Samy BIBAY très ému, mais néanmoins très heureux, qui a passé le relais au nouveau dirigeant, un homme dynamique et tout-à-fait exceptionnel, qui assure dorénavant la direction de la société EVERBLUE PMA.

Après avoir remercié l'ensemble du réseau pour sa réussite, sa fidélité et sa confiance, l'ancien Président s'est tourné vers ses fournisseurs. Il leur a fait part de sa reconnaissance pour un vrai partenariat entretenu au fil des ans, parfois des décennies, sans qui EVERBLUE ne serait jamais devenue la grande marque reconnue et appréciée qu'elle est aujourd'hui.

Il a ensuite présenté son successeur, qui, très à l'aise, a pris la parole. Thierry d'AUZERS a félicité à son tour Samy BIBAY pour son parcours et son professionnalisme dans le domaine du traitement des eaux et de la piscine, lui assurant qu'il comptait sur lui pour lui apporter son expertise durant plusieurs mois encore, en tant que Consultant.

C'est alors une assemblée très émue, debout, qui a ovationné spontanément et longuement Samy BIBAY.



Thierry D'AUZERS et Samy BIBAY

S'en est suivie une projection émouvante, retraçant sur grand écran la carrière du fondateur de l'entreprise toulousaine : Culligan, Culligan Midi à L'Union, puis enfin la création de EVERBLUE PMA en 1974, il y a 42 ans !

Des larmes ont coulé sur le visage de nombreux congressistes et surtout dans les yeux de ses fidèles collaboratrices de la Centrale.



Les concessionnaires récompensés

Le nouveau Président a ensuite poursuivi en présentant son plan de développement pour l'entreprise, un plan réaliste et ambitieux, boosté par un programme de marketing des plus dynamiques, qui a enthousiasmé le public.

Puis, s'adressant aux partenaires fournisseurs avec tact et courtoisie, il leur a demandé de continuer à respecter la parole donnée en ne fournissant que des matériels et produits de qualité exemplaire, sans faille ni délai, sans quoi ils devront en assurer les conséquences financières. Il a ainsi rappelé que ses clients ne supporteraient plus les charges et déboires consécutives aux défaillances éventuelles des matériels sélectionnés par la centrale, en précisant toutefois que les matériels sélectionnés, dans leur quasi-totalité, étaient des plus sérieux et rassurants.



Le congrès s'est terminé par un dîner de gala dansant, avec remises de nombreuses récompenses et surtout, des chèques importants, récompensant non seulement les meilleurs chiffres par segment de produits et matériels, mais aussi par augmentation de chiffre d'affaires par segments. De ce fait, les « petits » concessionnaires se sont vus récompensés par rapport à leur progression de chiffre d'affaires par rapport à la saison 2014.



*Le dîner de gala*

Un congrès EVERBUE sous le signe de l'émotion, mais toujours empreint de dynamisme pour l'avenir !

**Toute la rédaction de spécial PROS souhaite à Samy BIBAY une reconversion en grande et bonne forme, lui assurant la pérennité de notre amitié et à Thierry D'AUZERS de perpétuer cette belle réussite d'entreprise !**

### Maytronics, fournisseur de l'année !

Lors du Congrès, la société Maytronics, s'est vue décerner le prix du « Fournisseur Everblue de l'année ». Cette distinction, la première du genre, récompense l'excellence de ce fournisseur qui conçoit et fabrique des robots piscine de manière spécifique pour Everblue. La nouvelle gamme 320 MB/520 MC/620 SG a obtenu la note très convoitée de 100 % de clients satisfaits ou très satisfaits tant sur la qualité des produits, leur fiabilité et du service après-vente. Monsieur Sharon Goldenberg, vice-président de Maytronics, accompagné de Yermi Herut sont venus en personne recueillir ce trophée.



*Yermi HERUT et Sharon GOLDENBERG*

[ever@everblue.com](mailto:ever@everblue.com) / [www.everblue.com](http://www.everblue.com)



# toucan

*Les produits malins pour tous les bassins !*

**NOUVEAU**

## LA PLV SOL



**Pratique et attractive !**

Disponible chez votre distributeur



[toucan-fr.com](http://toucan-fr.com)

# L'IMMERSION QUI CHANGE LA DONNE PROCOPI révolutionne la PLV

## Une réalité virtuelle pour des ventes bien concrètes

**Rangez tous vos présentoirs en carton ! Voici la PLV qui vous emmène à l'intérieur même du produit. Notre journaliste l'a essayé. Bluffant !**

Imaginez ceci : un client s'intéresse aux pompes à chaleur. Vous lui tendez un petit casque vidéo, il le chausse, et... le voilà embarqué dans un voyage extraordinaire au cœur d'une pompe Climixel. Réalité virtuelle. Vraisemblance parfaite. Images à couper le souffle. Pendant 2 minutes, il est dans la machine ; il la parcourt, circule dans les tuyaux en titane, voit le fluide caloporteur ; il découvre l'intelligence de la conception et voit de ses yeux les atouts technologiques qui marquent la supériorité de l'appareil. Il peut tout explorer, s'approcher pour observer un détail. En déplaçant simplement son regard, votre client monte, descend, revient sur ses pas... Il est entré au cœur de la pompe. Il a vu, perçu, compris. Climixel s'est inscrit dans sa mémoire. Impossible d'oublier.



Utilisateur en plein visionnage

### Cette réalité virtuelle ne démontre-t-elle pas les PLV traditionnelles ?



**Christophe DURAND**  
Directeur Marketing  
& Communication

**Christophe Durand** - C'est certain : l'immersion à l'intérieur du produit va bouleverser les techniques de vente. C'est le plus formidable argumentaire que l'on puisse offrir à un prospect, et une expérience sensorielle inouïe.

Une excellente nouvelle pour le carnet de commande des pisciniers. Oui, les anciennes PLV vont prendre un coup de vieux. Dans le domaine du marketing, la tendance actuelle, et qui se développera fortement dans les années à venir, consiste à faire vivre un moment unique au client final. Parce que ce dernier aime ça, et que les ventes suivent.

### Comment cette idée innovante vous est-elle venue ?

Je voyais bien que les pompes inertes, les robots factices et autres PLV présentées dans les magasins ne déclenchaient guère

d'intérêt chez le prospect, et ne lui apportaient aucune information pratique. La plupart de ces accessoires publicitaires ont été fournis par les fabricants accompagnés d'une commande, sans contribution active du piscinier. A l'inverse, Procopi a pour volonté de renforcer l'expertise technique de ses clients mais aussi leur image de marque, dans le but de créer un véritable relais de croissance en magasin. Nous conduisons pour cela des formations pointues et diversifiées ; nous développons aussi des solutions d'aide à la vente efficaces et novatrices, ainsi qu'un merchandising de qualité.

### Qui pourra profiter de cette PLV révolutionnaire ?

Le dispositif d'expérience immersive est destiné à nos clients ayant rejoint l'un de nos cinq univers professionnels, Aquareva, Climixel, Delta, Label Bleu ou Thalao.

### Un vrai relais de croissance pour les pisciniers

### On voit bien l'intérêt de cette PLV. Mais dites-nous comment ça marche ?

Les casques de réalité virtuelle, notamment le Samsung Gear VR que nous avons choisi, ont fait leurs

preuves dans les secteurs de l'automobile, de la téléphonie, de l'hôtellerie et de la grande distribution. Nous avons travaillé en co-développement, avec des experts et des anciens ingénieurs d'Ubisoft, dont certains ont mis au point des jeux pour PlayStation 4. Nous avons conçu une console en acier, de très belle facture, solide et durable. Les visuels aimantés sont amovibles et la communication peut être modifiée en un clin d'œil. Via le casque et le smartphone fourni avec la PLV, notre client pourra télécharger, à partir d'un espace sécurisé avec mot de passe, les prochains films Univers Procopi 3D, via une application "Procopi 3D" déjà installée sur le téléphone livré avec la PLV. Sa PLV est prête. Il chausse le casque et le film démarre automatiquement.

### Pourquoi la console est-elle dotée d'une poignée ?

La plongée dans la réalité virtuelle est si impressionnante qu'un point d'appui n'est pas inutile pour se tenir durant le visionnage ! La console est donc équipée d'une poignée en inox. Nous avons voulu fournir un pack vraiment complet et bien pensé.

Cela inclut la console, le casque, le téléphone Samsung Galaxy S7 et un support pour le casque. Le tout entièrement sécurisé par une alarme antivol. Ainsi, dans le magasin, le client particulier pourra librement chausser le casque et vivre ce moment inoubliable. Des expériences innovantes de réalité virtuelle sont déjà utilisées par de grandes marques soucieuses de leur marketing, notamment Audi, les Hôtels Pullman, Nescafé et Aéroports de Paris.

### Une expérience sensationnelle

Nous consacrerons cette nouveauté, en premier lieu, à notre univers Climixel. Nous le déclinerons ensuite rapidement aux gammes Aquareva, Delta, Label Bleu et Thalao. Le client choisira alors le film dans une abondante liste. Autant d'expériences à vivre pour découvrir de l'intérieur les produits Procopi. Le film de démonstration de la pompe à chaleur Climixel a été présenté en exclusivité internationale, lors des journées Portes Ouvertes du magasin Debernardi Piscines, le 31 mars 2016 près de Lyon. Il a remporté un énorme succès auprès des clients particuliers du magasin.



1968  
Ivan Sutherland  
l'épée de Damoclès



1994  
VFXI



1995 Virtual Boy (Nintendo)



1995 I glasses (Virtual I-O)



Aujourd'hui  
HTC



Aujourd'hui  
ARCHOS

## Procopi est souvent précurseur. Pourquoi ?

Nous voulons toujours offrir aux pisciniers le meilleur, en matière de marketing, comme en matière de produits. C'est une de nos qualités distinctives. Nous avons ainsi été le premier industriel français à lancer, au plan mondial, une pompe à chaleur pour piscine utilisant les technologies Power Inverter et Zubadan. Le fruit d'une collaboration avec Mitsubishi Electric, qui a vendu des millions d'exemplaires de pompes à chaleur domestiques.

## Le piscinier pourra-t-il mettre les films à jour lui-même ?

En effet, s'il dispose d'une borne WiFi, nous piloterons la mise à jour à distance automatiquement sans qu'il ait à intervenir, pour autant que le casque soit allumé. Notre client pourra aussi télécharger tous les nouveaux films sur l'application "Procopi 3D", dans un espace personnel sécurisé.

## Petit appareil, grandes sensations

## Quand le dispositif sera-t-il à la disposition de vos clients ?

Le lancement est prévu pour le mois d'avril, avec un accès prioritaire aux vingt-cinq premiers clients ayant rejoint l'univers Climixel, et qui en

auront fait la demande. Les conditions d'attribution de la PLV interactive Climixel sont liées à l'engagement de nos clients dans l'un des cinq Univers de marques Procopi. Cette innovation rendra les magasins de nos clients plus attractifs. Les particuliers voudront vivre l'expérience de la réalité virtuelle. Autant d'occasions de découvrir des produits, de s'informer, et d'acheter.

## Un énorme potentiel commercial à exploiter

## Il y aura-t-il une PLV commune aux cinq univers ?

Le client qui nous rejoint dans l'Univers Climixel, c'est-à-dire qui décide de commercialiser nos pompes à chaleur Climixel, celui-ci peut démarrer avec la PLV interactive universelle Procopi et le film de l'univers Climixel, puis peu à peu ajouter les autres films sur ce support lorsqu'il rejoint les autres Univers de marques Procopi (Delta, Label Bleu, Aquareva et Thalao). Le revendeur disposera d'une seule borne interactive, mais avec cinq, voire dix films, disponibles en libre accès sur la borne.

Pour l'univers Aquareva par exemple, lorsque le piscinier doit expliquer à son client l'intérêt économique de l'optimisation hydraulique, il lui proposera de visionner un film en 3D sur le sujet : beaucoup plus efficace

et agréable qu'un long discours !

## Combien de temps dure un film ?

Pour une expérience ludique et grand public, nous avons opté pour une durée de deux minutes. La réalité virtuelle est en rapide évolution et Samsung réfléchit déjà à des casques avec écran intégré, ce qui réduirait le coût de la PLV. Nous allons proposer également des Cardboards, comme celles vendues au Futuroscope de Poitiers, ou dans d'autres opérations marketing de grandes marques, telles que Volvo, Mini, Asus ou Google. Il s'agit d'un masque en carton permettant de revivre l'expérience : le revendeur, après avoir réalisé un devis pour son client à la suite d'un visionnage 3D, lui offrira un Cardboard pour qu'il revoit le film chez lui, directement sur son smartphone.

## Faut-il impérativement un mobile Samsung ?

Pour l'instant, oui. Par la suite, nous essaierons de l'étendre au monde d'Apple. Un autre gros avantage de notre innovation tient au fait qu'elle est utilisable également par les professionnels qui ne disposent pas de magasin, comme beaucoup de nos clients. Ils pourront se présenter en rendez-vous avec le casque et le téléphone, et exposer nos univers sous forme d'expériences attractives et vendeuses.



Ce nouveau mode de communication est appelé à se développer. À l'origine, c'est un jeune américain, Palmer Luckey, qui a inventé le procédé de l'Oculus Rift en 2012.

Le système réclamait encore un écran d'ordinateur. Avec notre procédé, l'écran est intégré, et on est immergé dans le décor et l'action. Nous avons récemment testé notre PLV auprès de clients : tous l'ont plébiscité ! Ils en ont bien perçu le potentiel économique. Une innovation qui marque une étape décisive dans la commercialisation des équipements pour piscines.

Prochainement chez les pisciniers de l'univers Climixel !

En savoir plus : [marketing@procopi.com](mailto:marketing@procopi.com) ou renseignez-vous auprès de l'équipe commerciale Procopi

## DÉCOUPAGE / STORYBOARD



## Où en sommes-nous de la mini piscine monocoque polyester ?

Dans ce numéro, notre dossier sur la piscine coque polyester ne serait pas complet si nous n'examinions pas également ce concept particulier et de plus en plus d'actualité qu'est la mini piscine, livrée super équipée et mise en place en 3 jours.

Effectivement, terrain petit, parfois aussi budget trop serré pour une grande piscine, mais un désir d'avoir pourtant tout un équipement de confort, ont été à l'origine de ce nouveau marché, qui ne peut que se développer dans l'avenir.

Nous avons visité l'entreprise Dom Composit, leader incontesté de ce concept avec ses mini piscines Pretty Pool et Mini Pool.

**Julien Gonichon, vous êtes, entre autres, responsable de cette gamme au sein de Dom Composit, où en êtes-vous ?**



Julien GONICHON

Vous savez que nous sommes les seuls en Europe à pouvoir produire des coques piscines en acrylique thermoformé, avec une structure renforcée par un polyester stratifié. C'est dans ce cadre de fabrication que nous avons créé il y a 4 ans les mini piscines Pretty Pool et Mini Pool.

Les entreprises de piscine ont mis du temps à mesurer l'intérêt d'un tel produit dans le développement de leur chiffre d'affaires et à répondre à cette demande

de piscines moins grandes et d'un budget raisonnable pour le client.

