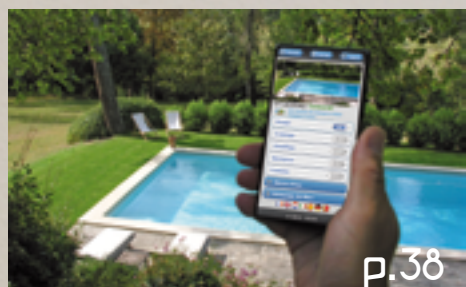


Spécial PROS

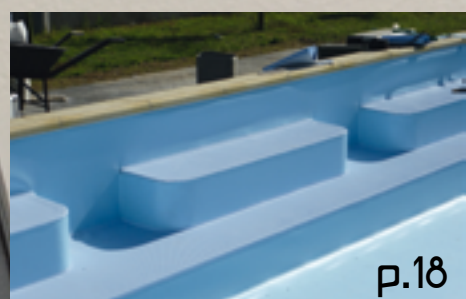
Le magazine des métiers de la piscine et du spa



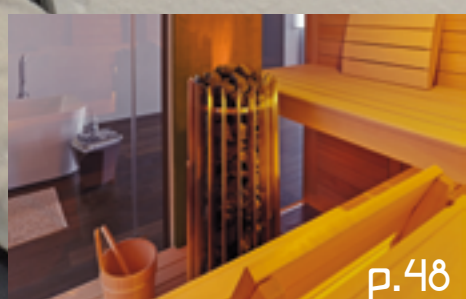
**UN MOMENT AVEC
Clément CHAPATON** p.11



p.38
Gestion à distance



p.18
Rénovation



p.48
Saunas, Poêles



p.44
Pergolas et abris



ENTREPRISES

Actualités, rencontres,
formations p.62

NOUVEAUTÉS

Innovations, produits,
équipements p.22

HARVIA

Avec le nouveau sauna **SOLIDE design** apportez un esprit cottage chez votre client. Le design élégant et simple convient parfaitement à l'architecture des résidences modernes. Vous pouvez assortir la couleur des façades du sauna à celle de l'habitation ou le laisser dans sa couleur d'origine. Ainsi vous pourrez créer un espace bien-être contemporain au sein de votre lieu de vie.

Nouveau SAUNA SOLIDE design

Contemporain
s'adapte à tous types de Poêles

en
Extérieur
ou Intérieur



3 dimensions



Poêle
Globe



Bien-être

ASCOMAT - HARVIA le Duo gagnant

www.ascomat.com



ASCOMAT
assistance conseil  materiel

P.A Bièvre Dauphiné 309,
rue Alphonse Gourju
38140 APPRIEU 04 76 32 34 02
info@ascomat.com

PISCINE - SPA - SAUNA - HAMMAM



Édito

SOYONS DE VRAIS PROS

Si ce dernier printemps n'a pas toujours favorisé le plaisir d'une baignade dans sa piscine, juillet et août sont venus nous faire oublier ce mauvais printemps. Les météorologistes ont effectivement signalé que le mois de juillet avait battu un record historique.

Aussi, tous vos futurs clients pour une construction, une rénovation ou un équipement complémentaire se manifestent. En pleine saison, c'est particulièrement le cas dans les régions à résidences secondaires. Ils profitent de leur présence pour vous contacter. C'est le moment d'être là. Beaucoup d'entre vous gèrent cela de façon à bénéficier de cette dynamique commerciale, alors que la concurrence occasionnelle des « non pisciniers » est partie en congés !

En parlant de ces ventes, 2 points importants me viennent à l'esprit, suite à mes nombreux échanges avec beaucoup d'entre vous.

1^{er} point : l'abri piscine

Les variantes climatiques passées et la recherche d'une rentabilité dans l'investissement d'une piscine contribuent de plus en plus à l'intérêt de disposer d'un abri.

Une piscine, en dehors du plaisir reposant d'un plan d'eau devant chez soi, ce sont des minutes dans l'eau et beaucoup de temps au bord... si la température le permet ! Tous ceux qui ont décidé d'investir dans un abri de piscine témoignent de l'immense intérêt qu'ils en retirent. Ce n'est plus seulement 1 mois (éventuellement 2 mois) de baignade agréable avec une bonne température d'eau

et un soleil bienveillant sur un transat, mais beaucoup de mois où l'on peut en profiter tous les jours, d'autant plus quand il s'agit d'un abri haut où l'on vit.

Quand votre client se décide pour une construction, pensez-vous à ce futur abri ? C'est à vous d'y penser, non pour lui faire engager un budget trop élevé qu'il ne peut peut-être pas supporter, mais pour conseiller l'implantation de son plan d'eau en pensant à l'avenir d'un abri.

Si seulement cela avait été le cas chez moi ! Il est vrai qu'à l'époque, l'abri n'était pas encore dans nos « gènes » ! Aussi, mon constructeur, en l'occurrence moi-même, a surtout innové avec un cadre ambiant, une forme originale et un muret cascade. Aujourd'hui, un tel abri gâcherait tout cet esthétisme si agréable à vivre devant la maison, face au milieu d'un espace vert super sympa. Mais conçu et implanté différemment, tout aurait été possible, sans abîmer ce joli cadre.

Effectivement, sauf si votre client a connu chez un ami l'intérêt d'un tel abri, il pensera d'abord piscine et, souvent, couverture, chauffage, traitement, régulations... Tout cela représente déjà un budget important. Aussi, penser « abri » ne peut plus rentrer dans son rêve de piscine.

C'est là où votre expérience va jouer un rôle : implantation sans nuire aux vues du jardin, dimension réduite du bassin (voire une mini-piscine) et c'est pour demain la possibilité d'introduire peut-être cet abri, car votre client en découvrira tout l'intérêt et la piscine le permettra.

2^e point : les mots qui valorisent votre professionnalisme

- **liner armé** – non, car si votre concurrent propose un liner, il est bien évidemment moins cher, et pour le client, c'est un mot qui signifie à peu près la même chose. Le terme qui valorise cette étanchéité est la **membrane armée 150/100^e** (au lieu de 75/100^e pour un liner).

- **bâche** – non, c'est un produit banal que l'on utilise pour protéger un tas de bois, une tondeuse, une voiture... alors que le mot « **couverture** » est un concept adapté à la piscine.

- **plomberie** – non, car votre travail met en œuvre une **hydraulique** adaptée à votre installation de filtration. Notre travail, c'est d'obtenir un débit important, mais avec une faible pression indispensable à l'existence du filtre. Le plombier, au contraire, recherche avec ses canalisations en cuivre à gérer de la pression.

- **traitement au sel** – non, le produit « sel » n'est pas un désinfectant. C'est par un procédé de transformation du sel dans l'eau, grâce à une activation électrique due à des électrodes en titane, qu'il y a production d'hypochlorite de sodium (type eau de javel) qui, lui, est désinfectant. On doit donc parler de **traitement par électrolyse**.

- **enduit ciment, chape**, quelle confusion souvent ! En effet, une chape ciment concerne le radier béton en fond de bassin, alors qu'un enduit ciment est destiné aux parois béton, moellon...

- **PAC**, dommage pour votre client qui ignore souvent qu'il s'agit d'une **Pompe à Chaleur**.

J'espère que tous ces conseils et réflexions pourront vous être utiles. La saison d'automne s'annonce positive si ce beau temps continue. Aussi, je vous souhaite une bonne « récolte ».

Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com



Les pompes à chaleur **Melpac**
Plus de chaleur... Moins de bruit !

- Pompes à chaleur **réversibles**
- **Accompagnement technique** sur toute la France
- Des pompes à chaleur pour tout volume de piscine
- Proposez à vos clients une eau **à bonne température toute la saison ...!**



Un réseau pour vous
accompagner sur
toute la France

Ocedis MelFrance
Nos conseillers commerciaux à votre
écoute sur toute la France !
info@ocedis.com
04 74 08 50 50

Découvrez tout Ocedis MelFrance... en ligne !

Pour les commandes...



Commandes
en ligne



Suivi des
commandes



Accès / mise à
jour de vos
informations

Pour les services, documents et conseils...



Tous les services
Ocedis



Téléchargement
de fiches tech-
niques, notices...



Téléchargement
des FDS

Retrouvons-nous
sur :
www.ocedis.com





Professionnels du monde
de la piscine, **donnez un
nouvel élan à votre carrière.**

Rejoignez le leader
de la piscine de qualité.

Adressez votre cv à : **job@everblue.com**

CARRIÈRES OFFRES D'EMPLOI

Afin d'accompagner sa
croissance EVERBLUE
recherche pour son siège
et dans toute la France
des techniciens,
des commerciaux,
des assistants ou assistantes
administratifs ayant une
expérience dans l'univers
de la piscine.

Avec un état d'esprit
start'up, venez partager
le futur très prometteur
qu'offre le monde
de la piscine.

EVERBLUE
PISCINES

SOMMAIRE

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

ÉDITO	
Soyons de vrais pros	p.4
CHRONIQUE	
Votre qualité de pro de la piscine doit être gage de confiance et de loyauté envers votre client	p.8
RENCONTRE / DIALOGUE	
Un moment avec Clément CHAPATON	p.11
Entretien avec Philippe GRARD	p.56
Entretien avec Alexandre PEIFER	p.58
Entretien avec Richard LACHANCE	p.60
DOSSIER TECHNIQUE	
La rénovation d'une piscine, oui mais... Attention aux pièges !	p.18
La gestion à distance des piscines par les pisciniers : un marché lucratif sur la durée	p.38
TENDANCES	
Pergolas et abris de terrasse : les (indispensables) compléments de l'espace piscine .	p.44
Potentiel sauna : à saisir !	p.48
Anatomie d'un poêle	p.52
Aménager votre showroom spas	p.54
NOUVEAUTÉS	p.22
Pensez-y	p.31
FICHES PROS	
DOM COMPOSIT : Pretty Pool & Mini Pool	p.35
DLW DELIFOL : Membrane armée 150/100°	p.36
POINT CUBE : ONESHOT 3D	p.37
ENTREPRISES	
L'actualité des entreprises	p.62
La tribune des fabricants : SEAMAID	p.72
Les formations	p.73
Chronique des métiers de la vente	p.77
RENDEZ-VOUS	
Foires, salons, congrès	p.80
LISTE DES ANNONCEURS	p.82



Chronique

Votre qualité de PRO de la piscine doit être gage de confiance et de loyauté envers votre client

Tous les clients vous demandent constamment de baisser vos prix... Que faire ?

Essayez de ne penser qu'aux nombreux bénéfices que vous allez leur apporter grâce à votre EXPERTISE de piscinier. Ne pensez qu'à cela !

Évitez de songer aux bénéfices que va vous procurer cette vente hypothétique !

1 - Votre prospect doit voir en vous son « sauveur », le spécialiste qui va le rassurer, lui fournir les solutions qu'il recherche et l'aider à réaliser ce qui lui tient à cœur : son projet de piscine.

Seule doit compter pour vous, au moment de l'entretien, la réalisation des vœux de votre client. Ce n'est qu'en lui apportant votre expérience de PRO que vous arriverez à le convaincre et à donner de la valeur à ce que vous démontrez.

Seuls votre valeur ajoutée, votre expérience, votre enthousiasme et votre professionnalisme feront la différence entre vous et vos concurrents.

2 - Vérifiez la bonne compréhension des messages, en étant à l'écoute de votre client.

En effet, la patience, l'attention, la concentration, l'empathie, la disponibilité, la volonté de connaître et de comprendre le client sont des éléments déterminants pour déclencher une **bonne écoute**.

Les techniques les plus utilisées sont, l'écoute passive, c'est à dire, le fait d'être attentif, et l'écoute active, faite de questionnements, de reformulations, afin d'obtenir des précisions et de vérifier que le contenu des messages émis est bien reçu.

Pour le client, en attente d'une relation qualitative, être entendu est le gage d'une prise en compte de sa personnalité et de ses besoins. Il se sent davantage en confiance et se montre prêt à vous écouter à son tour, car ce qu'il exprime est pris en considération. Cette confiance génère de la satisfaction, qui peut agir favorablement sur des décisions d'achat et prolonger la durée de la relation.

Plus vous aiderez votre client à obtenir ce qu'il désire, plus vous obtiendrez à votre tour ce que vous désirez, c'est à dire « la commande ».

Vous devez démontrer à votre client que vous êtes un EXPERT.

Pour le devenir :

1 - Approfondissez en permanence vos connaissances techniques, en participant aux différents stages de formation de vos fournisseurs, de votre fédération (FPP), etc.

Soyez curieux, à l'affût des nouveautés.

Abonnez-vous à des revues techniques dédiées aux différents secteurs de notre si beau métier.

Vous devez connaître « sur le bout des doigts » les nombreux avantages des produits que vous vendez, votre marché, vos concurrents.

2 - Insistez aussi sur votre présence périodique, durant les travaux, sur celle du Responsable technique, (c'est rassurant) et surtout sur la formation que vous allez lui dispenser sur l'entretien et le fonctionnement de la piscine ou du spa, après la mise en service par vos techniciens.

3 - Si vous le pouvez, montrez vos réalisations sur tablette, vous démontrerez que vous êtes le PRO de la piscine, et que l'on peut vous faire confiance.

Vous n'êtes pas un vendeur de prix, vous vendez de la valeur ajoutée, vous devez être respecté de votre client et le fait de baisser son prix est toujours dévalorisant à ses yeux.

Vous devez lui prouver que votre prix est logique, sérieux, bien étudié. Si vous l'avez convaincu, il pourra vous parler des prix de vos concurrents, mais seulement pour se rassurer.

À votre tour, pour que votre client comprenne bien que vous voulez sa commande et pour aider à conclure la vente sans toucher à votre prix (au risque de perdre votre crédibilité), si vous le pouvez, appliquez plusieurs de ces solutions pour finaliser la vente : ajoutez une année de garantie, offrez un robot nettoyeur, une douche solaire, etc. Il devrait vous passer cette commande tant convoitée... !

« L'un des meilleurs moyens de convaincre les autres c'est avec les oreilles, en les écoutant. » *Dean Rusk*

Richard CHOURAQUI

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

DEVENEZ CONCESSIONNAIRE MONDIAL PISCINE



REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU

UN SAVOIR-FAIRE RECONNU

FORCE D'UN RÉSEAU

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

INNOVATION

Procédé de construction unique, breveté et fabriqué en France

ACCOMPAGNEMENT

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

MARKETING

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

mondial
PISCINE
conçue pour durer



mondial-piscine.eu

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

Une transmission et une succession bien assurées

Nous avons rencontré à Annonay (07) Clément Chapaton, l'un des plus jeunes chefs d'entreprise de notre industrie, à la tête d'APF (Annonay Productions France), depuis septembre 2014. Employant 130 personnes en CDI, plus de 290 personnes



Clément CHAPATON

en saison, produisant sur 6 sites de production appuyés par une base logistique en France et une filiale de distribution en Belgique (APB), APF figure parmi les leaders européens pour la fabrication de liners, couvertures automatiques, couvertures d'été et couvertures d'hiver de sécurité. APF est aussi devenu en 6 ans un distributeur reconnu par les plus grandes marques (Pentair, Hayward, Renolit Alkorplan...). Son chiffre d'affaires est en progression constante, avec 36 millions d'euros en 2014, 39 millions en 2015 et 41 à 42 millions d'euros annoncés pour 2016.



Site originel et administratif Lombardière

En 2005, Clément Chapaton, alors fabricant de moteurs, rencontre Bruno Relmont qui lance l'activité de fabrication de couvertures automatiques avec VR Production. Il rejoint APF en 2011, faisant suite à la proposition de Bruno Relmont de prendre sa succession à la tête de l'entreprise. Il prend la direction d'APF en septembre 2011, direction assurée en binôme avec Bruno Relmont pour la transition, puis il rachète la société en septembre 2014. Bruno Relmont demeure actionnaire d'APF, tandis que Clément Chapaton en assure la Présidence. Sa politique de développement passe par une poursuite des investissements en ressources humaines et dans le développement des usines du groupe (4 déménagements de sites en 4 ans) pour accompagner la croissance du chiffre d'affaires. Nous lui avons demandé où il en était, deux ans après sa prise de fonction à la direction.

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

J'écoute les news dans la voiture et surtout la météo.

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

Toutes, car elles sont toutes différentes. C'est la magie d'être chef d'entreprise.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Me dire qu'à la fin de journée je n'ai pas fait tout ce que je voulais faire, car les journées ne sont pas assez longues.

4 - Votre qualité n°1 ?

Le travail et l'amour du métier.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

Le sens du client et l'excellence opérationnelle.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Ne plus avoir de commandes dans nos usines.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Ma rencontre avec Bruno Relmont, car c'est grâce à lui que j'ai pu réaliser mon rêve.

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

J'ai remboursé mes dettes d'étudiant pour payer ma dernière année d'étude aux Etats-Unis.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je passe du temps avec ma femme Caroline et mes 2 fils.

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

Aucun. Chef d'entreprise c'est déjà 25 métiers à la fois !

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

Jean-Pierre Raffarin, qui a fait voter la loi « Sécurité » pour les piscines.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Les nouvelles technologies. Je suis un patron connecté. Et tout ce qui touche aux sciences physiques, mécaniques, à la chimie.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Celle que je maîtrise le moins : la médecine. Après 25 ans de rugby, j'ai tellement subi de chirurgie et connu de médecins que j'ai appris à leur faire confiance sans trop comprendre ce qu'ils me faisaient.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Ils sont tous estimables. Le marché de la piscine est un marché de niche au sein duquel nous occupons une part importante, mais chacun apporte sa pierre à l'édifice. J'ai tendance à me rapprocher un peu plus des gens qui ont une vision du marché semblable à la nôtre, en B2B, et à m'éloigner de ceux qui commencent à s'affoler avec les sirènes du B2C et qui essaient de toucher en direct les clients particuliers.

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

Comme je suis parmi les plus jeunes patrons de la profession (Ndlr : 38 ans), j'espère ne pas avoir à envisager mon départ avant une vingtaine d'années.

16 - Votre devise ?

Il faut imaginer le futur en consolidant le présent.

UN MOMENT AVEC... Clément CHAPATON

Clément Chapaton, deux ans après avoir pris les rênes d'APF, où en êtes-vous ?

La fin de saison 2014 a été un peu compliquée, avec une météo capricieuse entre août 2014 et le début d'année 2015. Malgré cela, nous avons réalisé une année 2015 assez satisfaisante, qui nous permet de continuer à avancer sur nos marchés et d'augmenter notre force commerciale.

En effet, deux nouveaux commerciaux nous ont rejoints, ce qui porte notre équipe à 8 technico-commerciaux. L'administration des ventes a elle aussi été complètement restructurée pour accompagner au mieux tous nos clients.

Depuis ces deux ans passés à la présidence, la société a conforté sa restructuration autour d'un pôle financier/administratif, avec à sa tête un jeune DAF, Alexandre Péchu, qui nous a rejoints en décembre 2014. Avant lui, Yannick Sanchez nous avait rejoints pour diriger

les équipes commerciales et nous apporter toute son expérience.

APF est toujours en forte progression et toutes les activités du groupe se développent.



Alexandre PÉCHU
Directeur Administratif
et Financier

La stratégie qui a été enclenchée en 2010, avec notre activité de négoce, s'avère payante. Nous souhaitons proposer à nos professionnels pisciniers une offre globale. Ils ont ainsi un lien direct

avec le savoir-faire d'un fabricant et une gestion simplifiée de leur fournisseur en n'ayant qu'un seul interlocuteur.

Les 250 ouvertures de compte que nous comptons au minimum chaque année



Yannick SANCHEZ
Directeur Commercial

sont la preuve du succès de cette stratégie.

Deux ans après, on peut dire que la pérennité de l'entreprise est assurée. Que ce soit d'un point de vue interne ou externe, la

stratégie du groupe a été parfaitement comprise par tous : nous travaillons en B2B ! Nous ne nous adressons qu'à un seul marché, celui de la piscine, et nous souhaitons rester le partenaire n°1 de tous les professionnels pisciniers.

Les valeurs de l'entreprise sont claires :

- Satisfaction client
- Valorisation de notre savoir-faire Made in France
- Respect du travail et de l'engagement de chacun des collaborateurs

Au niveau interne, Bruno Relmont avait très bien réussi à inculquer la culture du client et je me fais fort de continuer dans cette voie, car il est pour moi essentiel de récolter la satisfaction de nos partenaires, afin qu'ils réussissent, et continuent de nous accompagner dans notre développement.



Norman Production



Hydro Volets



VR Production

Comment sont structurés vos sites ?

En 2016, APF fabrique 16 000 liners, 10 000 couvertures d'hiver et de sécurité, un peu plus de 25 000 couvertures isothermiques d'été.