Ce concept est un compromis entre la piscine et le spa avec un équipement très complet.

**Le plus :** grâce à cette petite dimension, une surface de moins de 10 m<sup>2</sup>, la déclaration préalable de travaux n'est plus nécessaire.



Mini piscine Pretty Pool après thermoformage

**Pour cette nouvelle année 2016, qu'en est-il ?**

Après le succès connu par la mini piscine PRETTY POOL, de 4,25 X 2,15 m, nous avons choisi de décliner ce modèle en version de 6 m de long. Présentée lors du salon de Cologne, la « **PRETTY POOL 6 mètres** » est commercialisée depuis le 1<sup>er</sup> mars 2016.

Entrant dans la catégorie des couloirs de nage, celle-ci est équipée d'une double nage à contre-courant, de la balnéothérapie, d'une filtration intégrée et d'une gestion électronique, tout comme son modèle XXS.

Tout comme l'ensemble de la gamme, cette piscine en coque entièrement acrylique, est assemblée et testée en usine, permettant un gain de temps en matière de pose, ainsi qu'une mise en œuvre aisée sur site. Des atouts qui font déjà son succès !

La première PRETTY POOL 6 vient d'être installée par un distributeur du Vaucluse (**Ndlr : photos à paraître dans une prochaine édition du Spécial PROS**).

De son côté la **PRETTY POOL XXS** continue de séduire les clients, de par sa surface restreinte (inférieure à 10 m<sup>2</sup>), évitant la déclaration préalable de travaux ainsi qu'un alourdissement de fiscalité, et permettant baignade et massages tout comme les plus grands bassins.

Tandis que pour sa part, la **MINI POOL**, de 4,25 x 2,15 m également, s'est refaite une beauté, entièrement relookée avec son escalier et son bloc filtrant intégré.



Voici une Pretty Pool de 4,25 m x 2,15 m (et fond 1,30 m) arrivant toute équipée « par le toit » du client, à cause d'un accès difficile. Sa mise en place a été très rapide (2 jours). Elle arrive toute prête, suréquipée (et testée en usine) avec : filtre à cartouche et pompe, chauffage 3 kW (volume d'eau 11 m<sup>3</sup>), gestion électronique, balnéo et nage à contre-courant.

2016 est pour Dom Composit une année importante puisque nous fêtons cette année nos 30 ans d'existence. Et pour l'occasion, nous nous sommes lancé comme défi de présenter une nouveauté tous les 3 mois !

Début mai 2016, une **version de la MINI POOL de 6 mètres de long** sera également commercialisée, toujours avec le même équipement de filtration, intégralement monté en usine.

D'ailleurs, lors du prochain Salon de la Piscine de Lyon, du 15 au 18 novembre, la société a prévu de marquer cet évènement.



*PRETTY POOL 6 mètres grise*



*Stand Dom Composit sur le salon aquanale à Cologne*



*PRETTY POOL 6 mètres en expo sur salon*

[info@domcomposit.com](mailto:info@domcomposit.com)  
[www.domcomposit.com](http://www.domcomposit.com)

## Le réseau Bel'O se réunit en Provence

Le réseau Bel'O s'est réuni le 15 janvier dernier, comme chaque année, afin de préparer la saison à venir pour les 8 enseignes qui le composent actuellement. C'est dans un cadre typiquement provençal, au sein du Domaine & Cie d'Aix-Les-Milles (13), que les membres du réseau de



professionnels dédiés à la piscine, au bien-être et à l'arrosage, se sont retrouvés pour échanger.

A cette occasion, les dirigeants, David Fanciullo et Etienne Gery, avaient préparé

un programme d'interventions enrichissantes, de la part de quelques-uns de leurs partenaires, tels que Zodiac et Aqualux. Ces derniers ont présenté leurs gammes de produits, ainsi que leurs nouveautés pour 2016.

Les membres du réseau ont aussi accueilli chaleureusement le tout nouvel adhérent : IRRI 66, situé à Soler (66).

A l'issue de ce séminaire, tous les membres Bel'O sont repartis motivés et prêts pour une nouvelle saison !

[contact@bel-o-piscine-jardin.com](mailto:contact@bel-o-piscine-jardin.com)  
[www.bel-o-piscine-jardin.com](http://www.bel-o-piscine-jardin.com)

## ECOSWIM laisse place à...

Le produit de traitement pour piscine à l'oxygène actif ECOSWIM n'est plus...

Rassurez-vous, son fabricant, EOTEC, nous promet encore mieux sur le marché d'ici la fin de cette année ! En effet, son service Recherche & Développement, encadré par le Docteur BOUKARI (diplômé d'un double Doctorat, en Physique Chimie de l'environnement et en Mécanique des fluides), et épaulé par un partenariat avec l'Institut des Ingénieurs, ICAM, annonce avoir validé et approuvé



le fonctionnement et l'efficacité de son futur produit de traitement pour piscines à l'oxygène actif !

Sûr du retentissant succès du lancement de son nouveau-né

sur le marché, le fabricant a déposé pour ce produit un brevet auprès de l'Institut National de la Propriété Intellectuelle. Il affirme en effet que ce traitement sera tout simplement « révolutionnaire » !

Nous avons hâte d'en savoir plus...

Rendez-vous fin 2016 pour le découvrir ensemble !

[eotec@eotec.fr](mailto:eotec@eotec.fr) / [www.eotec.fr](http://www.eotec.fr)

## Les piscines Ibiza en séminaire en février

Les 26 et 27 février derniers, Piscines IBIZA réunissait à Lyon l'ensemble de ses concessionnaires et les cadres dirigeants de la société, afin d'échanger sur le bilan de l'année écoulée et préparer la saison 2016.

De nombreux sujets ont été abordés durant ces deux jours. Mathieu Combes, le PDG, a rappelé au préalable le rôle des diverses personnes qui structurent la société, de la fabrication, au SAV, en passant par les livraisons. Fabrice Berthomieux, Gestionnaire des achats, a présenté et développé le contenu du catalogue 2016-2017 ; Fabrice Jegou (Spa World Pool Innovation), les spas Ibiza, leurs caractéristiques, ainsi que le traitement spécifique de l'eau et Jean-Marc Panis, Responsable du traitement de l'eau chez Fluidra, a apporté plusieurs informations importantes. En effet, chez Fluidra, les produits, en l'occurrence la gamme Starpool, sont non comburants, ce qui



Mathieu COMBES

représente un plus important pour le stockage. Il a aussi présenté les directives biocides, pour les produits soumis à la réglementation, ainsi que l'appareil d'analyse de l'eau doté d'un logiciel très performant.

Quant à Bernard Hamouth, l'animateur du réseau Piscines Ibiza, il est intervenu sur le thème de la conception d'un point de vente. A cette occasion, Arnaud Fernet, concessionnaire dans le Nord, a présenté son implantation récente, composée d'un magasin de 290 m<sup>2</sup>, de 1 500 m<sup>2</sup> d'exposition extérieure et de 500 m<sup>2</sup> de parking, un ensemble qui lui a permis de développer son activité avec succès. En fin de première journée, les trophées ont été remis aux concessionnaires, en reconnaissance de leurs performances.

Durant ces deux journées, le réseau et son encadrement ont montré une dynamique indiscutable, du positif en permanence, ainsi qu'un lien très amical entre tous les partenaires. De l'optimisme pour la nouvelle saison 2016 !



Sandra TORRES, assistante commerciale Secteur Est, au cours de son exposé



Fabrice BERTHOMIEUX présente le catalogue 2016



Bernard HAMOUTH traite de « l'avenir du piscinier avec son point de vente »



Jean-Marc PANIS, Fluidra, responsable traitement de l'eau



Fabrice JEGOU, Spas Ibiza

### La gamme des PISCINES IBIZA

Plus de 30 modèles aux formes et dimensions exclusives et variées, de 4,14 m à 11 m de long, sont proposés. Certains bassins disposent aussi d'une option volet roulant. Pour répondre rapidement à la livraison de ses piscines à travers la France et les pays voisins, Piscines Ibiza dispose d'un imposant parc roulant, composé de 10 camions équipés de grues de 13 m de portée, et de 20 remorques.



Une partie de l'équipe du siège des PISCINES IBIZA



Les partenaires PISCINES IBIZA en séance de travail

### Qui sont les Piscines Ibiza ?

C'est en 1987 que la marque Piscines Ibiza fut créée par Norbert Combes. Au sein de l'entreprise de BTP familiale. Aujourd'hui, la 3<sup>e</sup> génération, avec Mathieu Combes le Directeur Général, perpétue les activités liées aux métiers de la piscine, démarrées depuis plus de 30 ans.



La remise des trophées, ici Arnaud FERNET (Amiens)

Les différents secteurs d'activités d'Ibiza, telles que la fabrication de coques polyester et la distribution renforcée par les magasins (sous l'enseigne Piscines Ibiza), continuent à se développer.

Deux usines concourent à la production nationale de ces Piscines réputées.

La première implantation a été réalisée près de Perpignan (à Pia), où se situe également le siège de l'entreprise. En 2006 était inaugurée la seconde usine Ibiza, à Argenton-sur-Creuse, dans l'Indre. Là, la coque polyester stratifiée

est fabriquée selon un procédé révolutionnaire, à partir de robots, où la main d'œuvre n'intervient que pour assurer un débouillage manuel durant la projection simultanée de résine polyester et de fibre de verre.

La Piscine Ibiza est autoportante, grâce à différents systèmes de renforts, tels que Modupac et Pyramide, brevetés, conférant à la piscine robustesse et longévité.

La rigueur et le process de fabrication exclusif permettent aux Piscines Ibiza de bénéficier d'une garantie décennale par capitalisation R.C, ainsi qu'une garantie décennale installateur.

Chaque concessionnaire et poseur reçoit une formation spécifique. Aujourd'hui, les Piscines Ibiza constituent un réseau de 80 concessionnaires.



Le trophée PISCINES IBIZA

[contact@piscines-ibiza.fr](mailto:contact@piscines-ibiza.fr)  
[www.piscines-ibiza.com](http://www.piscines-ibiza.com)

### Nouveau Directeur des Ventes France hth®

Afin d'assurer le développement commercial de ses produits de traitement de l'eau pour piscines et pour spas, la société ARCH WATER PRODUCTS France, filiale du groupe suisse LONZA, a confié à **Pierre BLONDEL** la responsabilité de la Direction des Ventes FRANCE.

Après de multiples expériences comme Responsable des Comptes Clés et Directeur des Ventes, dans différents domaines d'activité (cycles, bougies..), Pierre BLONDEL a pris ses fonctions

le 22 février, sous la responsabilité de Cyrille MAYOLLE, Directeur Europe, et sera basé à Amboise (37).

[amboisecommercialfrance@lonza.com](mailto:amboisecommercialfrance@lonza.com) / [hthpiscine.fr](http://hthpiscine.fr)



Pierre BLONDEL et Cyrille MAYOLLE

**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 Cavaillon France  
Tél. : 04 90 06 04 98 / Fax : 04 90 06 05 42  
[poolconsult2@gmail.com](mailto:poolconsult2@gmail.com)

## Nouveaux locaux Valimport : + de stock /+ de réactivité

*Valimport s'est installé, presque jour pour jour, 20 ans après sa création dans de nouveaux locaux abritant bâtiments administratifs et entrepôts. L'objectif : renforcer encore sa capacité de stockage et sa vélocité logistique !*

Avec ces locaux plus spacieux, situés dans la zone industrielle les Platanes à Camblanes et Meynac (33), Valimport se donne les moyens de répondre à des exigences logistiques toujours croissantes. A cette occasion, un poste de responsable logistique a d'ailleurs été créé et un nouveau collaborateur est venu renforcer l'équipe pour encore plus d'efficacité. Ce déménagement a également permis d'offrir un nouveau cadre, mieux adapté aux nouvelles nécessités de travail des services administratifs, commerciaux et techniques. La nouvelle structure, qui s'étend sur 2 000 m<sup>2</sup> bâti, est également préparée et dimensionnée pour assumer les années de développement à venir. Bref, avec cette organisation Valimport poursuit son objectif : être au plus près des attentes et des besoins de l'installateur, tout en satisfaisant au mieux le client final !



*Bâtiments administratifs et logistiques regroupés  
Zone Industrielle les Platanes - 33360 Camblanes et Meynac*



*Matthieu KINTSALIMALI au commande du Fenwick*



*Philippe FERRAND et Laurence de PASSEMAR*



*Denis ESQUIROL*



*Jacques CESSATEUR*



*Valérie AUDEBERT*

### Côté installateurs : besoins et attentes satisfaits !

Laurence et Lionel de Passemar, dignes successeurs d'Edouard de Passemar, créateur de Valimport en 1995, souhaitent perpétuer la tradition de l'entreprise en apportant à la fois des équipements sélectionnés et des services associés, avant et après vente. Explications.

- **L'offre exclusive de matériels fiables** permet au professionnel d'installer... et de ne pas y revenir ! Le cahier des charges des appareils impose une liste de composants stable choisis pour leur robustesse et leur durabilité. Ils sont réutilisés à chaque fois que possible dans tous les modèles y compris les nouveautés.
- **L'ensemble d'équipements périphériques** facilite l'installation et met en valeur le savoir faire de l'installateur. Valimport met à disposition des supports amortisseurs, des dalles préfabriquées évitant la double intervention sur le chantier, des coffrets courbe D, etc.
- **Le matériel est disponible** à tout moment, en particulier dans les périodes de pointe accentuées par la saisonnalité du métier. Valimport maintient en permanence un stock correspondant à six mois d'activité sur toutes les références présentes au catalogue, même les plus grosses puissances.
- **Les interlocuteurs sont réactifs et compétents.** La connaissance profonde des spécialités est du ressort du fournisseur. Une équipe de commerciaux, animée par Philippe Ferrand et formée à nos produits visite les installateurs. Elle est épaulée par un interlocuteur technique pour chacune de nos spécialités : électrolyseurs, pompes à chaleur et depuis deux ans déshumidificateurs.

- **L'accompagnement est effectif dès le projet.** Pour toutes les installations chauffage de l'eau le nécessitant et pour toutes les installations de déshumidification sans exception, un interlocuteur technique est à disposition pour une étude préalable.

- **Le SAV est ultra réactif,** facile et préoccupé de la satisfaction rapide du client final. En effet, avec un matériel technique, la panne n'est jamais exclue. Qu'elle soit due à une mauvaise utilisation de la machine, à la défaillance d'un composant



ou de la mise en œuvre, elle n'est jamais marquante, si elle est rare et rapidement résolue. Valimport s'attache à utiliser aussi souvent que possible les mêmes composants dans ses PAC et électrolyseurs pour avoir une liste de pièces détachées courte. Cela facilite la gestion du stock, les interventions des installateurs et évite les longues recherches ou les erreurs d'envoi. Le J+1 n'est jamais dépassé pour les envois de pièces et l'envoi se fait souvent le jour même tant qu'il reste un service d'expédition opérationnel. Le diagnostic se fait au téléphone avec un opérateur hors-pair... capable de démonter une machine par téléphone !

● **La distribution professionnelle** permet à l'installateur de trouver la juste rémunération de son service. Valimport a fait le choix de ne travailler qu'avec les installateurs professionnels. Pourquoi ? Parce que seule l'installation conforme du matériel assure de la satisfaction du client final. Résultat : la communication est clairement orientée vers les professionnels. Pour faciliter la prescription du matériel de PLV (Roll up, matériel d'expo) est mis à disposition et un accès facile à la documentation commerciale et technique est assuré !

**Côté utilisateurs : tranquillité et confiance assurées**

● **Avec une eau saine** grâce à la gamme d'électrolyseurs Aquasel.

La robustesse des cellules et l'exceptionnelle qualité de leur revêtement permettent un fonctionnement de 3 à 36 grammes de sel par litre d'eau (donc même en eau de mer). Dans les mêmes conditions de fonctionnement, le Goa E est caractérisé par l'une des plus petites cellules et un très petit coffret facilitant l'intégration de l'électrolyseur aux locaux techniques les plus exigus. C'est grâce à une particularité du revêtement, que le Goa Fresh Water est l'un des seuls électrolyseurs à pouvoir fonctionner avec seulement 1,4 gramme de sel par litre amenuisant à l'extrême les cas de corrosion rencontrés en présence de sel.

● **Avec température confortable** garantie par la gamme de pompes à chaleur avec ou sans inversion de cycle allant de 3 kW à 90 kW. Silencieuses, discrètes et robustes, ces PAC sont adaptées à toutes les installations privées ou collectives.

● **Avec une ambiance idéalement déshumidifiée** du fait des déshumidificateurs pour les spas et les piscines couvertes jusqu'à 120 m<sup>2</sup> de surface de plan d'eau. En version consoles, encastrés ou gainables, ils utilisent tous le R-410A et bénéficient du label « Ozone Friendly ». Les centrales gainables sont remarquables par leur ventilateur turbine offrant de vraies pressions d'air jusqu'à 200 PA. Leur encombrement est réduit et offre la possibilité de travailler en gaines plates.

**SAV ultra-rapide =  
satisfaction à 100 % pour le pro et le client**

Le professionnel appelle tout d'abord son interlocuteur technique sur les lieux de l'installation (en cas de nécessité, un diagnostic sera effectué par téléphone). S'il s'agit d'une pièce facile à remplacer elle sera immédiatement expédiée sinon, durant le temps de la garantie, une nouvelle machine sera expédiée pour que l'utilisateur reste le moins de temps possible sans service.

[valimport@valimport.com](mailto:valimport@valimport.com) / [www.valimport.com](http://www.valimport.com)

valimport



**POMPES À CHALEUR  
circuit professionnel**



- De 3kW à 90 kW
- Dès -5°C
- Échangeur garanti 5 ans
- Commande déportée

- Vente exclusive chez les PROS
- Plus de 2500 PAC en stock
- Expédition en 24h

[info@valimport.com](mailto:info@valimport.com)  
[www.valimport.com](http://www.valimport.com) 05 56 21 99 87

## 3 Nouvelles agences Fluidra Commercial en libre-service

Devant le succès que connaissent ses agences en libre-service auprès des professionnels, **FLUIDRA Commercial** continue ce renforcement sur le terrain, avec l'inauguration au mois de mars de 3 nouvelles agences présentant le même mode de fonctionnement.

Après l'ouverture le 3 mars de l'agence de Gémenos (13), ce fut au tour de la structure en libre-service de Bénésse-Mareme (40), située près de Bayonne, d'être inaugurée le 17 mars en présence de Stéphane FIGUEROA, Directeur Général de FLUIDRA France, de la Direction Commerciale et de l'équipe de l'agence. Pour assister à cet événement, une quarantaine de clients et fournisseurs avaient fait le déplacement. Cette structure cible quelques 300 clients et prospects du secteur, rattachés jusqu'alors à l'agence de Mérignac (33). Deux collaborateurs, en poste dans l'agence de Mérignac, sont venus rejoindre l'effectif, en tant que Chef d'Agence (Nicolas Buffart) et technico-commercial (Sébastien Romain).

L'agence d'Aix-en-Provence sera quant à elle

inaugurée le 30 mars, en présence de plusieurs représentants de la direction de Sabadell.

L'entreprise entend par ces nouvelles structures en libre-service offrir une réelle proximité, ainsi qu'une meilleure qualité de service à ses clients et prospects, pour soutenir le développement de leur activité.

A travers ces emplacements **faciles d'accès et stratégiques**, les professionnels peuvent bénéficier de l'écoute, des conseils et de la disponibilité de l'équipe, ainsi que d'un **stock permanent**, répondant à leurs besoins immédiats.

Ces ouvertures portent à 8, le nombre des agences FLUIDRA Commercial en libre-service réparties dans le Sud-Est et le Sud-Ouest de la France.



Agence à Gémenos



Equipe Fluidra Commercial de Bénésse-Mareme

[marketing@fluidra.fr](mailto:marketing@fluidra.fr) / [pro.fluidra.fr](http://pro.fluidra.fr)

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](http://www.piscinespa.com)



Inscrivez-vous  
à la Newsletter !

## Deux nouvelles usines pour les piscines coques polyester de Léa Composites



Le groupe Léa Composites annonce l'acquisition de deux nouvelles usines de fabrication de piscines coques polyester dans le sud-ouest et le nord-ouest de la France. Ses structures de production et ses capacités de livraison se voient ainsi renforcées, portant à 7 le total de ses usines.

En plus de ses 7 usines de production, le Groupe, qui détient la marque Alliance Piscines, dispose désormais de 28 camions-grues, répartis idéalement pour assurer les livraisons sur tout

le territoire français et les pays limitrophes, 20 hectares de parcs de stockage, 23 000 m<sup>2</sup> de surface de bâtiments, 500 moules de piscines, et compte 175 salariés.

Cette opération s'inscrit dans la logique de professionnalisation, initiée depuis quelques années sur tous les segments de l'offre du secteur de la piscine privée à usage familial. Le groupe Léa Composites devient ainsi le premier fabricant et distributeur de piscines coques polyester en Europe, notamment grâce à sa collaboration avec des leaders à vocation européenne.

Les engagements du Groupe, prouvés depuis 22 ans via la marque Alliance Piscines demeurent de :

- Concevoir des gammes de piscines coques polyester répondant aux diverses attentes des consommateurs;
- Développer la notoriété nationale de marques de piscines au marketing différencié. Chaque marque s'appuie localement sur des réseaux de distribution exclusifs, composés de pisciniers professionnels, au travers d'une relation équilibrée et des partenariats à valeur ajoutée.

La solidité du Groupe s'est confirmée par l'obtention d'une cotation « Banque de France 3+ », garantissant sa forte solidité financière à moyen terme. Elle atteste la cohérence de sa stratégie et les moyens du Groupe à assumer ses ambitions de développement, incarnées par son fondateur Daniel ROMAN.



Usine de La Gravelle (53)



Usine de Saint Loup (82)

[info@piscinesprestigepolyester.com](mailto:info@piscinesprestigepolyester.com)  
[piscinesprestigepolyester.com](http://piscinesprestigepolyester.com)

valimport



## ELECTROLYSE du sel



- De 1,4gr à 36gr de sel par litre
- Inversion de polarité réglable
- Asservissement au volet
- Cellule transparente

- Vente exclusive chez les PROS
- Expédition en 24h

[info@valimport.com](mailto:info@valimport.com)  
[www.valimport.com](http://www.valimport.com) 05 56 21 99 87

## Le riche programme des Journées Pros de PROCOPI

Les 11 Journées Professionnelles PROCOPI se sont déroulées entre le 20 janvier et le 10 février dans plusieurs villes en France. **Plus de 850 professionnels** ont répondu présents pour assister à ces traditionnelles rencontres réunissant responsables de l'entreprise et clients professionnels.



*Jocelyn BOURGEOIS  
Président du Groupe  
Procopi*



*Jean-Marc LATREILLE  
Fondateur du Groupe Procopi  
Président de Chambre au Tribunal  
de Commerce de Marseille*



*Christophe DURAND  
Directeur Marketing  
& Communication*



*Eric GUIMBERT  
Directeur du Pôle  
Technique*

### Différents thèmes d'actualité étaient au programme :

- **La chimie de l'eau**, avec Eric GUIMBERT : « Break Point » préalables à l'électrolyse de l'eau salée et à la régulations du chlore pH – Réglementation biocide.

- **L'aspect juridique**, présenté par Jean-Marc LATREILLE : la responsabilité de l'installateur (rénovation, garantie décennale).

- **Les couvertures automatiques**, présentées par Eric GUIMBERT : Revodeck, Evodeck et les solutions globales proposées par PROCOPI.

- La présentation du **catalogue 2016** et ses nouveautés produits/services, avec Jocelyn BOURGEOIS et Christophe DURAND : Filtre RTM 500 Side et Top ; Pompe Badu Easy Fit ; Revêtement d'étanchéité Superliner V2F ; Couverture automatique Revodeck et Evodeck ; Couverture d'hiver de sécurité CHG-1300 ; Couverture d'été Energy Guard ; Pompe à Chaleur Fairland Inverter Plus ; Déshumidificateurs Gainables et encastrables Climixel by Thereco, nouvelles gammes d'accessoires Label Bleu; ...

- **Les revêtements d'étanchéité**, animés par Jocelyn BOURGEOIS : les garanties des liners et des membranes armées.

- **Spas, hammams**, avec Christophe DURAND : la gamme Thalao et ses équipements.



*Journée du Mas d'Artigny à St Paul-de-Vence (06)*

- **La déshumidification**, présentée par Eric GUIMBERT : Présentation de la nouvelle gamme Climixel by Thereco, gainable et encastrable (voir notre article dans ce numéro). Etudes de dimensionnement de déshumidification, plans de gainage et optimisation aéraulique.

La journée a rencontré un franc succès auprès des clients participants, appréciant débats et conférences, qui leur ont permis d'approfondir leurs connaissances techniques et commerciales.

Les présentations des différents thèmes abordés sont disponibles dans l'espace professionnel sur le site [www.procopi.com](http://www.procopi.com).



## Unibéo : le réseau fait pour vous, les indépendants

*Avec un procédé de fabrication de piscine qui a fait ses preuves et une conception du réseau qui associe liberté, respect et services, Unibéo ne cesse de gagner des adhérents. Benoît Queirel, son fondateur, nous fait partager les secrets de cette réussite.*

### Rappelez nous rapidement quels sont les procédés de construction des piscines Unibéo.

**Benoît Queirel** - Il s'agit de bassins en béton armé pouvant être réalisés avec coffrage récupérable ou perdu, sachant que cette dernière catégorie représente 80 % de nos ventes. Le procédé et la fabrication sont 100 % français. Notre site de production, basé à Troyes, nous permet d'assurer la création complète d'un bassin en une semaine seulement.



*25 ans d'expérience dans le monde de la piscine pour Benoît Queirel (fils de Joël Queirel fondateur de Magiline) qui a baigné dans la piscine depuis sa plus tendre enfance.*

Pratiquement, la structure à coffrage perdu présente une hauteur de 1,20 m, 1,50 m ou sur-mesure. Elle est autoportante, sans besoin de jambes de force. Les pièces à sceller sont pré-installées en usine, le profil aluminium d'accrochage liner est intégré et le ferrailage de la structure est inclus. Le liner, quant à lui, est réalisé sur-mesure, à l'usine.

Le procédé permet de se contenter d'un faible terrassement (40 cm par rapport aux côtés du bassin intérieur) et d'une consommation de béton restreinte (135 l/ml pour les structures de 1,20 m de haut et 175 l/ml pour les structures de 1,50 m).

La force de cette structure industrialisée est de pouvoir se plier aux exigences du sur-mesure, avec les qualités du béton armé tout en étant disponible à un prix très attractif pour la clientèle. Elle est proposée par nos adhérents en version prête à plonger (dans 80 % des cas), même si la version kit reste parfaitement adaptée à la vente en raison de sa facilité de mise en œuvre. En effet, le montage de la structure 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.

Il faut enfin signaler que le système est breveté, conforme aux normes BAEL et offre une garantie décennale fabricant de 10 ans.



*Aujourd'hui, 50 % des piscines Unibéo sont réalisées avec le modèle Ikéone. Il s'agit d'un bassin familial à double fond plat de 1,20 et 1,50 m de profondeur.*

### Quelles sont les valeurs d'Unibéo ?

**Benoît Queirel** - Pour l'équipement de nos piscines, nous avons pour principe d'avoir un partenariat fort et durable avec les meilleurs fournisseurs. Pour nos volets par exemple, c'est Maytronics qui nous accompagne. Le lien de confiance avec eux est pour nous indispensable.

Pour notre réseau, notre objectif est simple : avoir des adhérents qui sont des vrais professionnels de la piscine. Bien sûr, cela n'exclut pas

l'adhérent pour l'accompagner et l'aider, mais en lui laissant toute son indépendance. Nous mettons également à la disposition de tous les adhérents un ensemble de services (administration des ventes, plans en 3D, kit marketing, etc.) pouvant être choisis à la carte.

Le lien qui nous unit est souple, sans contrat ni contrainte, afin de profiter du meilleur et de permettre un développement satisfaisant de l'entreprise.



*Une technique industrielle capable de réaliser du sur-mesure.*

une formation initiale puis un premier suivi de A à Z lors de la première construction, du projet jusqu'à la mise en route en passant par le suivi de chantier. Par la suite, notre adhérent peut toujours faire appel à notre bureau d'études intégré ou à nos techniciens itinérants en cas de difficulté, de doute sur une réalisation et plus généralement pour toute aide technique. Notre Bureau d'études par exemple répond à toutes les demandes de projets et calcule, de la façon la plus juste, l'apport nécessaire en béton armé. En réalité, nous restons toujours à la disposition de

### Vos objectifs pour l'avenir ?

**Benoît Queirel** - Depuis la création d'Unibéo, en avril 2010, nous n'avons pas cessé d'étendre le réseau pour compter aujourd'hui plus de 40 adhérents. 6 nouvelles entrées ont eu lieu en ce début d'année et nous sommes sur le point d'accueillir encore 4 nouveaux adhérents. Notre équipe de 8 personnes reste à leur service pour développer ce produit exclusif et bénéficier de fournisseurs premium à prix préférentiel. What else ?

## L'expertise en hygrométrie appliquée à la déshumidification des piscines

La société REXAIR capitalise 45 ans d'expérience dans la maîtrise et le développement de produits liés à la déshumidification, l'humidification, la déshydratation et la purification de l'air, appliqués à diverses industries. Dans le secteur de la piscine, son savoir-faire en hygrométrie lui permet de proposer une large gamme de déshumidificateurs, pompes à chaleur, échangeurs et réchauffeurs de piscine.

Son activité internationale sur le marché de la piscine ne cesse de croître, couvrant son chiffre d'affaires actuel pour moitié.

L'entreprise a été créée en 1968, et, après diverses étapes d'évolution, s'est vue rachetée au groupe Johnson Controls en 2010 par ses 2 dirigeants associés, Stéphane COIGNET et Fabrice LE ROUX.

Installée depuis peu à Domont, en Ile-de-France (95), Rexair compte aujourd'hui 15 employés, répartis

entre un service commercial, un service Innovation, un service Export et un service technique.