Nous sommes le leader européen en fabrication de couvertures à barres, puisque le chiffre atteindra cette année plus de 9 500 unités produites. En ce qui concerne les couvertures automatiques, fabriquées sur nos 3 sites de fabrication Hydro Volets, Hydro Cover et VR Production, je pense que l'on dépassera les 5 000 unités, notamment grâce au succès de l'Autofix qui booste nos ventes. Chaque site possède sa spécialité.

Le site originel d'APF, est spécialisé dans le liner et la couverture PVC opaque de sécurité (6 500 m²). Un 2^e site à Annonay est spécialisé en couture et soudure pour les bâches d'été, couvertures et filets. Le site

Norman Production, (2 500 m²), ne fabrique que des couvertures à barres. Les 3 sites Hydro Volets (3 500 m² à Colomiers - 31), Hydro Cover (3 500 m² à Massay - 18) et VR Production (3 500 m² à Eure - 26) ne fabriquent que des couvertures automatiques. Tandis qu'à Salaise-sur-Sanne (38) se situe notre nouvelle base logistique pour la distribution de matériels, 6000m² de bâtiments implantés sur 31 000 m² de terrain.

Chaque site a son propre savoir-faire, mais conserve un lien fort avec les autres, puisque tous les produits sont distribués au sein de nos 3 catalogues : le catalogue bleu général, le rouge pour les produits de sécurité et l'orange pour la distribution de matériels. Un 4^e catalogue est dédié aux pièces détachées.



Catalogues 2016

Parlez-nous de cette nouvelle base logistique ?

Notre objectif, via notre activité de négoce, est d'être dans le Top 3 des distributeurs européens. Nous avons de très grosses ambitions par rapport à cette division. Pour ce faire, il nous fallait un outil à la hauteur, soit une base logistique de 3 000 m², entièrement équipée des derniers logiciels en termes de WMS (NDLR : logiciel dédié à la gestion d'entrepôt et de stock), qui nous permettront d'arriver à un taux de service extrêmement performant pour nos clients, avec de nouveaux produits et de nouveaux services proposés à nos professionnels. Un gros investissement web est en cours.

Une autre des problématiques importantes que nous avons à gérer, est de disposer de capacités de stockage de matières premières en cohérence avec notre croissance, afin d'alimenter nos usines. La pire chose qui puisse arriver à un fabricant de liners est d'être confrontée à une rupture de matières premières en pleine saison... Cela n'arrivera pas chez APF !



Base logistique de Salaise-sur-Sanne (38)

Il s'agit là d'un engagement fort de notre part. Nous sommes les seuls fabricants en Europe à passer 80 % de nos engagements de commandes au mois de novembre de la saison précédente. Ce qui veut dire aussi que nous stockons dans notre dépôt et que nous assurons notre propre logistique en interne. Il n'y a donc jamais de rupture de chaîne.

Je ne compte pas sur mes fournisseurs pour alimenter mes usines. Je dispose d'un gros stock tampon et c'est cela qui fait la différence entre APF et les autres !



Triton Lite



Pompe à chaleur Sun Pro Line



iCHLOR



Pompe PHT

Quels sont vos produits phares ?

- **L'Autofix®** : en 2014, nous avons gagné le Trophée de l'Innovation en Équipements de sécurité, au salon Piscine Global, avec ce nouveau produit. C'est un système qui fonctionne sans apport d'énergie extérieure (sans électricité), permettant de verrouiller automatiquement la couverture automatique, simplement en tournant la clé, pour ouvrir ou déverrouiller son volet. Il n'y a plus d'intervention manuelle, nul besoin de se baisser pour aller mettre des cliquets, des clips... Il est très fréquent que les propriétaires de piscine oublient d'ôter les attaches de sécurité, ou les cassent... L'Autofix nous aidera à passer le cap des 5000 couvertures automatiques cette année et représente une rupture technolo-

gique majeure qui est plébiscitée par les clients finaux.

- **Les liners** : Nous avons lancé une gamme de liners « nacrés » dans lesquels sont incorporés des éclats de nacre sous le vernis. Le résultat est extraordinaire et offre aux piscines une luminosité sans pareil. Notre gamme Dreamliner 2030 avec son double vernis est aussi la parfaite réponse au marché de la rénovation.

Les couvertures à barres : Avec nos 10 modèles, nous pouvons répondre à toutes les demandes et vous présenterons un nouveau modèle à Lyon qui sera révolutionnaire.

Et en ce qui concerne le matériel d'équipement :

- **Les pompes de filtration**, puisque nous en vendons plus de 15 000 ! Ce sont des pompes de marque (Pentair, Hayward, Kripsol...), mais aussi des gammes que nous avons lancées et qui deviennent des best-sellers chez APF. Notons la pompe MJB (plus de 4 000 vendues en 2015), la pompe PHT, spécialement étudiée pour équiper des blocs filtrants, dotée d'une protection à 65°C pour résister à des ambiances très humides avec des montées en température très importantes, et d'un moteur

entièrement résiné.

- **Les pompes à chaleur** : entre nos 2 marques Pure et Sun Pro Line, et les Ultratemp® de Pentair, nous en vendons plus de 3 000. Un excellent rapport qualité/prix, un niveau sonore très bas, une gamme large répondant à toutes les demandes et tous les canaux de distribution. Tout cela accompagné de garanties jusqu'à 3 ans avec intervention sur site par des réseaux de frigoristes.

Nous sommes tout simplement au cœur du besoin de nos clients.

- **Les produits de traitement** : les pompes doseuses, les électrolyseurs, notamment notre nouveau produit, l'Ichlor, proposé depuis l'année dernière, qui représente aujourd'hui 50 % de nos ventes d'électrolyseurs.

- **Une gamme de filtres** très étendue comprenant tous les standards du marché, et bénéficiant de la confiance de partenaires illustres comme Pentair pour faire des lancements. Pour exemple, le Triton Lite est un filtre Triton, avec tous ses avantages, mais aussi avec une cuve en injecté, et qui offre un rapport qualité-prix très avantageux. Nous nous réjouissons d'avoir fait un tel lancement avec Pentair cette année.



L'Autofix

UN MOMENT AVEC... Clément CHAPATON

Où en est votre développement à l'export ?

Historiquement, APF a toujours réalisé 5 % de son CA à l'export. Nous avons pour principe de nous dire : « Pourquoi aller chercher ailleurs, alors que nous ne sommes pas encore leader sur tous nos métiers ». C'est chose faite, quasiment. Fin 2015, nous avons décidé de lancer un modèle de filiale de distribution avec APB. Le meilleur partenaire que j'avais, mon associé Bruno Relmont, est parti avec Cecyl son épouse, dans la périphérie de Bruxelles, pour ouvrir une filiale de distribution. Nous y disposons d'un stock de matériels important.



Bruno et Cecyl RELMONT

Nous y avons passé des accords commerciaux avec tous les acteurs locaux. Nous y distribuons nos propres fabrications et les produits qui figurent dans notre catalogue de matériels. Tous nos grands partenaires nous ont fait confiance pour ce démarrage en Belgique.

C'est la proximité que nous avons avec les acteurs locaux qui font notre succès, à l'instar de ce que nous réalisons en France, à proximité de nos usines de fabrication.

Dans la distribution de produits sur mesure, je reste persuadé que ce sont les mêmes facteurs-clés de succès qui vont nous aider à progresser. Depuis que Bruno et Cecyl sont basés en Belgique, nous connaissons une croissance très significative de nos ventes à l'export (+50%). Simplement, parce que nous

avons un point de contact local, qui connaît les contraintes locales et les acteurs locaux.

La relation avec le client est primordiale. Notre valeur première chez APF, c'est la satisfaction du client, et pour être au plus proche de lui, nous nous devions d'être présent en Belgique, d'avoir une antenne sur place, avec un stock de matériels destiné à dépanner rapidement. Un accompagnement sur-mesure et complet pour nos partenaires dans la réalisation de leurs projets.

Ces premiers résultats vont sans doute vous encourager à dupliquer le modèle ?

Exactement. Nous travaillons sur d'autres destinations, telles que l'Espagne. L'un de nos sites de production de volets est proche (Hydro Volets à Colomiers - 31) et, à terme, nous aurons une antenne de distribution espagnole, ainsi que dans d'autres pays.

Quelle vision avez-vous de notre marché ? Notre industrie ?

Le marché de la piscine est un marché de niche.

Malgré une chute de 50% de sa valeur entre 2007 et 2014, le marché français reste le 2ème marché au monde et le parc installé permet d'avoir une vision à moyen/long terme pour des industriels comme nous (construction + rénovation + équipement).

Il reste beaucoup d'acteurs, mais nous assistons à un regroupement, une concentration qui à mon avis n'est pas finie. Attention cependant : cette mutation du marché se fait principalement par des croissances externes, mais 1 + 1 ne fait pas toujours 2 !

Imaginer le futur en consolidant le présent, c'est être capable d'investir sans pour autant mettre en danger les capacités financières de son entreprise.

Ce n'est pas la culture d'APF. Au contraire, je pense que notre force vient de notre capacité à créer des sociétés et à innover grâce à notre connaissance du terrain. Pour cela il faut être indépendant. C'est ce que nous avons voulu préserver avec Bruno, lors de la transmission de la société. Aujourd'hui, assurer la transmission de son entreprise nécessite d'avoir une vision du marché à long terme et de partager des valeurs.

J'observe que certains confrères se laissent aller à des stratégies de distribution différente, vers le B2C. Pour notre part, la ligne de conduite est très claire : je pense que l'avenir de ce marché passera par le professionnel piscinier et que nous demeurerons une société dédiée au B2B, travaillant avec eux ! Je considère qu'il est dangereux de commencer à s'intéresser aux clients de ses clients !

APF ne vendra jamais directement aux particuliers, ni via un site internet, un réseau de magasin et encore moins avec le rachat d'une enseigne, même de manière déguisée. Il nous paraît capital d'apporter du soutien, du support, au professionnel piscinier. Pour cela, nous avons créé APF Services, formé de technico-commerciaux, capables d'intervenir sur des chantiers, soit pour du SAV, soit pour de l'assistance ou encore de la formation. En ce sens, nous travaillons en ce moment, très étroitement, avec le Lycée de Pierrelatte. Nous venons d'y valider des journées de formation à la pose de liners. Je pense que le devoir d'un fabricant, tel que nous le sommes aujourd'hui, est d'apporter le support aux professionnels, qui eux, vont commercialiser nos produits.

Nous connaissons une croissance continue et nos investissements se tournent sur le capital humain et le développement de nos sites de production. Nous sommes plutôt des créateurs que des financiers. Ainsi, nous organisons la croissance de notre



Caillebotis bois immergé - Moteur dans coffre sec



Couverture à barres, couleur havane

groupe, en créant de nouveaux sites et de nouveaux produits, avec l'aide de nos clients et de nos collaborateurs.

Comment envisagez-vous l'évolution du marché ? Des produits ?

Nous constatons une tendance constante : la diminution des dimensions des bassins. En tant que spécialistes de l'étanchéité et des couvertures, force est de constater que leur taille se réduit. Nous vendons des produits plus petits mais plus haut de gamme. C'est en ce sens que nous faisons évoluer toutes nos gammes de volets, couvertures, liners (liners nacrés, liners vernis, liners double face, Autofix...).

La demande du particulier est un bassin plus petit, mais mieux équipé. Donc nous nous adaptons. Ainsi, nous vendons 70 % de liners vernis et la gamme double vernis connaît une croissance exponentielle depuis 3 ans. L'Autofix, les pompes à vitesse variable sont aussi des produits qui rencontrent un vrai succès.

De même, nous fabriquons de plus en plus de liners avec escalier intérieur. C'est une tendance très valorisante pour nous, car le vrai savoir-faire d'un fabricant de liners se reconnaît dans la qualité de ses escaliers. Certains de nos collaborateurs travaillent depuis 20 ans chez APF, et sont donc de vrais spécialistes. Chez quelques-uns de nos clients, avec les escaliers industrialisés, les blocs de filtration, il n'y a presque plus de prise de cotes à faire. Le piscinier nous communique tout simplement l'emplacement et le modèle de l'escalier, ou du bloc de filtration, et le liner « va comme un gant » sur la piscine.

L'évolution sur nos marchés pour les 10 prochaines années est toute tracée :

- **Étanchéité** : la construction est toujours prête à se relancer dès que le soleil est au rendez-vous. Et surtout, nous avons un parc installé de plus de 1 000 000 de bassins sur lesquels nous devons changer soit les liners, soit les membranes armées.
- **Sécurité** : le parc n'est pas encore pleinement équipé et là aussi, nous commençons la rénovation des premiers équipements de 2005 (couvertures à barres, automatiques et hivernage de sécurité). Ces éléments majeurs nous permettent d'avoir une projection à long terme en étant sûr que les pisciniers auront du travail.

Nous imaginons que Lyon sera un rendez-vous important pour APF ?

Le Salon de Lyon est toujours, pour nous, un événement majeur. Au-delà de faire du commerce, c'est l'occasion de pouvoir accueillir tous nos clients et partenaires dans un moment convivial d'échanges, de leur faire découvrir les nouveautés.

Je ne vous en dirai pas plus... rendez-vous à Lyon sur le Stand 4D136 !

Mais cette année encore, APF sera à la hauteur de sa réputation !



Un des stands APF à Lyon

APF Services

APF Services fournit du service après-vente, de la formation et de l'accompagnement sur le terrain.

C'est grâce à APF Services que nous allons pouvoir proposer, par exemple, des formations de pose de liners, des extensions de garantie Sérénité et Sérénité + sur nos couvertures automatiques, pour aller jusqu'à 8 ans de garantie sur les moteurs, avec intervention par nos équipes en cas de panne pour un échange.

Avec APF Services, nous proposons d'offrir à chacun de nos clients, lorsqu'il pose son premier liner, son premier volet..., de pouvoir l'accompagner gratuitement, d'être à ses côtés, de le former à la bonne pose de nos produits ou à la bonne prise de cote.

APF Services est pour nous un enjeu stratégique dans l'accompagnement et la formation de nos clients professionnels pisciniers.



Liner nacré

Les délais en TOP 5

Nous avons lancé il y a 3 ans les délais « Top 5 » pour les liners, les volets automatiques et les couvertures à barres, pour répondre à une exigence de nos clients.

Souvent, nous arrivons à la fin des chantiers et en fonction du retard qui a été pris, en pleine saison.

Le piscinier, pour finaliser son chantier, doit installer le liner, le volet, la couverture à barres..., le plus rapidement possible, pour pouvoir réceptionner et encaisser la totalité de son chantier. Or, en pleine saison, les délais sont parfois un peu longs et nous avons souhaité offrir un « service sur mesure » à nos clients, avec ces délais « Top 5 », pour une date d'expédition garantie.

C'est réellement un succès, puisqu'aujourd'hui, plus de 8 % de nos liners sont commandés en Top 5, plus de 5 % des couvertures automatiques et couvertures à barres.

Cela représente également une vraie organisation, puisqu'il faut être capable de jongler. La commande est prise par un service spécial, auprès d'une personne dédiée. Ensuite, une équipe affectée en atelier programme ces liners sans cumuler de retard pour les autres liners déjà planifiés.

Les professionnels ont vite compris l'intérêt du TOP5 grâce auquel ils peuvent réceptionner un chantier rapidement et encaisser le solde du projet auprès du particulier.

2 PROFESSIONNELLS DE LA SÉCURITÉ DE LA PISCINE,



À vos côtés pour vos plus beaux projets

UN SEUL RÉPOND À LA NORME NF P 90-308 !

La couverture automatique : la meilleure solution en termes de sécurité pour votre famille et votre piscine.

Hors Sol, immergées et caillebotis immergés, APF vous propose une gamme de plus de 10 modèles pour répondre aux besoins de tous types de bassins et exigences esthétiques de vos clients.



LA RÉNOVATION D'UNE PISCINE

oui, mais... Attention aux pièges !



Avant / Après
Rénovation complète réalisée par Paris Vert Ouest
(Concessionnaire Everblue)

La France est le pays européen qui a construit le plus de piscines depuis plusieurs années. Elle dispose donc d'un parc important à rénover. Oui, mais... ! Qui les a construites ?

Nous avons vu effectivement arriver sur le marché à une époque, propulsés par l'image parfois trompeuse d'une clientèle argentée, des « touche-à-tout », n'ayant aucune expérience, aucune formation sur la piscine. Une piscine était alors « un trou avec de l'eau dedans ».

Certes, aujourd'hui les choses ont changé. Une vraie profession de piscinier s'est structurée, avec des formations nombreuses. Quant aux clients, ils intègrent actuellement chez eux une piscine destinée à la famille, sans être obligatoirement fortunés.

Ils recherchent un art de vivre, face à une situation économique parfois difficile.

Mais attention, il est bien évident qu'une piscine à rénover demande plus d'expérience qu'une nouvelle piscine à construire.

Parlons-en !

I - Vous connaissez cette piscine à rénover

C'est la situation idéale, car vous savez comment l'entreprise l'a réalisée : nappe phréatique présente ou non sous le bassin, conception du gros œuvre et mise en place des pièces à sceller, conception de l'hydraulique enterré derrière le bassin, jusqu'au local technique, remblaiement périphérique, etc.

Puisqu'il est probable que vous receviez plus tard la demande en rénovation pour un chantier neuf que vous avez réalisé, lors de celui-ci, pensez bien à constituer un dossier précis (y compris avec photos), afin de rassembler tous les éléments du déroulement de la construction. Ce sera précieux pour l'avenir.

Si vous avez construit cette piscine il y a relativement longtemps, depuis, votre ancien client a pu faire intervenir une autre entreprise. Si tel est le cas, demandez-lui devis et factures pour mieux appréhender ce qui a été réalisé.



II - Vous ne connaissez pas cette piscine

De nombreuses raisons conduisent le propriétaire à envisager de faire des travaux sur sa piscine :

• La vétusté

C'est souvent la raison première. Tout a vieilli : le revêtement, l'étanchéité du bassin (fissuration, pièces à sceller défectueuses...), l'hydraulique enterré et celui du local technique, les abords (margelles, plage).

• Les défauts

C'est malheureusement l'illustration de l'incompétence de celui qui l'a créée : fosse à plonger dangereuse, mauvaise conception dans la disposition des pièces à sceller (niveau, nombre, emplacement...) et de l'hydraulique enterrée ou dans le local technique (diamètre, canalisation inadaptée, fuites...), groupe de filtration inadapté...

• Le client vient d'acquérir la propriété

Peut-il récupérer le dossier de travaux de la piscine auprès de l'ancien propriétaire ? Il envisage peut-être des transformations, des compléments d'équipements.

LES TRAVAUX CLASSIQUES POUR UNE REMISE EN ÉTAT

1. Changement de liner

Souvent, pour des raisons budgétaires, le client demande simplement à ce que l'étanchéité soit remplacée.

Plusieurs questions se présentent :

- **Feutre existant ou non sous le liner.**

Il cache peut-être une surface de ciment grossière qu'il sera nécessaire de rénover au préalable. Il est toujours préférable de remplacer ce feutre, car durant de longues années y ont migré algues, microorganismes...

- **Parois verticales** (maçonnées ou modulaires)
Quel est leur état une fois l'étanchéité retirée ?
En quels matériaux ? Qu'y a-t-il à reprendre ?
Votre devis doit toujours présenter des réserves.

- **Pièces à sceller dans le bassin**

Dans certains cas, ces pièces peuvent nécessiter un remplacement ou, du moins, pour certains éléments, comme en cas d'absence de volet / skimmer. Mais il y a obligation chaque fois de remplacer les brides d'étanchéité et leurs joints.



Pose d'un nouveau liner

2. Pose d'une membrane armée

Des milliers de raisons justifient cette opération : remplacement du liner, modification du bassin (escalier, profil, banquette...), autre revêtement précédemment (carrelage, peinture, enduit spécial...), bassin devenu non étanche...

Toutes les pièces à sceller dans ce bassin doivent être adaptées à ce type d'étanchéité (il en va de même pour un revêtement polyester stratifié).

Le radier béton a-t-il été hydrofugé (c'est-à-dire imperméabilisé) ? Si oui, (ou dans l'ignorance), ce béton doit pouvoir évacuer les condensats (formation de milliers de gouttelettes) qui se formeront sous le revêtement (liner ou membrane armée). Pour cela, il faudra effectuer quelques trous sur l'ensemble de la surface. Ces condensats peuvent générer un développement d'algues vivant à l'abri de la lumière (tâches noires entre autres).

3. Circuit hydraulique enterré

Comment s'est-il comporté (surtout quand on ignore sa pose initiale) ? Un test de mise en pression est toujours indispensable, si, après les travaux sur le bassin, on ne veut pas constater une baisse de niveau.

Dans de vieilles piscines, on trouve un circuit hydraulique réalisé en « Plymouth », avec des raccords en acier galvanisé (détérioré).