Le site du Val d'Oise comprend les bureaux (bâtiment HQE, RT 2012...), ainsi qu'un atelier de stockage de 1 100 m<sup>2</sup>, dont l'agrandissement est prévu pour cette fin d'année. Ce site est dédié à l'assemblage des appareils, leur stockage, promotion, commercialisation, étude, au service et à l'innovation.

Elle possède une deuxième société en Belgique, son site historique de



Fabrice LE ROUX  
et Stéphane COIGNET

production dédié à la fabrication des grosses pièces de déshumidification et employant 8 personnes.

Rexair exporte ses produits vers l'Italie, la Suisse, la Belgique, l'Espagne, la Tunisie et le Maroc.



Centrale de déshumidification



Déshumidificateur encastrable

### La gamme Piscine

L'entreprise bénéficie d'une renommée internationale concernant la fiabilité de ses déshumidificateurs, fabriqués et montés en Europe, sans sous-traitance. En effet, l'ensemble de ses appareils sont montés et démontés en interne. La profondeur de la gamme qu'elle propose lui permet de couvrir les demandes du marché, appuyée par un service « Innovation » pour les projets sur mesure.

Rexair propose des gammes de :

- **Déshumidificateurs pour piscines, spas, et locaux humides** de diverses capacités, en versions T (mural), W (encastrable), K (gainable), dotés d'une ventilation silencieuse avec roue à aubes incurvées carrossées. Ils sont équipés d'un condensateur en cuivre avec ailettes en aluminium revêtues de laque époxy, disposent d'un détendeur thermostatique avec égalisation de pressions, d'une commande électronique avec sécurité HP, BP et thermique compresseur et ventilateur, d'un filtre à poussière plat à aspiration EU2. Fonction dégivrage à partir de 3°C-10°C (selon modèle) incorporée. La carrosserie est en panneaux zincor résistants et recouverte de peinture époxy.

- **Pompes à chaleur**, comprenant un modèle réversible pour de petites puissances, de 5 à 26 kW, avec échangeur en titane, dégivrage par inversion de cycle, affichage et programmation digitale.
- Pour les grosses puissances, la gamme de **pompes à chaleur R'PAC, en triphasé**, offre des puissances de 50 à 135 kW, idéales pour les campings, hôtels, bassins collectifs de résidences... Pourvues d'un échangeur en titane, elles sont réversibles, équipées d'un compresseur Scroll, affichent un rendement élevé, avec niveau sonore faible (< 65 db (A)) et opèrent jusqu'à -5°C.
- **Echangeurs tubulaires**, équipés d'un serpentín en titane à surface étendue et offrant des puissances de 25 à 90 kW.
- **Réchauffeurs** offrant 9 puissances de 2 à 24 kW, pourvus d'éléments chauffants en titane ou acier inoxydable, d'une régulation électronique ou mécanique et disponibles en triphasé à partir de 6 kW. Diamètre raccord hydraulique : 50 mm.



Déshumidificateur mural



Déshumidificateur gainable

## Sa politique commerciale

Au cours de sa longue expérience, Rexair a acquis des process fiables en termes de respect des délais et de SAV, assistant ses clients dans la mise en route optimisée des appareils et le suivi de garantie.

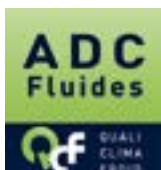
Ses équipes commerciales, présentes sur tout le territoire, sont formées à l'ensemble des gammes de produits de déshumidification, et sont totalement autonomes dans leur prise de décision, pour garantir une réactivité optimale face aux besoins des clients.

Afin de demeurer l'interlocuteur privilégié entre le produit et les attentes de ses partenaires, l'entreprise dispense également des formations en interne ou chez ses clients.

## Ses valeurs

Rexair est devenue une référence dans le domaine de l'hygrométrie, grâce à son habilitation à la manipulation des fluides. Elle assure à ses clients la parfaite traçabilité de tous les mouvements de fluides, attestée par un rapport annuel et des contrôles réguliers.

L'entreprise met en avant des valeurs de fiabilité, innovation, réactivité, esprit d'équipe et respect de l'environnement. Celles-ci lui ont permis de développer des liens durables avec ses différents partenaires.



Exemple d'installation de déshumidification

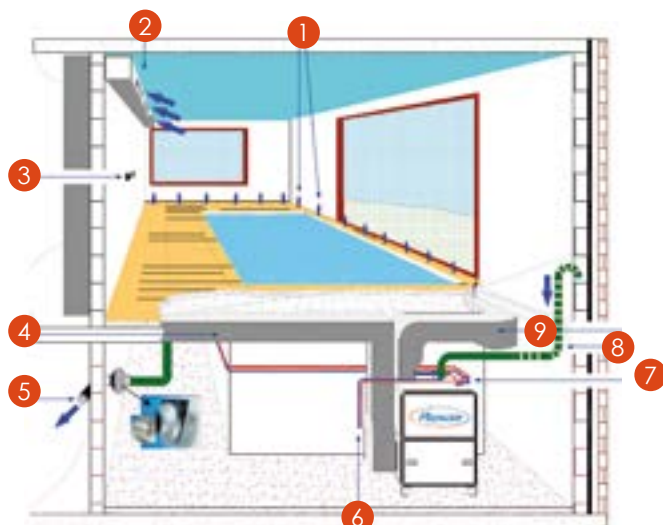


Schéma déshumidification Rexair

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| 1 - Grilles de soufflage   | 6 - Alimentation condenseur sur eau pour ambiance surchauffée |
| 2 - Grille de reprise      | 7 - Alimentation batterie eau chaude                          |
| 3 - Régulation             | 8 - Air neuf  |
| 4 - Gaine de reprise d'air | 9 - Gaine de soufflage  |
| 5 - Air vicié              |   |

rexair.france@rexair.fr / www.rexair.fr



45 ans d'expérience  
au service de votre bassin

### DÉSHUMIDIFICATEURS



Installations : en ambiance - encastrable - gainable

Parce que chaque bassin est unique,  
nous vous proposons des solutions sur-mesure

### POMPES À CHALEUR



Économique - Performante - Écologique - Compacte - Silencieuse



www.rexair.fr

Tél. : 01 34 04 19 19 - Fax : 01 34 04 19 20

Email : rexair.france@rexair.fr

5, rue des Boisseliers - 95330 Domont

## Le Tour de France APF – 3<sup>e</sup> round

Pour la troisième année consécutive, la société APF a pris la route, du 26 janvier au 11 février dernier, à la rencontre des professionnels pisciniers de France et de Belgique pour 11 dates de formations exclusives. Une édition 2016 en étroite collaboration avec ses fournisseurs partenaires, Pentair et Renolit Alkorplan.

Le programme se compose de présentations théoriques et d'ateliers pratiques autour d'un déjeuner aux saveurs locales le tout dans une ambiance conviviale.

L'occasion de découvrir ou redécouvrir la fabrication du liner, des couvertures à barres et couvertures automatiques via des vidéos de fabrication et de présenter les nouveautés 2016 en terme de matériel mais aussi de prestations. C'est ainsi le cas avec APF Services, nouvelle division entièrement dédiée à l'assistance et l'accompagnement des professionnels dans la réalisation de leur chantier et suivi du service après-vente.

Ces sessions ont eu lieu cette année dans toute la France et la Belgique (Dijon, Colmar, Nantes, La Rochelle, Bordeaux, Valence, Fréjus, Toulouse, Bruxelles et Courtrai).

Une formule qui fonctionne puisque plus de 320 pisciniers ont répondu à l'invitation et ont pu bénéficier des conseils et recommandations prodigués par le directeur commercial Yannick Sanchez, et les responsables commerciaux et techniques en charge sur leur secteur.

Parmi les intervenants, ont répondu présents cette année la société Pentair. Une intervention orientée sur les pompes à vitesses variables, produits phares en terme d'économies, une démonstration qui a bluffé l'assistance par son silence. Également les filtres tel que le Triton Lite, nouveauté APF, les pompes à chaleur Ultratemp et les robots Bluefury et Blue rebel.

Grégory Hémon, directeur commercial France chez Renolit Alkorplan, a présenté la gamme PVC armé 150/100<sup>e</sup> et notamment la collection 3D Touch.

### 4 sessions ont particulièrement séduit les pisciniers :

- **Bruxelles** : où Bruno Relmont et son épouse Cecyl ont accueilli les participants dans les nouveaux locaux de la société APB à Tubize. Un show-room d'exception, des bureaux et un entrepôt de stockage de 1000 m<sup>2</sup> permettent de répondre aux besoins et aux attentes des professionnels pisciniers du Bénélux.



Toulouse

- **Eurre (26)** : Toujours prisée, cette session permet aux participants de visiter l'après-midi l'usine de fabrication des couvertures automatiques VR Production, dirigée par Serge Sapet. L'occasion de présenter l'Autofix, système breveté de verrouillage-déverrouillage totalement automatique des couvertures de sécurité ayant reçu le Trophée de l'Innovation au Salon de la Piscine en 2014.

- **Colomiers (31)** : Face à l'engouement en 2015, l'usine Hydro Volets a accueilli cette année 2 sessions de ce Tour de France. Sébastien Millan, responsable de site a fait visiter l'usine et a présenté l'ensemble des étapes de fabrication des couvertures automatiques : découpe des lames, soudures des bouchons, préparation des moteurs... 3 semaines de mobilisation pour la plus grande satisfaction des pisciniers et de l'équipe d'APF en charge de l'organisation.



Tubize (Belgique)



Valence



Toulouse - Hydrovolets

[marketing@apf-france.com](mailto:marketing@apf-france.com) / [www.apf-france.com](http://www.apf-france.com)



## MONDIAL PISCINE réunit son réseau de concessionnaires au Mans



Michel Morin et Laure Manaudou

Plus de 40 concessionnaires ont répondu présents à l'invitation de MONDIAL PISCINE, se réunissant au Mans les 26 et 27 janvier derniers pour vivre deux journées d'échanges, d'ateliers et de conférences.

Laure Manaudou, égérie de la marque de piscines avait fait le déplacement pour participer à ce séminaire annuel.

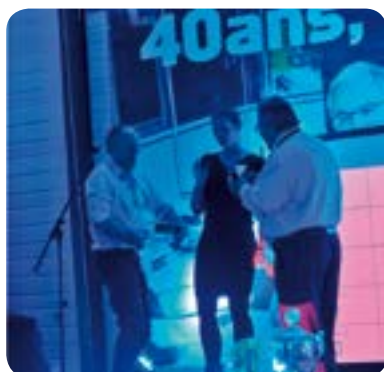


Le programme de ces 2 journées bien remplies comprenait :

- Une présentation de l'activité de Mondial Piscine et des grands axes de sa stratégie pour 2016.
- Des réunions plénières au cours desquelles de nombreux sujets furent abordés.



- La présentation des nouveautés chez Mondial Piscine.



- Des ateliers avec les fournisseurs.
- La présentation des nouveaux outils de communication (site internet, catalogue 2016,...).

Pour Michel Morin, Président de Mondial Piscine :  
« Ce rendez-vous annuel est incontournable. Il permet de mieux appréhender le quotidien de nos concessionnaires, leurs préoccupations, leurs besoins. A l'horizon 2016, notre objectif est de recruter une quinzaine de nouveaux concessionnaires. »

« Pour cela nous devons renforcer notre politique de proximité et accompagner le réseau existant, mais nous devons aussi générer des prospects et donner envie à certains professionnels – pisciniers et paysagistes par exemple - de nous rejoindre » a expliqué François Thoer, nouveau Directeur Commercial & Marketing du réseau Mondial Piscine.

Le séminaire s'est clôturé dans une ambiance très conviviale, qui a permis de renforcer les liens entre les concessionnaires et l'équipe de Mondial Piscine. Laure Manaudou y a également partagé ses expériences de Championne Olympique avec les participants.

Tandis que Michel Morin, entouré de ses proches, a été honoré pour ses 40 ans de carrière à la tête de l'enseigne.

Lors de cette soirée riche en émotions, la traditionnelle remise des Trophées Mondial Piscine a récompensé plusieurs concessionnaires pour leurs performances en 2015.



## APF prend son envol à l'export avec APB (Annonay Productions Benelux)

APF installait récemment sa première filiale hors frontières, choisissant la Belgique comme terre d'élection pour passer à l'offensive « export ». Des locaux de 1 000 m<sup>2</sup>, ainsi qu'un beau showroom composent leurs nouveaux locaux, situés dans la banlieue de Bruxelles, à Saintes (Commune de Tubize), à deux pas de la sortie d'autoroute ! Lors de l'inauguration de l'entreprise, nous avons interviewé Bruno RELMONT et Clément CHAPATON, les dirigeants de l'entreprise.

### Bruno RELMONT, pourquoi avoir choisi de vous installer en Belgique ?

Après avoir réalisé une étude de marché sur la distribution de nos produits en Europe, il est apparu clairement qu'il nous fallait d'abord nous établir au cœur de ce grand marché européen. La Belgique nous a semblée à l'évidence être un bon tremplin pour lancer cette conquête !

Certes, APF a déjà des clients en Belgique, mais le fait d'y être présents va dynamiser les ventes, non seulement de nos fabrications, mais également des différents matériels et produits que nous distribuons et stockons désormais en quantité en Belgique !

Nous avons d'excellents partenaires fournisseurs très réactifs, et, le fait d'être présents sur le territoire belge, avec l'important stock de notre dépôt de Tubize, va, j'en suis certain, accélérer nos ventes et fidéliser nos clients.

### Clément CHAPATON, APB est-elle une structure juridique indépendante ?

Non, APB est une filiale de notre Holding « Platinium pool » à 100 %. Bruno RELMONT, qui, je vous le rappelle, est toujours actionnaire de notre Groupe, a pris la direction de cette nouvelle société belge APB. Il va ainsi continuer à nous faire bénéficier de son expertise au sein du Groupe.

Notre Groupe possède maintenant, avec la nouvelle société, huit sites.

Nous fabriquons des liners, des couvertures à bulles, couvertures à barres, volets automatiques, barrières de sécurité, et distribuons des matériels et produits de grandes marques, que nous avons en stock,

dans plusieurs dépôts en France et désormais aussi en Belgique.

La Belgique est, pour Bruno et moi, une « tête de pont » destinée à « attaquer » les marchés de l'Europe de l'Est et du Nord !



### Bruno, comment comptez-vous « conquérir » ce marché belge ?

Notre étude de marché a fait ressortir que le marché belge était très prometteur. Le potentiel de clients y est très important et les professionnels pisciniers y sont demandeurs en matériels et produits de qualité.

Assisté par mon épouse et surtout collaboratrice, Cecyl RELMONT-KONIECZKA, je compte dynamiser les ventes, en visitant comme je l'ai fait depuis des décennies en France, tous les professionnels de la piscine en Belgique. Je leur présente toutes nos fabrications, et, dans ce domaine, nous bénéficions d'une grande expérience.

Comme le relatait notre PDG et néanmoins ami, Clément CHAPATON, nous sommes fabricants dans plusieurs domaines. Nous nous appuyons également sur le fait de disposer, sur place, d'un stock important des plus grandes

marques de matériels : filtres, pompes, membrane en PVC armé, pompes à chaleur, électrolyse, robots électriques, pièces à sceller, pièces détachées, etc.