4. Test hydraulique de mise en pression

Mettre un bouchon sur toutes les pièces (aspiration, refoulement), fermer la vanne de la bonde de fond, raccorder le tuyau d'arrosage (bonne pression + mano) à l'un des refoulements sans bouchon.

On peut aussi utiliser une petite pompe à épreuve manuelle.



Réalisation délicate de 3 escaliers avec membrane armée - Delifol

5. Les marches d'escalier

Très souvent, le client, à l'occasion de ses travaux, souhaite intégrer des marches d'escalier, sans toutefois transformer le profil extérieur de son bassin. Auparavant, il y accédait par une échelle. Certes, c'était un bon système pour les personnes à mobilité réduite, pour sortir par une extrémité du bassin... Il faut maintenir ce principe, voire le créer dans une nouvelle réalisation, en évitant également de déranger ceux qui se prélassent dans l'escalier.

Effectivement, autrefois, les piscines avec escalier n'étaient pas courantes, l'échelle répondant économiquement à la fonction d'accès.

Aujourd'hui, avant la mise en place d'un revêtement souple, il est devenu classique de réaliser des marches maçonnées et terminées par un enduit, ou mieux, en blocs de polystyrène (rapidement posés).

Mais, lorsqu'il s'agit d'une étanchéité liner, combien de cotes erronées sont transmises pour la fabrication du liner. Ainsi, à la pose, par son inadaptation aux marches de l'escalier, il est raisonnable de le retourner à l'usine (argent et temps perdus).



*Escalier modulaire sous liner (4 m x 1,20 m) Dom Composit
Possibilité 1^{re} marche de 0,60 m à 1,50 m pour zone « solarium »*

LA RÉNOVATION D'UNE PISCINE

oui, mais... Attention aux pièges !

Actuellement, un bon moyen de solutionner ce problème revient à mettre en place un escalier modulaire acrylique (droit, quart de rond...) avant de poser le liner. Ces escaliers étant référencés chez le fabricant de liner, on évite toute erreur de cotes pour la pose et on gagne ainsi du temps (tant pour le liner que pour la membrane armée).



Pose achevée du feutre de protection sur les murs en blocs isolants polystyrène

À PROPOS DES REVÊTEMENTS NOIRS

Aujourd'hui, le design promeut le noir, à l'instar des meubles de jardin noirs...

Il est donc normal qu'un client songe à mettre un nouveau revêtement noir dans sa piscine... C'est une grosse erreur, à déconseiller vivement et à expliquer à votre client s'il insiste.

Pourquoi est-ce une erreur ?

- Parce qu'il est impossible d'y voir se développer les algues dans l'eau ;
- Parce que l'effet solaire accélère le réchauffement de l'eau. Dans les régions à fort ensoleillement (Corse, Antilles, Réunion...) il a été observé des températures d'eau de +3 à +4°C par rapport à la normale déjà élevée (28/30°C).

C'est ainsi qu'un client, en Martinique, confronté à un développement régulier et inévitable d'algues, a vu l'un de ses enfants glisser et manquer de peu un grave accident. Suite à cet accident, et à une eau de piscine frôlant les 35°C (!), il a exigé de son piscinier le remplacement de sa membrane noire.

Dans les régions à faible ensoleillement, avec une membrane noire, l'aspect du bassin devient morose. En Bretagne par exemple, un client, ridiculisé par ses amis qu'il avait invités à l'inauguration de sa piscine un jour sans soleil, a exigé du piscinier le changement de sa membrane noire.

Est-il besoin de rappeler que notre environnement naturel tant apprécié est fait d'un ciel bleu et d'une eau aux reflets bleus !

TRANSFORMER UN ANCIEN BASSIN

Lorsque votre client a décidé de faire des travaux sur sa piscine, il veut en profiter pour :

- réduire son bassin (dimension, profondeur) afin d'économiser en eau et en chauffage.
- changer sa forme, souvent pour une forme proche du rectangle, afin d'y adapter une couverture automatique nécessaire au maintien de la température et de la propreté de l'eau.

Certes, cela représente toujours un investissement beaucoup plus élevé, mais on profitera ainsi de ces nouvelles parois construites pour réaliser un nouveau circuit hydraulique, prévoir un emplacement enterré en bout du bassin destiné à placer la couverture automatique, intégrer des projecteurs à LED, mettre en place une nage à contre-courant (principalement si l'on a réduit la longueur du bassin)...

PROFITER ENCORE DE L'ANCIEN BASSIN POUR...

Une autre solution est proposée qui apporte de nombreuses réponses : placer une mini piscine/coque préfabriquée, avec balnéothérapie, nage à contre-courant, buses de massage, chauffage intégré, projecteur à LED, tableau de commande, local technique intégré et bien sûr un circuit hydraulique prémonté. Ce concept est préalablement testé en usine.



Mini piscine toute équipée (Pretty Pool) de 4,25 m x 2,15 m en remplacement d'une ancienne

EN CONCLUSION

Prendre en main ce marché de la rénovation, implique des compétences techniques encore plus complexes que pour réaliser une piscine neuve.

Sachez prévenir les surprises, surtout lorsque vous ne connaissez pas ce bassin. Votre devis doit présenter un descriptif précis, avec toutes les réserves nécessaires. Sur le chantier, ayez avec vous un « carnet d'attachement de travaux » où les imprévus, les demandes nouvelles du client seront écrites, chiffrées et signées par le client.

Rappelez-vous que le transfert de responsabilité d'une piscine existante que vous n'avez pas construite peut poser problème. Aussi vous devez toujours émettre toutes les réserves possibles dans vos écrits.

Certes, c'est aussi l'occasion pour le consommateur d'opter pour des équipements écoresponsables, tels qu'une nouvelle pompe avec une courbe de rendement similaire mais une moindre consommation électrique. Investir dans une couverture thermique ou un abri, qui permet de récupérer des calories, c'est aussi bénéficier d'un confort accru, tant recherché aujourd'hui.

AIO

LE PROJECTEUR LED
MULTIFONCTIONS*

Spécial
rénovation



Made in
France



Facile à installer
sans traverser la paroi



Compatible avec une
couverture automatique



Compatible avec un robot



Disponible en versions
Cool white et RGB



Forte puissance lumineuse



Variateur d'intensité



Allumage crépusculaire



Affichage de la
température de l'eau

*Livré avec un boîtier de
commande externe et une
télécommande

SeaMAID
LED Lighting Solutions

www.seamaid-lighting.com

SYSTÈMES D'ÉCLAIRAGE LED POUR PISCINES & JARDINS

RIIOT LABS

Cet objet connecté analyse l'eau de la piscine en continu



blue by Riio est le premier objet connecté appliqué à l'analyse de l'eau de piscine lancé par la société belge Riio Labs. À la tête de ce projet, deux entrepreneurs belges, Benjamin Stevens et Julien Delarbre, spécialisés en technologie de l'information, qui ont réussi à associer leur idée novatrice avec la technologie de pointe. **Le fruit de ce travail est un objet autonome discret, flottant à la surface de la piscine, qui analyse de façon continue la qualité de l'eau** : température, pH, propreté via le Redox, taux de salinité, tout en tenant compte des prévisions météorologiques et de son environnement. Les résultats d'analyse, stockés sur le Cloud, sont consultables sur l'application mobile gratuite de blue by Riio (Apple Store et Google Play). Le dispositif ne s'arrête pas là, puisqu'il génère des alertes en cas de valeurs non conformes (pH instable, chlore insuffisant...) et propose une liste de tâches à effectuer afin de remettre les paramètres à bonne mesure. Cet objet connecté communique également en Bluetooth, ainsi qu'avec le réseau Sigfox, un opérateur télécom permettant une connexion radio à très longue portée et économe en énergie.

Le projet a reçu un accueil enthousiaste dès son lancement, remportant une nomination au Grand Prix de l'Innovation (GPI) dans la catégorie « Nouveaux entrepreneurs » en avril 2016.

blue by Riio est disponible pour les professionnels de la piscine depuis cette saison 2016.

Le dispositif est commercialisé via le réseau de professionnels de la piscine, au prix de 390 €. Commande sur le site web. **blue by Riio est disponible en précommande aux professionnels de la piscine depuis cette saison 2016 au prix de 390 €. Commande sur le site web.**

riiolabs.com / ben@riiolabs.com

HELO OY

Un sauna, plusieurs expériences !

Le fabricant de saunas finlandais Helo, poursuit son expansion sur le marché des saunas, proposant **une gamme d'appareils de chauffage pour saunas aux fonctionnalités BWT**. Ce procédé BWT-ready (prêt pour la technique d'eau bio), conçu par ses propres ingénieurs, consiste à fournir un sauna plus économe en énergie, plus efficace, tout en y ajoutant un éventail de différentes thérapies de sauna, sans frais supplémentaires.



Cette solution est basée sur les sensations procurées lors de la séance de sauna, en ajoutant plus ou moins de vapeur d'eau. Les solutions classiques font généralement appel à des dispositifs électriques supplémentaires, des chaudières externes, de l'alimentation en eau, ainsi que tout le service technique et l'entretien qui en découlent.

Le procédé est intégré dans un conteneur compact, permettant d'utiliser le sauna en bain chaud ou sec, plus doux, avec des températures plus basses, plus d'humidité, ainsi qu'une sensation semblable à un hammam très humide. Ces expériences peuvent toutes être améliorées en leur ajoutant des minéraux et extraits d'arômes divers.

L'objectif du fabricant est de diriger en premier choix les clients vers les saunas BWT, lorsqu'ils recherchent des solutions multiples adaptées à des goûts différents, pour profiter du sauna en famille ou entre amis, ou pour ses vertus thérapeutiques.

info@saunatecfrance.fr / www.helosauuna.com

EC'CREATION

Nouvelles fixations automatiques sur les abris piscines Elitys

EC'Creation lance de nouvelles fixations automatiques pour ses abris **ELITYS**. Les pièces sont en fonderie d'aluminium laquée ou anodisée.



L'installation de ce dispositif nécessite :

- un sens de coulissement de l'abri depuis les petits éléments vers les grands ;
- que le revêtement pour l'installation soit en carrelage ou dallage scellé sur dalle de béton.

Les manipulations de l'abri Elitys sont aisées : seulement deux volants de serrage à chaque extrémité. La mise en œuvre avec le profil de guidage est possible

commercial@eccreation.fr
www.eccreation.fr

TOUCAN

Évolution du facing de la fleur de piscine Water Lily®

Toucan présente un nouveau visuel pour le packaging de la célèbre **fleur de piscine Water Lily®**.

Le produit y apparaît plus clairement, rapidement identifié comme l'absorbant de crèmes solaires.