Ainsi, notre clientèle sera servie, si nécessaire dans l'instant à l'enlèvement. C'est ce qui fait notre succès en France, où, je vous le rappelle, nous sommes l'un des acteurs les plus importants sur ce marché.

Nous sommes déjà membre de la Chambre Syndicale Belge de l'Industrie de la Piscine (BSPA) et comptons bien y devenir un membre très actif.

En outre, notre implantation, dans les locaux d'un logisticien, permet à notre transporteur d'être « à notre porte ». Il a donc la possibilité d'« enlever » nos marchandises quotidiennement et de les livrer le lendemain partout en Belgique ou en Hollande. C'est un atout supplémentaire non négligeable.

### Bruno, comment comptez-vous entretenir vos pompes à chaleur ?

Comme nous l'avons fait en France, nous avons signé un accord avec un frigoriste national en Belgique, qui entretiendra nos pompes à chaleur, en cas de demande de SAV. En outre, nous dispenserons de façon régulière, au sein de nos locaux ou directement sur site, des formations, non seulement sur les pompes à chaleur, mais aussi sur la totalité de nos matériels, fabrications et produits.

A ce propos, au vu des normes spécifiques contraignantes en vigueur en Belgique, pour la commercialisation de produits chimiques, nous allons faire



Clément CHAPATON, Bruno RELMONT et Cecyl RELMONT

agréer nos produits prochainement, pour pouvoir les distribuer en toute légalité.

### En Wallonie où vous êtes installés, on parle le français, mais pour la Flandre, parlez-vous flamand ?

Nous y avons songé...

Cecyl et moi allons apprendre le flamand. Mais, d'ores et déjà, nous avons signé un accord avec 2 commerciaux qui bien sûr sont bilingues.

Ils nous représentent, ce qui nous permettra d'être plus efficaces dans la région Flandres, comme nous le sommes en Wallonie.

### En conclusion

Lors de cette inauguration, de nombreux professionnels de la piscine avaient fait le déplacement depuis toute la Belgique, pour s'informer des activités de cette nouvelle implantation APB. Ils ont pu apprécier et découvrir les fabrications, matériels et produits, que la nouvelle agence diffuse en Belgique, étaient aussi présents des professionnels, clients, fournisseurs et amis Français, mais aussi des représentants du lycée professionnel de Pierrelatte, où APF est très actif.

*Nous souhaitons une grande réussite, à la hauteur de leurs ambitions, à ces entrepreneurs français, courageux et sympathiques, pour s'implanter en Europe !*

Reportage Richard CHOURAQUI

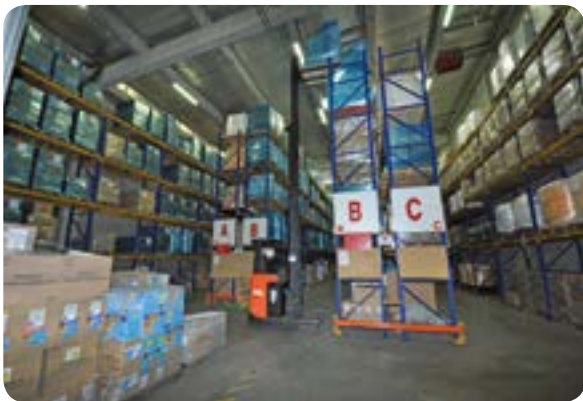
## OCEDIS développe sa logistique



OCEDIS annonce qu'elle dispose d'un nouvel entrepôt, pour son stockage et sa logistique. Composé de deux bâtiments, 1 entrepôt banalisé de 3045 m<sup>2</sup> et 1 entrepôt classé site SEVESO seuil haut, l'infrastructure se situe à Salaise-sur-Sanne (38), non loin de Saint-Etienne, de Lyon, Valence et Chambéry, à proximité de grands axes routiers.



Classé site SEVESO seuil haut, l'un des 2 bâtiments de stockage peut recevoir les produits des nomenclatures suivantes : AS = 4440 / 4140, A = 4510 / 4511 / 1450 / 4331, D = 1630 - 1530 / 1510 / 1611. Ce nouveau partenaire, HLog, assure la gestion de stocks et le stockage, la préparation de commandes, le suivi des flux d'informations et la gestion des emballages, le tout géré par informatique avec échange et suivi de données pour une meilleure



traçabilité. Les 2 bâtiments disposent de 4 quais chacun avec niveleurs, pour l'accès aux chargements par camions, et d'une capacité de stockage de plus de 7 100 palettes.

HLog met à disposition pour ses prestations un personnel qualifié et formé aux respects des règles et procédures et propose des solutions personnalisées adaptées aux besoins des clients, ainsi qu'un accompagnement dans leur projet.

La qualité, la satisfaction client et la sécurité sont au cœur de sa démarche.

[info@hlog.fr](mailto:info@hlog.fr) / [info@ocedis.com](mailto:info@ocedis.com) / [www.ocedis.com](http://www.ocedis.com)

## Renfort du service commercial

L'entreprise DALLES DE FRANCE renforce son équipe de force de vente sur les régions Rhône-Alpes et Bourgogne, avec l'arrivée de Carole TROUILLET qui a intégré la société le 1<sup>er</sup> mars. Cette dernière vient rejoindre Pierre-Antoine LEJEUNE, déjà en poste depuis l'automne dernier sur ce secteur.



*Carole et Pierre-Antoine*

Tous deux mobiles, se tiennent à disposition des professionnels pour leur présenter l'ensemble des gammes produits et leur apporter le soutien nécessaire à la promotion des produits margelles de piscine et dallages.

Le service commercial présent sur le site de production se tient toujours à l'écoute des professionnels par email ou par téléphone.

[carole@dallesdefrance.com](mailto:carole@dallesdefrance.com)  
[pierreantoine@dallesdefrance.com](mailto:pierreantoine@dallesdefrance.com)  
[contact@dallesdefrance.com](mailto:contact@dallesdefrance.com)  
[www.dallesdefrance.com](http://www.dallesdefrance.com)

**NOUVEAU**

**DALLES DE FRANCE**  
L'ART DE LA PIERRE

**Céramique  
20 mm épaisseur**

- Format 60 x 60 cm
- Format 45 x 90 cm sur certaines références

**Résistant**

- Aux charges de rupture
- Aux écarts de température
- Au gel
- Au sel

**Facile**

- À poser
- À remplacer
- À repositionner
- À nettoyer

**GRÈS CÉRAME POUR EXTÉRIEUR**

1283 rue de l'Industrie - 01390 SAINT-ANDRÉ-DE-CORCY  
Tél. 04 72 26 13 77  
[www.dallesdefrance.com](http://www.dallesdefrance.com)  
[contact@dallesdefrance.com](mailto:contact@dallesdefrance.com)

## La 3<sup>e</sup> Journée Professionnelle du Lycée de Pierrelatte

Nous avons assisté le 4 février à la 3<sup>e</sup> édition de la Journée Professionnelle « Métiers de la piscine » du Lycée de Pierrelatte. Une rencontre annuelle désormais bien établie qui a réuni plusieurs centaines d'entreprises venues découvrir un programme riche de formations techniques.

Au programme : conférences et ateliers techniques animés par les partenaires du centre de formation : fabricants et distributeurs du secteur, et par les apprentis du CFA IFIR. Nous y avons rencontré Manuel MARTINEZ, Responsable de la Formation « Métiers de la Piscine » à qui nous avons posé quelques questions.

### **Vous en êtes à la 3<sup>e</sup> édition. Comment s'est passée cette nouvelle Journée Professionnelle ?**

La journée a été très riche de formation, d'échanges et de partage. Nous étions 450 à midi (entreprises, fabricants, étudiants). Mais au-delà du nombre et de l'aspect technique, c'est l'excellent esprit de cette journée que j'ai retenu.

Ce n'est pas un salon. Ce n'est pas payant. C'est une manifestation à taille humaine. Cela fait que tout le monde est détendu, participatif et curieux.



*Manuel MARTINEZ  
UFA Pierrelatte,  
organisateur Journée  
Professionnelle*

### **Quelles innovations par rapport à l'édition 2015 ?**

Cette année la thématique portait sur les piscines à débordement, la domotique, et toujours le bien-être (spa, sauna..) qui est un marché sous-exploité, et qui à mon sens doit être au centre des dispositifs de formation pour que nos apprentis ne soient plus des « monomaniaques » de la piscine strictement.

Mais la plus grande nouveauté c'est notre forum emploi lors de cette journée. Nous avons fait un grand nombre de mises en relation pour des jobs d'été, des reconversions, des poursuites d'études.

### **Combien d'exposants par rapport aux années passées ?**

Je n'aime pas le terme « exposants », nous sommes aux antipodes d'un salon commercial. Mais pour vous répondre, 31 de nos partenaires historiques ont véritablement été co-formateurs.

#### **Voici comment se décompose le dispositif de formation :**

- Nous (Centre de formation) avons assuré des conférences techniques avec l'aide de la CNEPS (Compagnie d'Experts).

- Nos partenaires ont fait des ateliers et démonstrations « produit » pour apporter des connaissances techniques spécifiques au produit.

- Nos jeunes nous ont admirablement aidés à tout organiser avec nos petits moyens de centre de formation.

Mais ils ont pu profiter d'un véritable concentré d'informations et d'une immersion au milieu des principaux acteurs du secteur. Cela les fait « grandir » professionnellement.

- Cette année nous avons aussi parmi nous, la FPP (Fédération des Professionnels de la Piscine) qui répondait aux questions juridiques des entreprises. Rappelons que la FPP dispose d'un juriste à temps complet, Jean-Michel SUSINI, qui intervient auprès de nos apprentis pour traiter les questions d'ordre juridique.

- La formation « spas » en partenariat avec Flavien GUIET (VOLITION SPAS)

- La formation « pose de liners » sur l'idée de Clément CHAPATON (APF)

J'en profite pour les remercier infiniment. Les interventions ciblées de ce type donnent de la force au programme de formation. Des formations qui seront ouvertes aux professionnels à partir d'octobre je l'espère.



*Bernard AGEORGES  
expert judiciaire, intervenant*

### **Pour revenir à la formation, combien d'élèves compte-t-elle ? Comment se porte la section ?**

Nous sommes systématiquement complets en BP « technicien piscine », le tout nouveau BTS « technico-commercial spécialité piscines » prend le même chemin. Les effectifs de la formation continue sont aussi quasiment au complet.

Pour la filière d'apprentissage, on compte 16 techniciens en 1<sup>re</sup> année et 15 en 2<sup>e</sup> année. La mini promotion du B.T.S représente 10 étudiants. Tandis qu'en formation professionnelle continue, nous avons reçu cette année 310 professionnels du quart Sud-Est.

### **Quel message aimeriez-vous faire passer auprès des entreprises ? Certaines n'osent peut-être pas vous approcher ?**

Qu'elles osent ! Nous n'avons pas la solution à tout mais nous avons un dispositif de formation très varié, que ce soit en apprentissage ou pour des professionnels.



*La Maire Marie-Pierre MOUTON et Denis KIEFFER (Proviseur), Bernard AGEORGES (Formateur et Expert), Gilles MOUCHIROUD (Président FPP), Manuel MARTINEZ et Christelle MARSOT-DARD (UFA)*

### **Quel retour pour le lycée, la formation ?**

Un des impacts positifs, c'est que ce type de manifestation nous rend « visibles ». Cela attire les étudiants et les entreprises. D'autre part, vis-à-vis des étudiants, cette rencontre leur laisse entrevoir les suites lorsqu'ils seront sur le marché du travail. Il y a un vrai rapprochement avec nos partenaires.

**Nous avons d'ailleurs envisagé 2 nouvelles formations auprès de nos jeunes :**

Autre message fort : pensez à la VAE (obtention du diplôme par Validation des Acquis professionnels). De plus en plus les Chambres des Métiers exigent le diplôme pour l'ouverture d'une entreprise de piscine. Et certaines assurances décennales projettent d'exiger un quota de techniciens diplômés minimum pour que l'entreprise puisse être assurée. La démarche est très facilitée puisqu'aucun passage d'examen écrit n'est nécessaire.

Il suffit de faire valider ses années d'expérience sous forme de dossier. Pour ceux qui hésitent encore car cela fait longtemps qu'ils n'ont pas réalisé de dossier, sachez que nous accompagnons le candidat au montage du dossier.

**Votre formation semble très appréciée et reconnue, puisqu'elle commence à s'exporter ?**

Nous sommes une école modeste mais nous sommes passionnés. Et c'est vrai : nous avons un très beau partenariat de formation avec Aqua Suisse (Fédération suisse). L'exigence bien connue de nos voisins suisses nous a fait grandir quant à la structure de nos modules de formation. Nous sommes aussi fiers que l'ASOFAP (Fédération espagnole) nous ait sollicités comme conseil pour monter leur 1<sup>re</sup> école. Un bel échange est en train de naître. Et je remercie Emmanuel DIDIER (Inspecteur de l'éducation nationale) de nous encourager sur ce type d'initiative.



Norbert MORI (Mori Piscines / Genève)  
Cédric DERIAZ (Clenzol / Lausanne)



Alexandre CHARRON et Enzo FOURMOND, commerciaux chez APF, BP piscines à Pierrelatte (2012)



Christelle BETTI  
Fluidra Commercial France  
Agence du Gard



Ambiance sonore à midi par les élèves du lycée

[formation.piscine@orange.fr](mailto:formation.piscine@orange.fr)

**Christelle MARSOT-DARD, collaboratrice de Manuel MARTINEZ et professeur de français.**



Christelle MARSOT-DARD

**Comment avez-vous ressenti cette journée ?**

Il est difficile, pour nous qui préparons cet événement depuis de longues semaines, d'avoir une appréciation sur une telle journée. Mais au vu des retours de chacun, il me semble que cela a surpris positivement les esprits de nos partenaires : l'implication de nos apprentis, la passion, l'envie de faire plaisir, d'échanger mais surtout d'apprendre, a bercé cette journée et j'en suis fière !

**Cette année encore vous semblez à l'étroit ?**

Avec près de 500 personnes à midi, soit le double de l'an dernier, une fois encore nous manquions de place, malgré les chapiteaux supplémentaires. Nous sommes conscients qu'à certains endroits, l'espace était restreint et que les conférences ont été victimes de leurs succès !

**Une date et un thème retenus pour l'an prochain ?**

Nous réfléchissons d'ores et déjà à cette journée pour l'année prochaine. La date sera certainement au mois de février en accord avec les événements de la profession bien sûr ! La thématique flotte déjà dans la tête du Chef. Surprise !

**REMERCIEMENTS**

J'en profite pour remercier notre CFA IFIR, surtout Madame Isabelle HENRY de notre collaboration quotidienne, nos apprentis qui ont été exemplaires en cette journée, notre lycée et son proviseur Monsieur KIEFFER qui « pousse » ses murs et qui met tout en œuvre pour un tel événement, notre inspecteur Emmanuel DIDIER désormais piqué « piscine », nos deux stagiaires Rachel et Jennyfer qui m'ont secondée comme de vraies professionnelles, toute cette belle équipe de formateurs passionnés : Alain BERNARD, Gérard HOUDIARNE, Olivier ROUX, Béatrice GOUZY, Malory GENOYER, la famille AGEORGES, bien-sûr sans oublier Manuel MARTINEZ, notre mordu formations piscines, sans qui tout cela ne serait possible. Je souligne également l'implication de Jocelyne REYNAUD, responsable du bon déroulement de toute la partie restauration. RDV l'année prochaine !

## Le concours « Un des Meilleurs Apprentis de France » (MAF)

Chaque année, le concours est organisé dans les Centres de formation des Métiers de la Piscine. Mercredi 16 mars, nous avons assisté à ces épreuves qui avaient lieu à l'UFA de Pierrelatte (26).

Les 14 apprentis de 2<sup>ème</sup> année étaient présents. Tout d'abord, bravo pour le sérieux et la qualité de ces 14 apprentis. Ils avaient été précédemment les brillants acteurs de la réalisation d'une piscine pour le Téléthon (voir Spécial PROS n°16). Grâce à eux, la profession peut être rassurée pour l'avenir du métier.



*Christophe BONNIER*

*(en formation en alternance chez Easy Blue / 69)*

L'épreuve : sur une structure de bois construite par l'élève (selon une maquette précise donnée) appliquer une membrane armée 150/100° (Delifol), avec le piège d'un escalier d'angle et la pose sur un profilé d'accrochage.

L'hydraulique en PVC pression (diamètre 50) devait respecter rigoureusement (au centimètre près) un schéma fourni.

En début d'après-midi, le jury de professionnels a vérifié la qualité de pose de la membrane armée et les soudures, puis ce fut au tour du circuit hydraulique d'être testé par une mise en pression (1 bar).

Le jury s'est ensuite réuni pour délibérer, conduit par Daniel Bonnard Responsable des Concours MAF et MOF (Meilleur Ouvrier de France).

Figuraient au jury : A. Bernard (Bernard Piscines / 07), P. Bessy, (Piscines Bessy / 69), Y. Merlos (Astral), D. Bonnard (MAF), O. Fareneau (RPC - Fija / 38), M. Scanzi (Oceazur / 30), M. Schmit - Valat (Qualipro Piscine / 34), C. Marchal (ATP - Delfol / 44).



*Denis KIEFFER (Proviseur), Daniel BONNARD (Responsable MAF), Christelle MARSOT-DARD et Manuel MARTINEZ (UFA Pierrelatte)*



*Daniel BONNARD contrôle en pression l'étanchéité hydraulique*



*Contrôle soudures de la membrane armée*



*Le Proviseur, le Maire de Pierrelatte et le jury d'examen avec les 14 apprentis / élèves*



*Jury au travail pour délibérer*

## Succès de la Journée nantaise de la Natation 2016 avec le STAPS de Nantes

Plus de 200 personnes étaient rassemblées à l'Université de Nantes le 23 février dernier, pour assister à la Journée nantaise de la Natation, organisée par l'Université de Nantes - UFR STAPS de Nantes, à l'initiative des étudiants de Licence Professionnelle « Animation, Gestion et Organisation des Activités Physiques et Sportives - option activités aquatiques » (AGOAPS), sous la responsabilité du coordinateur pédagogique Philippe MAQUET. De nombreux Responsables de piscines collectives étaient conviés, des MNS, personnels, élus, responsables de services, de thalassothérapies, bureaux d'études...

Plusieurs sociétés partenaires sont venues exposer leurs matériels sur les stands du Village Exposants. Parmi eux, les fournisseurs, constructeurs et spécialistes des services liés aux établissements aquatiques suivants : ACH, ARCH (hth) , BIO-UV, CARDI'EAU, DALKIA, ECOENERGIE, GAZECHIM, HEXAGONE, HYDROFLOW, HORANET, MYRTHA POOLS, RPC/FIJA, SYCLOPE

Un stand était dédié au Syndicat National de la Profession de Maître-Nageur Sauveteur (SNPMNS), représenté par Hugues LEBLANC et Franck VESQUE.

Après avoir remercié les participants de leur présence, Stéphane BELLARD, Directeur Adjoint chargé de l'insertion professionnelle et des relations partenariales, a nommé une à une les entreprises partenaires ayant fait confiance aux 20 étudiants de la promotion 2016, en participant et en finançant ce premier congrès, durant lequel 50 piscines municipales étaient représentées.



*Arnaud WEISS, Julie LEBLOND, Dominique SARKIS, Monique BIGNONEAU, Philippe MACQUET, Vasil VERMANDERE*

Le Responsable de l'ARS, Rodrigue LETORT, est ensuite intervenu en rappelant les différentes obligations des piscines collectives, tant pour le traitement de l'eau que pour l'entretien des plages et des parties sanitaires.

La Journée a donné lieu également à une formation, animée par le Cabinet BIGNONEAU sur l'Exploitation (traitement de l'eau et de l'air) en piscine collective, ainsi que sur la Prévention des risques et maladies professionnelles en piscine.

Monique BIGNONEAU qui l'animait a notamment insisté sur le développement des chloramines dans l'eau et l'air, et les moyens de le combattre.

Le Directeur de l'UFR STAPS de Nantes, Arnaud GUEVEL, a ensuite remercié tous les participants et organisateurs pour cette journée réussie ! Lire l'intégralité en ligne sur [www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com).

[secretariat-lpaqua-staps@univ-nantes.fr](mailto:secretariat-lpaqua-staps@univ-nantes.fr) / [nantaise.natation.2016@gmail.com](mailto:nantaise.natation.2016@gmail.com) / [www.staps.univ-nantes.fr](http://www.staps.univ-nantes.fr)



## 1<sup>res</sup> Assises de la FPP : Professionalisation, Écologie et Innovation guideront le piscinier de demain

Le 21 janvier avaient lieu à Marseille les 1<sup>res</sup> Assises de la Piscine, à l'initiative de la Fédération des Professionnels de la Piscine. Plus de 300 adhérents sont venus échanger sur les thématiques majeures du secteur, pour imaginer le métier de piscinier du futur. Ces Assises ont notamment mis l'accent sur la professionnalisation des pisciniers, sur le défi de la piscine face au développement durable et sur la nécessité de répondre aux attentes du marché en matière de nouvelles technologies. Qualification, formation, engagement, écologie et piscine « connectée » étaient donc les maîtres-mots de ce rendez-vous.



Plus de 300 adhérents se sont déplacés à Marseille

### La démarche de qualité et de professionnalisation

#### Les 3 premiers « Label Propiscines Qualifié »

Cette garantie de qualité et de professionnalisation passe par une formation et une valorisation des savoir-faire de la profession. Ainsi, par la démarche Propiscines, qui revêt un engagement sur 3 niveaux,



Joëlle PULINX

400 pisciniers ont déjà choisi de suivre ce processus de valorisation du sérieux et de l'expertise professionnelle auprès de leurs clients. Ce parcours est élaboré par la FPP en partenariat avec l'organisme SOCOTEC Certification. La première étape est constituée du « Label Propiscines ». La deuxième étape consiste en une qualification, avec le « Label Propiscines Qualifié », qui a été remis aux 3 premières entreprises ayant choisi de franchir cette marche : Espaces Piscines (Sallertaine – 85 Vendée),

Passion Piscine (Saint-Avé – 56 Morbihan) et Piscines et Bains (Coulommiers – 77 Seine et Marne). Le troisième niveau proposé est la certification, octroyant le « Label Propiscines Certifié », dont le référentiel est en cours de finalisation.

#### 17 entreprises reçoivent les Palmes de la Piscine

Dix-sept entreprises, présentes sur le marché depuis plus de 20 et 30 ans se sont vues décerner les Palmes de la Piscine, récompensant leur sérieux et leur expérience depuis des décennies. 10 Palmes d'or, en reconnaissance de plus de 30 ans d'engagement dans le secteur de la Piscine, et 7 Palmes d'Argent, récompensant plus de 20 ans d'engagement, ont été attribuées devant l'assemblée.

#### Les formations

Lors de ce rendez-vous, la FPP a insisté sur la nécessité de dispenser de solides formations, aux professionnels déjà en activité d'une part, sous forme de formations continues, mais aussi à la future relève de la profession. Elle a ainsi rappelé le succès de la filière du Brevet Professionnel « Métiers de la Piscine », conduisant à un emploi dans une très large majorité des cas (95 %).

#### Les piscines de demain en phase avec l'écologie

Pour aborder l'un des thèmes-clés de la profession pour demain, la FPP avait

convié la célèbre navigatrice Maud FONTENOY, engagée dans la préservation de l'environnement. Son intervention auprès des professionnels, intitulée « Relever des défis et prendre soin de la planète en étant efficace et réaliste » a su séduire les 300 professionnels



Gilles MOUCHIROUD

présents. Avec pragmatisme, elle a su exposer les facteurs essentiels à la réalisation de la piscine « basse consommation ». Volume d'eau de remplissage en baisse, consommation d'énergie dédiée à la filtration et au chauffage, nouvelles techniques d'automatisation,...., des gestes et équipements préconisés par le livret édité par la FPP à destination des utilisateurs.

#### L'innovation au cœur de la réussite

#### Les nouvelles normes européennes

Les 1<sup>res</sup> Assises de la Piscine ont permis de le souligner : savoir-faire historique et

expertise de pointe permettent aux pisciniers français d'œuvrer dans le respect des nouvelles normes européennes, publiées en octobre et visant à garantir dans un premier temps la structure des piscines. Ces référentiels harmonisant les exigences au niveau européen sont le résultat d'un long travail mené par la Fédération des Professionnels de la Piscine conduit sous l'égide de l'AFNOR et du CEN. Il s'agit d'un premier pas vers la normalisation complète des piscines. Durant ce printemps, elles seront suivies de nouveaux référentiels relatifs à la filtration, au traitement de l'eau et au réseau hydraulique.

#### Les piscines : « objets connectés »

Les Assises ont également fait le tour des nombreuses innovations apparues sur le marché, visant à procurer toujours plus de confort aux usagers, tout en respectant les nouvelles normes européennes : automatisation des tâches, gestion à distance sur internet ou smartphone, nettoyage par robot automatique, dosage de produits automatisé, etc.

Cette rencontre s'est tenue dans une ambiance conviviale, agrémentée de dégustations gastronomiques de produits locaux et ponctuée par une soirée de gala dans le superbe Palais du Pharo de la ville phocéenne.

Lire l'intégralité en ligne sur [www.eurospapoolnews.com](http://www.eurospapoolnews.com).





19<sup>ÈME</sup> SALON PROFESSIONNEL LA ROCHELLE

# Atlantica

NOUVELLES TENDANCES > HÔTELLERIE DE PLEIN AIR > ÉQUIPEMENTS ET LOISIRS

**+400**  
EXPOSANTS  
**6 500**  
VISITEURS  
ATTENDUS

**Réservez  
dès maintenant  
votre stand !**

**4/5/6**  
OCTOBRE  
2016

PARC DES EXPOS  
LA ROCHELLE



**DES QUESTIONS ?**

Séverine Layec  
05 46 88 08 87  
s.layec@fdhpa17.fr

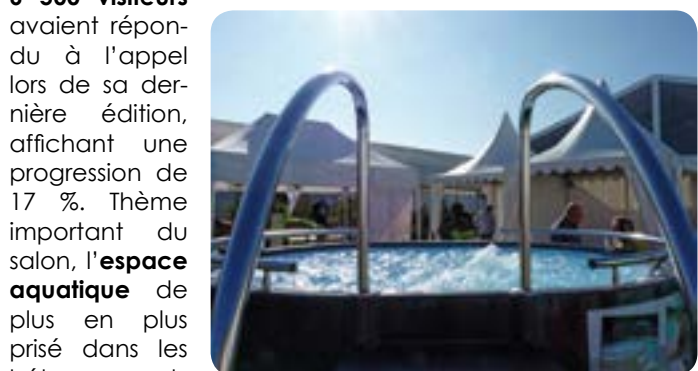
[www.salon-atlantica.com](http://www.salon-atlantica.com)



VIDÉO

## Atlantica : Salon national de l'Hébergement de Plein Air

Le salon ATLANTICA, organisé par la Fédération Départementale de l'Hôtellerie de Plein Air de Charente-Maritime et son équipe de bénévoles gestionnaires de campings, tiendra sa 19<sup>e</sup> saison au **Parc des Expositions de La Rochelle les 4, 5 et 6 octobre 2016**. Cet événement présente les nouvelles tendances en matière d'équipements de loisirs et de campings d'un secteur dynamique. Plus de **400 exposants** présenteront leur offre aux professionnels venus des 4 coins de la France. Près de **6 500 visiteurs** avaient répondu à l'appel lors de sa dernière édition, affichant une progression de 17 %. Thème important du salon, l'**espace aquatique** de plus en plus prisé dans les hébergements de plein air.



Piscines, abris, toboggans, jeux d'eau, pompes à chaleur, spas... dont la présence et la qualité deviennent de plus

en plus décisives pour le choix des vacanciers, auront une belle place sur ce salon.

Le camping a d'ailleurs subi de multiples changements depuis une décennie, avec des équipements, des services et une recherche de confort toujours plus innovants.

Afin de répondre aux nouvelles demandes des professionnels suite à l'évolution de la réglementation en matière d'accès, un espace dédié au « Tourisme et Handicap » présentera également

toute une offre adaptée, mise en situation.

Les Fédérations de Vendée et de Gironde, voisines du département, seront conviées en tant que partenaires officiels à participer à ce rendez-vous fort de l'arc Atlantique pour l'économie de l'HPA.

Dans une Grande Région administrative (Aquitaine - Poitou-Charentes - Limousin) classée première en nombre d'emplacements, pour un total de 173 428 places, ces Fédérations associées représentent à elles seules 2 144 campings !

[s.layec@fdhpa17.fr](mailto:s.layec@fdhpa17.fr) / [www.salon-atlantica.fr](http://www.salon-atlantica.fr)

## Interbad : phare de la culture des saunas

Depuis sa première édition en 1966, le **salon interbad de Stuttgart** est devenu le salon professionnel proposant la plus grande offre de saunas au monde. **Du 27 au 30 septembre 2016**, anciens et nouveaux partenaires de l'événement assisteront à son 50<sup>e</sup> anniversaire – parmi lesquels pour la première fois le Syndicat professionnel fédéral de la construction de saunas, cabines infrarouge et bains de vapeur (BSB). En marge des aspects de santé, le concept de wellness motive de plus en plus les amateurs de saunas, explique Rolf-Andreas Pieper, Président de l'Association Allemande du Sauna.

En Allemagne, 2 150 saunas publics sont exploités par des entreprises privées ou par les services municipaux. S'ajoutent environ 5 600 saunas d'hôtels et 3 400 dans les centres de fitness. Plus de 10 000 saunas au total sont ouverts au public, une offre « unique au monde ».

Près de la moitié des amateurs utilisent des saunas privés, une tendance en hausse, notamment grâce aux taux d'intérêt très bas qui favorisent cette installation.

En parallèle d'interbad, se tiendra le Congrès sur la technique des bains, auquel l'Association du Sauna participera. La combinaison de la vulgarisation scientifique et du contact avec l'objet contribue à l'attraction de ce salon.