D'après son fabricant, les informations présentes sur l'ancien facing étaient perçues par le public comme étant trop techniques et pas toujours bien interprétées. Désormais le message visuel et informatif est clair et rapidement interprété.

Pour rappel : Water Lily® est un absorbant sélectif de corps gras pour piscines et spas. Son procédé breveté très efficace est unique sur le marché, sans aucuns produits chimiques.

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

OCEDIS

La palette d'outils d'aide à la vente Ocedis



Afin d'accompagner les professionnels dans leurs ventes auprès des clients finaux, **Ocedis met à leur disposition un éventail d'outils marketing.**

Ils peuvent tout d'abord personnaliser leurs produits avec logo et identité visuelle afin de se démarquer de la concurrence, valoriser leur marque et fidéliser leur clientèle. Ocedis propose par ailleurs des kakemonos aux couleurs définies et claires, permettant d'identifier rapidement les familles de produits en magasin (pompes à chaleur, eau domestique, etc.). Les professionnels peuvent aussi bénéficier d'éléments de signalétique, aidant à la mise en valeur et à l'identification en rayon des différentes gammes de produits de traitement d'eau de piscine (équilibre, désinfection, protection, entretien...).

Ocedis propose également **un pichet doseur, pour un dosage des produits facilité pour le client final.**

Des fiches techniques claires et disponibles, en libre accès en ligne, les informent sur l'emploi, la composition et le dosage des produits.



L'un des outils-phares d'Ocedis, le **logiciel OCEDICIEL**, permet de proposer à leurs clients en magasin une ordonnance précise de traitement de l'eau, à partir des paramètres de l'eau de piscine fournie pour analyse. Le piscinier fournit ainsi un service complet et efficace en matière de conseils sur le traitement de l'eau à ses clients.

Enfin, destiné au consommateur final, le **Guide de Traitement de l'Eau Ocedis**, vient appuyer le discours du piscinier dans ses conseils sur le traitement de l'eau, fournissant des explications claires et préconisant actions et produits, selon les problèmes rencontrés dans l'eau de la piscine. Ce dépliant est personnalisable aux couleurs de l'enseigne du professionnel.

info@ocedis.com / www.ocedis.com

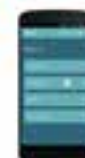


METEOR : Inviter sa piscine dans le salon, et l'emporter dans sa poche.



Zen'it est le **complément idéal** du Meteor. Il vous apporte **la maîtrise** de la piscine depuis votre salon ! Vous sélectionnez votre couleur d'éclairage ou actionnez la filtration en **quelques secondes** sans vous rendre dans votre local technique.

Avec votre **smartphone**, vérifiez la température ou le niveau de l'eau et **ajustez** le fonctionnement de vos équipements. Tout ça, **confortablement** installé dans le canapé !



Fabricant d'équipement innovant pour piscine

PCFR

PoolCop va encore plus loin, pour du service sur mesure !

Afin de rendre la tâche plus facile aux pisciniers la haute saison venue, PoolCop propose de nouveaux outils leur permettant d'envisager de nouvelles perspectives de développement d'entreprise.



Ces nouvelles fonctionnalités intègrent la notion de « service sur mesure » et sont accessibles via l'application serveur PoolCopilot. Puissantes, elles rendent la gestion des piscines plus simple et ajoutent de la valeur au service client proposé par le piscinier.

• **L'analyse d'eau intégrée** permet au professionnel d'obtenir une liste de recommandations et d'instructions de dosage

détaillées, à appliquer pour traitement de l'eau de piscine analysée. L'analyse est enregistrée et accessible sur le serveur. Cette application a été développée en collaboration avec le Dr Xavier Darok, de SCP et ACTI Chemicals.

• Tournée vers les besoins des piscines publiques, la fonction « **Carnet Sanitaire Piscine** » intégrée offre la possibilité d'enregistrer automatiquement des données supplémentaires à des heures choisies de la journée. Les données sont accessibles à tout moment dans le calendrier PoolCopilot.

• Grâce à la navigation active Waze, qui s'appuie sur la **localisation GPS et la géolocalisation des piscines**, les pisciniers gagneront un temps précieux lors de leurs déplacements, en un clic sur leur version mobile de PoolCopilot.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr



ASCOMAT

Filtration prémontée sur palette

ASCOMAT a créé la **PALBOX** 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 les ateliers du fabricant 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 Aquarite avec module pH/redox, coffret électrique.

• **la Sand Box**, classique, filtre 14m³/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.



La Sand Box

info@ascomat.com / www.ascomat.com

HAYWARD

Un outil pour passer à la pompe à vitesse variable

Après le configurateur de pompe, de filtre, de robot, le configurateur de piscine, le diagnostiqueur en ligne du Salt & Swim, Hayward continue de proposer des services en ligne interactifs, très utiles aux utilisateurs et aux professionnels de la piscine. Désormais un **configurateur pour les pompes à vitesse variable est disponible sur son site internet**. Il permet de simuler rapidement les économies réalisables par l'acquisition d'une pompe à vitesse variable, en comparaison d'une pompe mono vitesse.



Un choix de modèles de pompes à vitesse variable est suggéré en fin de simulation, avec le **taux d'économie d'énergie envisagé, converti en euros/an**. Un outil bien pratique, qui connaît un succès grandissant auprès des propriétaires de piscine désireux de changer de technologie. Rendez-vous sur le site d'Hayward, dans la rubrique « **Espace Services** » puis « **Boîte à outils** ».

Calcul de la juste dose de sel en ligne !

Un autre petit nouveau fait son apparition dans la boîte à outils d'Hayward en ligne : **le calculateur de taux de sel**. Destiné à faciliter l'entretien de la piscine, il permet de calculer facilement la quantité de sel à ajouter à son bassin, soit lors de l'installation d'un électrolyseur de sel, soit lorsque la piscine manque de sel. Il suffit à l'utilisateur de renseigner le taux de sel et en un seul clic, l'application en ligne indique la quantité de sel à ajouter.



Cet outil très pratique est disponible en ligne sur le site web d'Hayward, rubrique « **Espaces Services** » puis « **Boîte à outils** » et téléchargeable sur l'Apple store et Google Play pour l'utiliser sur smartphones et tablettes.

contact@hayward.fr / www.hayward.fr

CCEI

Meteor : de nouvelles versions pour la saison 2017

Avec des piscines de plus en plus équipées, les utilisateurs sont désormais confrontés à la difficulté de gérer simultanément tous ces appareils facilement.

Meteor répond à cette exigence en centralisant les fonctionnalités essentielles de la piscine dans un seul appareil :

éclairages à LED, gestion de la filtration, du hors-gel, etc.

Pour la saison prochaine, CCEI propose de nouvelles versions du coffret Meteor, en intégrant des fonctionnalités spécifiques selon les modèles.



Meteor Speed permet de gérer les pompes à vitesse variable, installées de plus en plus fréquemment pour équiper les bassins. Pour les contrôler à distance, le coffret sera décliné dans une version permettant de sélectionner à distance la vitesse de filtration selon les événements. Les plages de fonctionnement sont aussi programmables avec différentes vitesses.

Dans la nouvelle version de **Meteor Balnéo**, la pompe de massage et le blower sont pilotés, en plus de la pompe de filtration et des éclairages, par un bouton piezoélectrique étanche et éclairé.



Avec le **Meteor Solar**, c'est le pilotage du chauffage solaire aux fonctions de base qui est télécommandé, par le biais d'un circulateur 3 voies, relié à un collecteur solaire. En fonction de la température de l'eau, mais aussi du collecteur, Meteor décide de faire circuler l'eau dans le collecteur afin d'augmenter la température de l'eau. En plus de ces nouvelles fonctionnalités, l'appareil conserve son contrôle intuitif et automatisé des fonctionnalités de la piscine. De plus, le contrôle à distance est toujours disponibles à l'aide du **Zen'IT** et de l'application **iOS / Android**.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr



Suivez-nous
Facebook



Fauteuil infrarouge mobile
Alto Confort PLUS®

HOLL'S

COMFORT DESIGN SAUNAS

UNE OFFRE INNOVANTE !

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

Scannez et découvrez

UNE GAMME COMPLÈTE DE SAUNAS HAUT DE GAMME

Alto Set

Ecolo

Alto Prestige

Poolstar

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

OCEA

Nouveau coloris pour les lames solaires Ocea® Platine

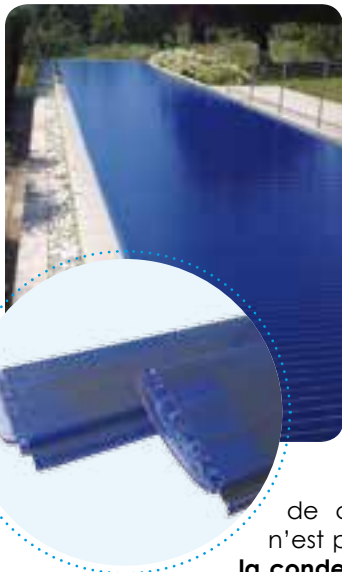
Fort du succès de ses lames Ocea® Platine, OCEA lance un nouveau coloris très tendance, le polycarbonate PC Cobalt. Ces lames solaires sont composées d'une couche

supérieure, aux couleurs de la pierre de Cobalt, et d'une couche inférieure, de couleur noire, lui conférant son effet « solaire ». Selon le fabricant, elles permettent à la température de l'eau de gagner jusqu'à 8°C, réduisant ainsi de façon significative les frais de chauffage. Une autre des caractéristiques de ces lames est de permettre la réduction de la formation d'algues, grâce à cette couche inférieure noire.

De plus, du fait de leur couche supérieure pourvue de canaux d'évacuation, et qui n'est pas complètement translucide, la condensation est moins visible, pour un rendu esthétique optimal de la couverture.

Les lames Ocea® Cobalt peuvent être personnalisées selon les goûts, avec des bouchons bleus, Crystal Clear ou noirs.

info@oceabe.be / www.oceabe.be



POOL & WELLNESS CONSULTING

Appareil mécanique d'entraînement à la nage

Conçu par Starmatrix, le Pool Trainer est un dispositif permettant de suivre un entraînement de natation professionnel ou pour la remise en forme. Développé par un physiothérapeute allemand, cet appareil de nage peut être utilisé dans tout type de bassin : piscine hors-sol, enterrée, petite ou grande.



Une ceinture est reliée avec une corde non-élastique à l'appareil en acier ou en résine (Pool Athlete), de construction ergonomique et résistante.