Axel Diedenhofen, président du BSB, déclare : « La majorité des fabricants qui exposent leurs produits sur un salon le font à interbad. Nos membres s'attendent à ce que la forte présence à Stuttgart attire encore davantage l'intérêt de visiteurs d'Allemagne et de l'étranger pour les produits innovants du secteur. »

[info@messe-stuttgart.de](mailto:info@messe-stuttgart.de) / [www.interbad.de](http://www.interbad.de)

## NICE ORGANISATION : 3<sup>e</sup> salon Piscine, Spa & Jardin Côté Var

Piscine, Spa & Jardin Côté Var, entre dans sa 3<sup>e</sup> édition cette année. Avec une place de choix, abrité par la pinède de **Puget-sur-Argens (près de Fréjus)**, à proximité de l'accès à l'autoroute A8, il se tiendra du **13 au 16 mai** prochains, sur 15 000 m<sup>2</sup> 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 !



Aménagé tel un véritable village dédié au plaisir de l'eau et à l'art de vivre en extérieur, ce salon varois bénéficie d'une grande campagne de publicité locale et d'une excellente renommée. Gratuit, il promet de battre encore des records d'affluence. Réservez vite votre stand !

[contact@niceorganisation.com](mailto:contact@niceorganisation.com)  
[www.niceorganisation.com](http://www.niceorganisation.com)

## Foire de Paris : Un rendez-vous à ne pas manquer !

Un évènement incontournable viendra égayer le printemps des professionnels de la piscine et du spa. Il se produit chaque année, mais cette année vous avez décidé de ne pas le rater ! Cela se passe sur 220 000 m<sup>2</sup>, dans le gigantesque Parc des Expositions de la Porte de Versailles, recevant pendant 10 jours 550 000 de visiteurs...



Du **29 avril au 8 mai 2016**, venez exposer à la Foire de Paris ! Un des plus grands évènements d'Europe, réunissant un très large panel d'exposants autour de **3 grands univers** : Maison, Gastronomie et Shopping. Parmi ces univers, le plus important et le plus complet, l'univers Maison & Habitat, avec une offre inégalée en Europe, plus de 600 exposants des secteurs de la décoration, de l'ameublement, de la construction, de la

rénovation, et bien sûr de la piscine, du spa, des jardins et vérandas... Le domaine Piscine & Spa sera représenté dans le Pavillon 1 sur 7 400 m<sup>2</sup> d'exposition de spas, piscines, abris, saunas, hammams... Sachez que 68 % des visiteurs de la Foire de Paris sont propriétaires de leur habitation et que 86 % des visiteurs 2015 ont effectué un achat. Profitez des derniers stands restants pour venir booster votre chiffre d'affaires avec un flux de visiteurs friands des nouvelles tendances et innovations technologiques en matière de détente et bien-être à la maison. **2 soirées nocturnes sont prévues jusqu'à 22h les 3 et 6 mai.**



[sandrine.marre@comexposium.com](mailto:sandrine.marre@comexposium.com) / [www.foiredeparis.fr](http://www.foiredeparis.fr) / <http://services.foiredeparis.fr>

FOIRE  
DE  
PARIS

VENDREDI **29 AVRIL**  
DIMANCHE **8 MAI 2016**  
NOCTURNES 22H : les 3 et 6 mai

PARIS EXPO PORTE DE VERSAILLES FRANCE

GÉNÉRATEUR DE BUSINESS  
ACTIVATEUR D'ÉMOTION  
RÉVÉLATEUR D'INNOVATION

Sandrine MARRE

01 76 77 14 45

sandrine.marre@comexposium.com

## Innovation et Convivialité au programme du 27<sup>e</sup> salon Piscine GLOBAL : interview croisée de Noémi Petit et Gilles Mouchiroud

La 27<sup>e</sup> édition du salon Piscine GLOBAL s'annonce du 15 au 18 novembre prochains, à Lyon Eurexpo et attend la présence de près de 600 exposants et 18 000 visiteurs ! Interview croisée de la Directrice de ce rendez-vous mondial pour la profession, Noémi Petit, et de Gilles Mouchiroud, Président de la FPP, partenaire du salon pour les 3 éditions à venir.

**Cette nouvelle édition promet-elle d'ores et déjà de confirmer sa place d'événement leader et fédérateur de tous les acteurs de la filière, publics ou privés ?**

**Noémi PETIT :** Plusieurs facteurs positifs accompagnent l'édition 2016. D'une part, l'année 2015 s'est terminée sur des chiffres favorables pour le marché de la piscine et du spa, et 2016 s'annonce sous de bons auspices. D'autre part, la satisfaction de l'édition 2014 a porté ses fruits et la majorité des fournisseurs ont déjà confirmé leur venue.

Piscine Global propose un panel de services adaptés à tous ces besoins : espace Piscine Innovations, rendez-vous d'affaires, démonstrations en piscine, journée des collectivités, des prescripteurs et des établissements de tourisme, service hospitalité, tout est prévu pour répondre aux besoins des exposants et des visiteurs.

Enfin, et surtout, Piscine Global apporte la garantie de rencontrer la plus grande représentation d'acheteurs du secteur : constructeurs, distributeurs, prescripteurs, collectivités, et pour les besoins les plus variés : construction, maintenance, rénovation, conception, installation, de piscine ou de spa.

**Gilles MOUCHIROUD :** Depuis le troisième trimestre 2015, le marché est plus porteur et le contexte plus favorable. Grâce aux moyens mis en place par l'organisateur pour cet événement et son étroite collaboration avec l'ensemble des exposants lors de la préparation du salon, tous les éléments sont réunis pour que cette nouvelle édition soit un bon cru.

**L'innovation sera une nouvelle fois au cœur du salon, avec des animations et des espaces dédiés. En quoi est-ce important pour vous, de promouvoir l'innovation à travers ce salon ?**

**Noémi PETIT :** Un marché qui n'innove pas est un marché qui meurt. Fort heureusement, la filière de la piscine et du spa est créative et novatrice !

Les industriels de la piscine à eux-seuls investissent près de 2% de leur chiffre d'affaires dans la Recherche et le Développement. Les spas, eux, progressent également dans leur design, avec un enrichissement de leurs équipements de manière permanente.



Noémi PETIT et Gilles MOUCHIROUD

Les nouveaux produits auront la part belle sur l'espace Piscine Innovations à l'entrée du salon, mais seront également valorisés sur les outils de communication et sur le site internet. Enfin, une soirée de remise des trophées Innovations vient couronner le dispositif pour faire vivre les nouveautés entre 2 éditions.

**Gilles MOUCHIROUD :** L'innovation montre la dynamique d'un secteur, sa capacité à se renouveler, à s'adapter au monde de demain et à la demande des consommateurs de la filière. De gros progrès ont été accomplis afin d'économiser l'eau et l'énergie utilisées en piscine et la FPP souhaite ardemment que le secteur continue son chemin de progrès dans le domaine du développement durable. Le confort d'utilisation de la piscine que procurent les nouveaux équipements et l'automatisation du bassin est un élément clé de la décision d'achat d'une piscine. À travers le salon il est fondamental que les installateurs se forment et utilisent les nouvelles technologies.

**Vous avez renouvelé votre collaboration pour 6 ans, soit 3 éditions supplémentaires.**

**Ce partenariat exclusif avec le salon Piscine Global, est un réel atout pour les acteurs de la profession.**

**Pouvez-vous nous en parler ?**

**Gilles MOUCHIROUD :**

Ce partenariat est un atout pour les adhérents de la FPP car il permet à la fédération de développer davantage d'actions stratégiques au bénéfice de la profession tout en offrant aux adhérents des avantages non négligeables pour participer à l'événement ! La FPP, attachée au développement du marché français et à la « piscine made in France » plébiscitée par les consommateurs dans l'étude Médiascopie, trouve toute sa place au salon Piscine Global pour assurer la promotion du savoir-faire français et des normes européennes.

**Vous avez créé plusieurs versions export de Piscine Global en 2012 avec notamment Piscine Middle East qui couvre le Moyen-Orient et Piscine Asia qui représente le Sud-Est asiatique. Pouvez-vous nous expliquer votre démarche et les résultats des premières éditions ?**

**Noémi PETIT :** En 2008, les fournisseurs exposant sur Piscine Global nous ont sollicités pour les accompagner sur des destinations export à fort potentiel. Nous avons choisi les Émirats Arabes Unis et Singapour pour la représentativité de leur marché piscine, leur santé économique et le fait que les deux pays parlaient couramment anglais. Depuis 2012, nous avons commencé à exploiter Piscine Middle East et Piscine Asia et nous allons livrer cette année la 3<sup>e</sup> édition de chacun des 2 salons.

Ces 3 salons sont aujourd'hui regroupés en un réseau qui porte le nom de Piscine Overseas Pool Export Network - Piscine OPEN. Tout confondu, ce sont 22 000 professionnels avec lesquels nous échangeons en permanence à travers le monde, ce qui représente probablement le plus grand réseau piscine et spa au niveau mondial.

Lire l'intégralité de l'interview en ligne sur [www.EuroSpaPoolNews.com](http://www.EuroSpaPoolNews.com).

## Le SETT, un grand salon européen générateur de ventes !



Le SETT, Salon des Équipements et Techniques du Tourisme prendra ses quartiers cette année les 8, 9 et 10 novembre au Parc des Expositions de Montpellier. Il présente une offre regroupant des équipements de plus en plus nombreux aux professionnels du tourisme, avec 2 halls spécialement dédiés aux métiers de la piscine (Halls A4 & A6 couvrant 5500m²). Fournissant des produits et services de plus en plus attractifs, les campings ont poursuivi leur développement en 2015, notamment grâce à l'attrait pour leurs équipements aquatiques. Actuellement en France, 45 % des campings possèdent une piscine ; 11 % proposent un toboggan aquatique et 8 % disposent d'une piscine couverte (Chiffres L'officiel des Terrains de camping – mars 2015). Le marché reste donc porteur avec de nombreuses infrastructures qui restent à équiper. L'édition 2015 avait accueilli près de 14 000 visiteurs professionnels, soit une progression de 13 % par rapport à 2014. Plus de 560 exposants y avaient participé, venus accroître leurs parts de marché. Pour participer à ce salon 100 % professionnel et leader européen de l'HPA, qui accueille, rappelons-le, plus de 70 % de gérants de campings français, inscrivez-vous dès maintenant !

[salonsett@code-events.com](mailto:salonsett@code-events.com) / [www.salonsett.com](http://www.salonsett.com)

## Le SETT, Partenaire de votre succès !

**Leader européen des salons professionnels de l'hôtellerie de plein air**

**38<sup>ème</sup> édition**



**13 842 Visiteurs**  
(+ 13 % par rapport à 2015)  
**560 Exposants**

**8/9/10**  
**Novembre 2016**  
**Parc des Expositions**  
**Montpellier**

**Réservez votre stand dès maintenant !**

[www.salonsett.com](http://www.salonsett.com) 01 48 25 18 70

Organisé par :



En partenariat avec :





Patrick SANCHEZ

## LES BONNES QUESTIONS À SE POSER

La réalité est toute simple : les visiteurs ne viennent tout simplement plus y chercher les mêmes choses ! Mais beaucoup y viennent encore. Les foires disparaîtront, le jour où les visiteurs ne s'y rendront plus ! Mais tant que leurs allées seront arpentées par des chalands, il y aura des affaires à y faire. Quelles affaires ? Bien entendu là est LA question...

Viennent-ils acheter et se renseigner sur des téléviseurs ou des machines à laver comme dans les années 70-80 ? Certes non. Tous ces produits sont entrés dans de nouveaux circuits de distribution et sont promus à longueur d'années par des centaines d'enseignes.

Restent-ils des produits qui ont leur place sur les Foires et Salons ?

Chaque type de produit ou de service doit être appréhendé différemment et ne pas être sujet aux amalgames. En ce qui concerne nos produits piscine et leurs dérivés, ma réponse est : « Oui », mille fois « Oui » ! Et cela pour une raison évidente : nos produits sont liés à un SAVOIR-FAIRE ! Tant qu'un produit sera lié à un savoir-faire, les Foires et Salons resteront un vecteur utile et porteur d'affaires.

**Avis d'expert :** En tant que Consultant et Coach spécialisé en Foires, Salons et opérations événementielles, je me permettrai au cours de cette chronique d'égréner quelques avis condensés, extraits d'un ouvrage à paraître sur « Les techniques de vente sur Foire ».

## FOIRES OU SALONS THÉMATIQUES ?

**Les Salons thématiques** sont de toute évidence les plus « performants », car ils segmentent naturellement les prospects. Ils sont, à mon sens, incontournables et vont se multiplier pour couvrir tous les secteurs marchands. Pour avoir œuvré plusieurs années aux USA et travaillé sur nombre

## LE TEMPS DES FOIRES EST REVENU !

de ces salons dans les années 90, je peux dire que les festivités en étaient absentes, car les stands étaient surtout des lieux de rencontres et de contacts destinés à faire des affaires. Cela justifie l'agencement souvent minimaliste de ces stands, qui ne sont plus dans ce cas des lieux de promotion de l'image d'une société, mais de contacts humains. On y amorcera son plan de vente, grâce à un « filtrage » très précis des prospects, suivi d'un rendez-vous immédiat pour une proposition signifiée.

La saison est lancée, nombre d'entre vous vont participer aux foires et salons. Vous y entendrez les litanies récurrentes : les foires ne marchent plus ! Les visiteurs sont de simples badauds... Les concurrents cassent les prix, etc. Etant un consultant reconnu dans ce domaine et eu égard à mes quarante années passées sur des stands du monde entier, je suis souvent sollicité pour donner mon avis quant à ces affirmations.

Tout d'abord, laissez-moi vous dire qu'elles ne sont pas nouvelles ! Lorsque j'ai commencé le métier, en 1973, les « anciens » me tenaient déjà le même discours : « Tu sais ce n'est plus comme avant... Les foires ne sont plus ce qu'elles étaient, etc. »

**Moi, ma réponse est simplement la suivante : « Les foires disparaîtront, le jour où les visiteurs ne s'y rendront plus ! »**

de ces salons dans les années 90, je peux dire que les festivités en étaient absentes, car les stands étaient surtout des lieux de rencontres et de contacts destinés à faire des affaires. Cela justifie l'agencement souvent minimaliste de ces stands, qui ne sont plus dans ce cas des lieux de promotion de l'image d'une société, mais de contacts humains. On y amorcera son plan de vente, grâce à un « filtrage » très précis des prospects, suivi d'un rendez-vous immédiat pour une proposition signifiée.

**Avis d'expert :** Un stand couramment appelé « stand bureau », que, pour ma part, je nomme « STAND CONTACT » sera petit, mais convivial. Il faut segmenter l'offre et sélectionner un seul type de prestations ou produits à offrir et éviter les amalgames. C'est ce que j'appelle « l'effet vitrine » ! Une vitrine doit être filtrante et donner envie au prospect de pousser la porte pour un produit bien défini. Evitez la vitrine « boulangerie/charcuterie/quincaillerie/bois et charbons »... Je plaisante certes mais, à peine, car ce réflexe « fourre-tout » d'un temps passé n'a pas totalement disparu des esprits des vendeurs !