Le réglage peut se faire pour une résistance soutenue, à l'aide d'une grande vis à faire coulisser dans une fente, selon la difficulté souhaitée. Pool Trainer convient à tous les publics, aussi bien nageurs débutants qu'athlètes de haut niveau.

Aucune installation électrique n'est nécessaire pour cet appareil de longue durée.

dirk@starmatrix.cn / www.starmatrix.cn

ARCTIC SPAS

Gestion et test de l'eau automatisés avec le Spa Boy

Spa Boy est le nouveau système d'Arctic Spas qui gère automatiquement le chlore dans l'eau de la piscine ou du spa. Il fonctionne relié à l'électrolyseur et signale le niveau de pH et de chlore sur un smartphone, écran de contrôle ou pc.

Le fabricant de spas canadien, certifié par Hottubstar est parti du constat que nombre de fonctionnalités et d'accessoires étaient disponibles à la vente pour réduire la durée du traitement et le nombre de produits chimiques dans les spas, mais ces dispositifs demandent au propriétaire de tester l'eau directement par des bandelettes en papier réactif. Ce qui peut s'avérer pénible et contraignant à la longue... surtout par grand froid ou en cas de mauvaise météo.

Grâce au Spa Boy, les facteurs d'équilibre de l'eau les plus importants (niveau de pH et de désinfectant) sont évalués

Bel'o
www.bel-o.fr

Réseau de professionnels de la piscine

- Prix d'achat compétitifs
- Sélection de fournisseurs de qualité
- Outils de communication performants
- Concept de magasins modernes & dynamiques
- Image de marque novatrice
- Aucune centrale d'achat, vous restez indépendants

ENSEMBLE ONEST PLUS FORT

Contactez-nous !

Tél. 04 65 01 02 67
e-mail : contact@bel-o.fr

PROCOPI

Déshumidificateurs - Gainables et encastrables CLIMEXEL by Thereco

Pour la saison 2016, PROCOPI proposait à son catalogue une toute nouvelle gamme de **déshumidificateurs Climixel by Thereco, exclusive en Europe.**

Climixel, leader français de la régulation thermique pour piscine, s'est associé à Thereco, référence internationale incontournable du traitement de l'air, afin de produire **une toute nouvelle gamme de déshumidificateurs pour bassins intérieurs.** Les solutions Thereco équipent déjà près de dix milles sites tertiaires et industriels dans le monde, dont plus de huit cents piscines publiques ou centres balnéothérapie.

Ces nouveaux déshumidificateurs bénéficient des avancées technologiques majeures développées par Climixel by Thereco, à savoir une grande fiabilité, un rendement thermique supérieur à celui des matériels classiques, des économies d'énergie, des composants de qualité, un fonctionnement silencieux, ainsi qu'un design compact et esthétique.

Leur fonctionnement s'effectue sur la base d'un concept totalement innovant et très efficace, qui associe le principe

de la pompe à chaleur et celui de la récupération d'air. Leurs compresseurs sont particulièrement bien isolés, leur permettant d'être extrêmement discrets.

Le coût d'exploitation reste raisonnable grâce à la récupération des calories de l'air traité, permettant un chauffage d'appoint pour le local piscine.

PROCOPI met à disposition des professionnels, son **Bureau d'Etudes (BeTech)**, afin de réaliser une étude personnalisée et complète de projet. Compétents et expérimentés, ces spécialistes garantissent un dimensionnement approprié, et l'intégration parfaite du déshumidificateur dans l'espace intérieur. L'utilisation de logiciels spécifiques permet de réaliser le calcul thermique, le plan du réseau aéraulique et son chiffrage précis.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

automatiquement à intervalles de quelques secondes, via des capteurs de catégorie médicale.

Les résultats obtenus sont transmis au centre de contrôle du spa et affichés clairement sur l'application de votre smartphone, sur l'écran de contrôle du système, et sur votre interface web Arctic Spas.

En outre, le système Spa Boy s'intègre avec le système d'eau salée Onzen, afin d'ajuster automatiquement le niveau de désinfectant.

Plus besoin de bandelettes réactives, de dosage manuel, ni d'ajustement des niveaux de désinfectant.

Contact France : Jean CORBAN
jean@arcticspas.fr / www.arcticspas.com



EXCLUSIVEMENT RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS

Jetline
POOLSTAR PREMIUM

ANTIGEL

LA POMPES À CHALEUR POUR LES PROS

- La pompe à chaleur premium pour le chauffage de votre piscine
- Disponible en 10 versions pour bassin jusqu'à 180 m3
- Meilleur Cop européen
- Efficace & économique
- Ultra silencieuse

3 ANS GARANTIE PREMIUM

DAIKIN COMPRESSOR

TOSHIBA COMPRESSOR

ABS MATERIAL DURABLE

SILENT EFFICIENCY

OZONE FRIENDLY

Poolstar

Votre Partenaire Piscine & bien-être

www.poolstar.fr

* Garantie constructeur

CristalBall

Solution pratique et économique pour profiter de sa piscine 365 jours/an



- **Pratique**, se gonfle en 15 minutes
- **Gonfleur électrique** 220 v fourni
- Permet la **baignade toute l'année**
- Se dégonfle pour reposer sur l'eau comme « **couverture de protection** »
- **2 versions** : côtés et toit transparents / côtés transparents et toit translucide (plusieurs coloris)
- **Tissu PVC de qualité supérieure** stabilisé anti-UV
- Aucune construction : **pas besoin d'autorisation**
- Livrée en **15 jours ouvrables**

Favaretti

Info@favarettigroup.it
www.favarettigroup.it

CAMYLLE

Camylle ou l'art d'une expérience parfumée

Leur dernier secret ? Une technique révolutionnaire de diffusion dans les cabines de soin, salle de repos ou accueil pour en finir avec les bougies, brûle parfums, bâtons d'encens et autres solutions néfastes pour la santé. Cette technologie totalement innovante permet d'imprégner les huiles essentielles et les parfums 100 % naturels dans de petites perles avec un taux de concentration exceptionnel. Ces Perles de Parfum vont ensuite libérer les fragrances lentement et régulièrement au moyen d'un diffuseur : le Bysoo. Economique et facile à utiliser, le Bysoo s'intègre dans tous les environnements de par sa petite taille et son design volontairement sobre. Un investissement minimum pour une efficacité et une satisfaction optimales des exploitants comme des utilisateurs.

contact@camylle.com
www.camylle.com



ESPA

Nouvelle gamme de produits ESPA Pool

La nouvelle gamme de produits pour piscines ESPA Pool, 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®.

info@espa.fr / www.espa.fr



PROCOPI

Couverture automatique à motorisation brevetée

Revodeck est le nouveau système complet et innovant de couverture automatique immergée de PROCOPI, intégrant un système de motorisation breveté. La couverture peut mesurer jusqu'à 6,09 x 14 m et est conforme à la norme en vigueur NF P 90-308 (sauf tablier à lames en PMMA/PVC).



La motorisation se compose d'un moteur silencieux indépendant, facilement démontable pour l'hivernage de la piscine, d'une transmission capotée et d'un réducteur planétaire situé dans l'axe.

Il ne nécessite pas de fosse sèche pour l'installation et est débrayable afin de sécuriser la piscine en cas de panne de courant. Les flasques s'accrochent sans pré-scèlement, sous les margelles du bassin. Pour la maintenance, le moteur est facilement accessible sans aucun démontage.

Revodeck bénéficie d'une garantie de 5 ans.

marketing@procopi.com / www.procopi.com





LES NETTOYEURS
POUR PISCINE
QUI REPOUSSENT
LES LIMITES
DE LA PERFORMANCE
ET DU DESIGN

BLUEFURY®
NETTOYEURS À PRESSION



BLUEREBEL™
NETTOYEUR À ASPIRATION



WWW.PENTAIRPOOLEUROPE.COM

PROCOPI

Deux revêtements de choc pour la piscine !

Pour un revêtement **garanti pendant 10 ans**, résistant jusqu'à une **température d'utilisation de 33°C**. PROCOPI propose dans le catalogue Aquareva, **AQUALINER 75/100°**. Produit depuis plus de 40 ans dans son usine française, cette membrane en PVC-P est conforme aux normes AFNOR T54 802 et NF 15836-1, ainsi qu'à la directive REACH (EC 1907/2006). Elle préserve le revêtement du bassin du développement des algues, bactéries et micro-organismes, grâce à **un agent antifongique intégré à la membrane**. Conçue avec des matériaux de qualité, sa garantie s'étend à 10 ans sur l'étanchéité, 2 ans concernant l'apparition de taches et 3 ans sur la stabilité dimensionnelle.

AQUALINER 75/100° se décline en 6 coloris unis tendance, 6 coloris d'escaliers antidérapants (les seuls de **classe C** – norme européenne EN 15288-1), 6 imprimés, le tout à coordonner à souhait avec 20 frises et bandeaux.

Un cran au-dessus, Aquareva by PROCOPI propose le **SUPERLINER V2F, une membrane 85/100°** résistant à une utilisation **jusqu'à 35°C**. Elle est revêtue sur ses deux faces d'une **couche de vernis acrylique**, dont la résistance exceptionnelle est contrôlée en laboratoire. Une couche de vernis 5 microns est appliquée sur sa face externe, afin de la protéger contre les micro-organismes, tandis qu'une

couche de vernis de 8 microns vient couvrir la face interne. Cette dernière facilite le nettoyage du liner et de la ligne d'eau, augmente la protection des pigments contre les UV, ralentit la décoloration de la membrane et la protège contre l'abrasion et les rayures. SUPERLINER 85/100° est



Aqualiner marine



Superliner taupe

disponible dans un choix de 10 coloris unis, 6 coloris d'escaliers antidérapants et 15 frises et bandeaux. Ses garanties sont de 15 ans sur l'étanchéité, 10 ans contre les taches et 10 ans pour sa stabilité dimensionnelle.

Ces deux membranes bénéficient du **procédé d'accrochage breveté exclusif PROCOPI, Hung Cristal**, sans aucune soudure visible, permettant une parfaite uniformité du coloris du revêtement, ainsi qu'un nettoyage de la ligne d'eau facilité.

marketing@procopi.com / www.procopi.com



NIRVANA
France - Espagne - Maroc

Devenez dès aujourd'hui revendeur exclusif sur votre secteur!
www.alfa-distri.com/contact
TEL : +33 489 230 186

POOL & WELLNESS CONSULTING

Nouveau media filtrant ultra light

Ce media nouvelle génération se propose de rivaliser avec le sable et le media de verre, pour la filtration des piscines. Plus léger, moins cher, d'une finesse de filtration optimale, **Aqualoon offre un résidu de filtration ne dépassant pas 2µ** !