**Les Foires :** il faut bien entendu faire la différence entre les Foires régionales et les Foires internationales.

• **Les Foires régionales** sont souvent festives et drainent un public large et non segmenté. On doit de ce fait appliquer une stratégie de FILTRAGE très pointue !

• **Les Foires internationales** sont quant à elles en réalité un conglomérat de salons thématiques.

**Avis d'expert :** A cet égard je vous prodigue un conseil, celui de ne jamais sortir de votre secteur thématique et surtout de vous rapprocher le plus possible du stand du leader du marché ! Oubliez ainsi les vieux réflexes qui, au contraire, vous poussaient à vous en éloigner !

## FOIRES ET SALONS : Y ÊTRE OU PAS ?

Quand on me consulte et que l'on me demande s'il faut être présent lors de ces manifestations, mes réponses depuis toujours ne varient pas :

**TOUJOURS SI... ! SINON NON... !**

C'est une réponse de Normand certes, mais nous allons maintenant survoler les conditions qui justifieront la présence ou non sur ces manifestations et, le cas échéant, comment appliquer les stratégies adéquates.

**1. Sur les salons thématiques régionaux :** toujours oui ! Car la segmentation des prospects y est idéale et le prospect y est presque toujours « fertile ou fertilisable\* » (\*voir ci-dessous).

**2. Sur les foires régionales festives :** oui ! À condition d'y installer un stand de contacts, que le coût engendré ne dépasse pas celui d'une opération de communication habituelle et, bien entendu, d'y développer une stratégie adéquate.

**3. Foire internationale : toujours oui,** si l'on opère sur une zone de chalandise large, interrégionale ou nationale. Par contre, évitez d'être sur une foire internationale sur un stand d'une enseigne nationale pour représenter votre secteur. Cela s'avère improductif et se révèle être un véritable enfer. Il s'agit, à mon sens, d'une stratégie totalement dépassée qui ne profite ni à l'enseigne, ni aux concessionnaires qui passent leur temps à le perdre !

Il ne faut pas se priver de ces manifestations si elles correspondent à votre zone de chalandise. À condition d'y mettre en pratique des stratégies **ULTRA PROFESSIONNELLES** et d'abandonner définitivement vos vieux réflexes d'un autre temps, qui se résument en ces **questions récurrentes** que l'on m'adresse :

« La foire est-elle un endroit pour se faire connaître ? »

La foire est-elle un endroit où l'on vient épater ses concurrents ? »

Les foires vont-elles disparaître à cause d'internet ?... »

### QUELS TYPES DE CLIENTS ?

En préambule, pour répondre à ces questions et expliquer les stratégies à utiliser pour être efficace sur les foires et les salons, je rappelle une de mes théories, déjà développée dans une précédente chronique « **Les types de clients face à leurs besoins et leurs envies** ».

Il existe 4 types de prospect, classés comme le serait une terre avant d'y semer :

**1. ARIDE** : il n'a pas les moyens financiers, et ne réunit pas les conditions pour être notre prospect !

**2. SEC** : il a les conditions financières et les critères pour être notre prospect, mais n'en a pas encore eu le moindre commencement de besoin.

**3. FERTILISABLE** : c'est un prospect IDEAL : il a l'intention et un début d'envie, mais a programmé cet « ÉVENTUEL ÉQUIPEMENT » pour beaucoup plus tard, car il prévoit d'autres investissements avant.

**4. FERTILE** : C'est le prospect dont rêvent tous les vendeurs... Il se situe dans la phase « ACHAT IMMIMENT ! ».

**Avis d'expert** : Pour l'anecdote et j'ai déjà développé cela en détails, ce dernier est le prospect le plus délicat pour la CONCLUSION. Et cela, compte tenu du fait qu'il est en mode « comparaisons » et qui plus est, en zone de hautes influences, donc en mode « PERTURBATION/ HÉSITATION ». Vous voyez de quel prospect il s'agit j'en suis sûr... Nous en reparlerons, promis !

### MES REPONSES AUX QUESTIONS RECURRENTES

• **La Foire est-elle un endroit pour se faire connaître** et distribuer des milliers de prospectus sans stratégie de contacts, c'est-à-dire pour y faire une simple opération de communication ? La plupart du temps, tout cela est inutile et le coût d'investissement pour

un contact fertilisable ou fertile est démesuré.

Par contre, une foire ou salon sert à créer des contacts signifiés et qualifiés, voilà pourquoi son utilité dans ce cas est incontestable.

**Avis d'expert** : L'erreur fatale, totalement décalée et hors d'époque, consiste à penser que l'on va convertir des prospects ARIDES. C'était vrai à mes débuts et jusque dans les années 90, avant l'avènement des nouvelles technologies de communication. Les foires étaient des espaces de publicité idéals où les chalandis découvriraient, s'informaient..., où les besoins naissaient, donnant lieu parfois, des semaines voire des mois après, à une relance du prospect ! A cette époque, j'ai connu des exposants qui remplissaient quasiment leur planning annuel sur une foire importante, grâce aux distributions de prospectus... Cette époque est évidemment révolue, et les prospectus distribués à tout-va encombrant les poubelles des sorties de foires... La GOOGLELISATION\* est passée par là, ne l'oublions pas !

*\*La GOOGLELISATION est un terme que je viens d'intégrer à mon vocabulaire de coach et qui m'a été suggéré par l'un de mes stagiaires, qui se reconnaîtra, merci à lui ! Il me permet de bien démontrer l'intérêt et la crédibilité de ce que je pré visualise depuis des années sur le professionnalisme croissant et nécessaire du métier de VENDEUR. En effet, les prospects sont dorénavant totalement informés sur vos produits et vos prestations. Il leur suffit de taper un mot sur Google, pour accéder à des milliers d'informations. Dans ce cas, le vendeur n'a plus d'excuses de ne pas maîtriser sa spécialité. C'est à mon sens une bénédiction, car cela va enfin réhabiliter notre métier qui a été longtemps qualifié de « bonimenteur » ! Cela n'enlève évidemment rien aux techniques de vente persuasives nécessaires pour GAGNER une commande.*

Ainsi, pas d'opérations de communication non ciblées, sauf si le stand, les catalogues et le personnel sont fournis gracieusement... Et encore ! Car que de temps perdu ! Et le temps c'est de l'argent !

• **La Foire est-elle un endroit où l'on vient épater ses concurrents ?**

Ne riez pas, je l'entends souvent...

Bien entendu la réponse est « **NON !** » Dans une rubrique précédente je

vous ai parlé des attitudes que l'on devait avoir vis-à-vis de la concurrence. D'abord la connaître par cœur, la suivre, être en mode « surveillance constante » et la « parer » lors du développement d'un plan de vente. C'est à ce prix seulement que l'on se démarquera et non par une présence sur une Foire. Certes, l'image est terriblement importante, mais sa promotion ne sera efficace qu'appliquée à des codes récurrents : showroom, site web, charte visuelle,... Votre seule présence sur un événement de quelques jours ne peut, à lui seul, convaincre un prospect, sauf si l'on procède en ventes « **one shot** » sur stand, ce qui demande une stratégie particulière.

• **Les Foires vont-elles disparaître à cause d'internet ?**

C'est là que je m'inscris en faux en « hurlant ! » Car justement, les Foires et Salons sont peut-être la seule arme palliant le pouvoir incompressible des nouvelles technologies. J'aime à rappeler cette citation de Sénèque que je diffuse avec gourmandise lors de mes stages de vente et de coaching :

« **LA VIE N'EST PAS D'ATTENDRE QUE LES ORAGES PASSENT, C'EST APPRENDRE A DANSER SOUS LA PLUIE !** » Sénèque philosophe romain 4 av. JC.

Nous savons parfaitement que la seule chose qui manque à ce bulldozer qu'est la GOOGLELISATION, par ailleurs extraordinaire moyen d'information et de communication est naturellement : **L'HUMAIN, L'HUMAIN et encore L'HUMAIN !**

Quoi de mieux qu'un stand convivial qui raconte une histoire, votre histoire. C'est de VOUS et par VOUS que passeront les ondes que les tablettes ne diffusent pas encore (il n'est pas dit qu'elles n'y arrivent pas un jour...). Profitons-en pour mettre de l'humain, de la compétence, du savoir. En résumé, je le rabâche à longueur de stages et de temps, il faut devenir **PROFESSIONNELS !** Se tenir physiquement face aux prospects préalablement filtrés.



# CHRONIQUE DES MÉTIERS DE LA VENTE

## LE PROFESSIONALISME SUR LES FOIRES

Il passe par un stand conçu de manière professionnelle et tenu par des professionnels !

**Nb :** ci-dessous un survol des thèmes importants à prendre en compte pour réussir sur les Foires. Ces points seront développés en détail dans un de mes ouvrages à paraître « **LES SECRETS DE LA VENTE SUR FOIRES !** »

**1. L'emplacement :** il doit être choisi avec soin. Certains sont à éviter, notamment en fin de circuits, tout comme en début. Attention aussi aux voisins ! Choisir de préférence un stand avec un angle minimum !

**2. Le stand est la vitrine** qui participe à la segmentation et incite à en savoir un peu plus. Une grande surface n'est pas gage de réussite. Attention aux messages émis : qu'ils soient clivants et orientés. Attention à ne pas mettre à disposition des catalogues, car ils deviennent vos principaux concurrents, empêchant le contact pour filtrage, ce qui doit être votre objectif. Il est plus judicieux d'installer un écran diffusant des messages parfaitement ciblés.

**3. Le filtrage :** l'élément fondamental du métier. Il est l'acte de PERFORMANCE par excellence. En effet, sur une Foire, l'on argumente qu'envers 2 types de prospects : les Fertilisables et les Fertiles. Comme vu ci-dessus, on ne vient pas sur une Foire pour se faire connaître ou tenter de fertiliser les prospects ARIDES. Ces actions indispensables en d'autres temps et lieux appartiennent au domaine du Marketing, en amont. Sur les Foires et Salons on FILTRE ! Chaque minute compte et chaque parole mal placée est contreproductive. Le filtrage s'opère par une liste de 4 à 5 questions qui suffiront à qualifier le chaland : il est ARIDE ou SEC, on passe..., il est FERTILISABLE ou FERTILE, on entame le plan de vente.

**4. La stratégie :** suivant le type de produits ou services proposés, l'on va, soit choisir une stratégie de CONCLUSION R1/R2, soit une stratégie de vente One SHOT.

**a - R1/R2 :** le R1, que l'on appelle entretien découverte va s'effectuer sur le stand, puis devra être suivi d'un rendez-vous horodaté, le R2 de conclusion, mais sous 24 h à 8 jours maximum !

**b - One SHOT :** cette stratégie de vente très formatée doit être effectuée par des vendeurs aguerris à cette technique. Les techniques de vente One SHOT sont formatées car applicables à des plans de vente précis.

**EN CONCLUSION :** ne vous privez pas de ce moyen exceptionnel de gonfler vos carnets de commandes et ne vous laissez pas aller au pessimisme ambiant qui s'alimente de faux critères. Non ! Les Foires et Salons ne sont pas morts ! Il suffit de s'y adapter et de savoir en tirer les bénéfiques. Dans une allée de Foire il y a votre futur client, sachez attirer son regard, le détecter par un filtrage performant ! Puis, faites passer vos ondes, séduisez, rassurez. **Diffusez de la CONFIANCE... et de l'HUMAIN !** Sinon les clics vous dépasseront !

*\*N'hésitez pas à me consulter et m'interroger sur les thèmes de cette chronique. Je réalise des études de stratégies de Foires et des coachings événementiels.*

**Patrick Sanchez**  
actionvente@wanadoo.fr  
06 80 26 22 76

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



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](mailto: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. 6 et 7	ABORAL
p. 30	ABRINOVAL
p. 96	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 28	AFG Europe SAS
p. 34	AQUAVIA SPA
p. 2 et 3	ASCOMAT
p. 19	BAYROL France
p. 20 et 21	BIO-UV
p. 27	CCEI
p. 83	DALLES DE FRANCE
p. 42	DLW DELIFOL
p. 44	DOM COMPOSIT
p. 91	FOIRE DE PARIS
p. 49	HAYWARD
p. 51	MAYTRONICS / DOLPHIN
4 <sup>e</sup> de couverture	MAYTRONICS
p. 45	MEDIESTER PISCINES
p. 24 et 25	OCEDIS / MELFRANCE
p. 63	PISCINES DUGAIN
p. 17	PISCINES GROUPE G.A.
p. 46 et 74	PISCINESPA.COM / I.M.C
p. 35	POLYTROPIC
p. 71	POOL CONSULT
p. 22 et 23	POOL TECHNOLOGIE
p. 36	POOLCOP
p. 29, 31 et 33	POOLSTAR
p. 56 et 57	PROCOPI / CLIMEXEL
p. 37	RESINE STONE DISTRIBUTION
p. 79	REXAIR
p. 43	SALINS DU MIDI
3 <sup>e</sup> de couverture	SALINS DU MIDI
p. 89	SALON ATLANTICA LA ROCHELLE
p. 93	SALON SETT MONTPELLIER
p. 41	SCP France
p. 39	SOFATEC
p. 65	TOUCAN
p. 55	UNIBEO PISCINES
p. 73 et 75	VALIMPORT
p. 87	VEGAMETAL
p. 5	VOLITION SPAS
p. 9	VOLITION TECHNIC
p. 52	WOOD

Retrouvez toute l'**ACTUALITÉ**  
de la profession sur [eurospapoolnews.com](http://eurospapoolnews.com)



## Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°17

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](mailto:contact@eurospapoolnews.com)

[www.eurospapoolnews.com](http://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,

Manu Martinez, Patrick Sanchez

**Publicité** :

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Nicolas Biagini, Michele Ravizza

**Web** : Bénédicte Béguin, Mélanie Tonna

**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](http://EuroSpaPoolNews.com)

PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE  
FIN MAI 2016

# DÉCOUVREZ AQUASWIM<sup>®</sup> 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**



BVCERT. 6181559



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

**EN  
16401  
qualité A**

**Pour plus d'informations, visitez notre site [piscine.experts-eau.com](http://piscine.experts-eau.com)**

**Maytronics,  
une nouvelle ère industrielle  
pour les couvertures  
automatiques en 2016**

 **aqualife**  
Couvertures de piscines



■ **Nouvel outil industriel automatisé**



■ **Nouvelle génération de tablier**



■ **Couverture automatique avec caillebotis immergés**

Qu'elles soient immergées ou hors-sol, les couvertures automatiques de piscine Aqualife bénéficient d'une conception ingénieuse afin de répondre efficacement aux utilisateurs exigeants en matière de **sécurité, d'esthétique et de confort d'utilisation**. En 2016, Maytronics poursuit sa **transformation industrielle** et investit dans une **nouvelle machine automatique**. Implantée sur un nouveau site de production de 4500 m<sup>2</sup> à La Ciotat, la société Maytronics fabrique désormais les tabliers des couvertures automatiques avec un **système automatisé**. Ce nouvel outil permet d'offrir à la clientèle Aqualife des engagements de **qualité, de fiabilité et de performance**.