Il se présente sous la forme de billes entièrement en polyéthylène, dans un maillage de fils entrelacés, conçu pour empêcher l'effilochage des billes et la libération de résidus, tout en augmentant durée de vie et fréquence d'utilisation.

La pression la plus basse pour l'utilisation est augmentée, tandis que la fréquence des contre-lavages est largement diminuée. Ce media non toxique évite l'encrassement du filtre et permet d'abaisser l'emploi de produits chimiques dans la piscine. De plus,

le polyéthylène étant un matériau recyclable à 100%, Aqualoon ajoute l'aspect écologique à l'ensemble de ses atouts. De manipulation facile de par son poids léger, il ne requiert que 700

gr pour un équivalent de 25 kg de sable !

dirk@starmatrix.cn / www.starmatrix.cn



POOL TECHNOLOGIE

JUST SALT PRO : l'électrolyse de sel facile

JUSTSALT PRO est un électrolyseur de sel 3 en 1 qui maîtrise les paramètres essentiels de la piscine. Il assure un traitement complet de l'eau : **désinfection, contrôle de production de désinfectant auto adaptative par sonde Redox et régulation du pH intelligente.**

Voici quelques témoignages attestant de son succès et du confort qu'il procure aux utilisateurs.

François Tissot, Dirigeant de « Espace & Eau » (30) témoigne des excellents retours clients concernant cette solution signée POOL TECHNOLOGIE : « Nous proposons souvent JUSTSALT PRO dans les résidences secondaires, où la régulation automatique est fort appréciée. Comparé à une injection de chlore classique, l'approvisionnement et la consommation en produits sont significativement réduits, rendant la maintenance de l'installation plus facile. »

Pendant la période estivale, le particulier est amené à réaliser différentes manipulations hebdomadaires voire journalières dans sa piscine. **Pour réduire le nombre de contrôles, JUSTSALT PRO gère automatiquement le taux de pH** proportionnellement au volume de la piscine. Un simple étalonnage en début de saison est nécessaire : le particulier peut s'absenter en toute tranquillité.

Pour M. Tissot, le **régulateur pH est primordial** : « Je souhaite en premier lieu faciliter l'entretien pour mes clients.

Par conséquent, je ne propose jamais un électrolyseur de sel sans un régulateur pH. Ce paramètre est très instable et difficile à maîtriser ».



parairement l'efficacité de la désinfection, mais abaisse la valeur mesurée par la sonde REDOX durant un laps de temps (24 heures).

Finalement, comme M. Tissot l'affirme, **la valeur ajoutée du professionnel est de renseigner les particuliers sur les bienfaits du REDOX** et de leur permettre de limiter l'utilisation de produits chimiques inutile avec l'électrolyse du sel.

POOL TECHNOLOGIE déconseille l'installation de JUSTSALT PRO en cas d'utilisation d'une **eau de forage**. La teneur élevée en métaux et en sels dissous perturbe le bon fonctionnement de la sonde Redox. Par ailleurs, les **eaux de puits** sont souvent chargées en nitrates et en phosphates favorisant la prolifération des algues. Par conséquent, la consommation en produits de traitement (comme l'algicide pour lutter contre les algues) peut être multipliée par 2, 3 voire 10. Ainsi, utiliser l'eau de forage est donc une fausse économie.

Puis qu'un appareil, JUSTSALT PRO est une solution complète et autonome qui veille au maintien d'une eau saine et claire. M. Tissot conclut : « Je le recommande vivement pour les piscines qui ne sont pas surveillées quotidiennement ».

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



Sonde Redox

Par ailleurs, le fabricant préconise l'installation de **POOL TERRE**, un dispositif permettant **d'évacuer les charges électrostatiques** qui perturbent les mesures des sondes pH et Redox et de protéger le revêtement des dégradations dues à l'accumulation d'ions métalliques.

En outre, grâce à sa sonde REDOX et à une électronique spécifiquement développée pour l'électrolyse du sel, JUSTSALT PRO **limite les risques de sur chloration ou de manque de chlore**, permettant ainsi d'optimiser la durée de vie des équipements de la piscine (cellule d'électrolyse, revêtements du bassin, bâches à bulles et à barres, couverture automatique...).

Cependant, peu de particuliers connaissent la technologie REDOX. Ils ne pourront formuler techniquement cette demande.

À ce propos M. Tissot renchérit : « **Je ne vends pas explicitement le contrôle Redox auprès de mes clients, je leur vends un résultat.** Les particuliers recherchent à simplifier, à réduire le nombre de manipulations à effectuer. Le contrôle Redox de JUSTSALT PRO n'est pas aussi précis qu'une régulation ampérométrique mais reste très fiable pour des piscines familiales. C'est également rassurant de me dire que le contrôle redox supporte le stabilisant. Il peut arriver que les clients ne se renseignent pas avant de rajouter certains produits et détériorent ainsi rapidement le matériel. »

Comme le souligne M. Tissot, **JUSTSALT PRO tolère la présence de stabilisant** pour allonger la rémanence du chlore dans la limite de 20 à 30 ppm. Si l'utilisateur dépasse cette limite, la mesure de la sonde Redox peut être faussée. Il en est de même avec le floculant, qui améliore tem-

pour les professionnels depuis plus de 20 ans

MASTIC-COLLE PROFLEX

N°1 depuis 1995 en qualité et services

20 ANS

MULTI-UTILISATION EN MILIEU HUMIDE ET SEC

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

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

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

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

PROFLEX Hybride 6^e génération

Excellente adhérence sur :

- Aluminium, Zinc, Acier, Laton, 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
 30, parc du Millénaire - 3035, avenue Henri Bequereil - 34000 MONTPELLIER
 TEL. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - alg2europe@gmail.com

PENTAIR

BlueRebel® nettoyeur automatique à aspiration

Le BlueRebel® est un nettoyeur efficace et d'un entretien très aisé. Ses dimensions compactes et sa conception à deux roues lui permettent d'être manœuvré avec facilité, même dans les espaces les plus réduits.

Qu'il s'agisse de piscines carrelées, de liner ou de polyester, **il nettoie toutes les surfaces, la ligne d'eau, et sur tous les types d'angles, jusqu'aux parois à 90°.**

Sa turbine haute performance, basée sur une technologie à ailettes auto réglables, nécessite très peu de débit, en faisant un nettoyeur très efficace lorsqu'utilisé à faible vitesse avec une pompe à vitesse variable (très efficace dès 6 m³/h).

La conception de sa turbine et sa jupe à rouleau permettent d'éviter les obstructions par le sable et les débris, fréquemment responsables de dysfonctionnements sur les appareils concurrents dotés de pales de turbines à réglage automatique. Son design permet une ouverture facile pour un nettoyage et un entretien simplifiés.

marketing.poolemea@pentair.com
www.pentairpooleurope.com



ALFA DISTRI

Les pompes à chaleur NIRVANA, adaptées au climat les plus extrêmes.

Depuis plus de dix ans, NIRVANA PAC travaille au développement de solutions thermodynamiques hautement efficaces et adaptées au climat les plus extrêmes.

La nouvelle série F - 2016 est le résultat de plusieurs années de Recherche et Développement.

La gamme NIRVANA figure par ailleurs dans le top du classement AHRI (Air-Conditioning, Heating and Refrigeration Institute), s'agissant du rendement énergétique à basse température* pour les pompes à chaleur de piscine.

Ainsi, pour chaque kilowatt utilisé, la PAC Nirvana peut produire jusqu'à 6,4 kilowatts à haute température et 4,6 kilowatts à basse température. Cet apport énergétique est possible grâce à un processus basé sur la thermodynamique.



Adaptée au climat nordique, chaque unité est fabriquée avec des pièces haut de gamme. Une protection anticorrosive est aussi appliquée à l'intérieur de toutes les unités afin d'assurer une sécurité à tous les composants.

La housse acoustique du compresseur, le design des hélices et l'habillage en fibre de verre limitent substantiellement le désagrément du bruit, pour un niveau sonore variant de 53 à 57 dB(A).

Le panneau de contrôle digital permet d'ajuster la température de l'eau de la piscine avec précision, assurant ainsi une chaleur constante de l'eau et un rendement énergétique optimal. La PAC Nirvana est également compatible avec des systèmes de gestion de piscine, tels que So-Blue ou Intellipool.

Les habillages en matière composite sont conçus spécialement pour un entretien des plus faciles. Garantis 15 ans, ils ne se décolorent pas, résistent à la corrosion et sont d'une grande robustesse. Le design permet aussi une installation simple et rapide, puisque les composants sont très faciles d'accès.

Les pompes à chaleur pour piscines NIRVANA sont livrées en France, en Espagne et au Maroc, depuis la plate-forme ALFA-DISTRI.COM basée à Figueras, en Espagne. La vente et l'installation de ces PAC ont été confiées à son réseau d'experts ALFA POOL, spécialistes en domotique et en traitement de l'eau. Certains secteurs géographiques sont encore disponibles au sein du réseau à découvrir sur www.alfa-distri.com/ installateurs. La plate-forme dispose également d'un stock de pièces détachées pour le SAV.

**Le rendement énergétique à basse température est ce qu'il y a de plus important à considérer puisqu'une pompe à chaleur fonctionne la majorité du temps à basse température. Classée au premier rang AHRI dans cette catégorie, la PAC Nirvana procure les coûts d'opération les plus bas de l'industrie.*

info@alfa-distri.com

www.alfa-distri.com/pompe-a-chaleur-nirvana



AQUALOON

LA NOUVELLE GENERATION DE MEDIAS FILTRANTS...

Finesse de filtration exclusive

- ✓ Economie d'énergie
- ✓ Capacité élevée de saleté
- ✓ Evite du sable dans la piscine
- ✓ Très faible augmentation de pression
- ✓ Aucun durcissement
- ✓ Excellent résultat en filtration
- ✓ Fréquence réduite de contre-lavage
- ✓ Longévité extrême
- ✓ Recyclable, non toxique
- ✓ Extra léger pour manutention aisée

**700 gr
Aqualoon
=
un sac de sable
de 25 kg**



Contact multilingue, bureau européen situé en Belgique :
 Dirk Huenaerts
 Téléphone : +32 496 26 50 11
 E-mail : dirk@starmatrix.cn

PENSEZ-Y !

FAVARETTI

L'abri-bulle gonflable pour piscine

Cristalball est le nouvel abri/couverture pour piscine, pratique, proposé par la société italienne **FAVARETTI**. Cette solution économique et fonctionnelle permet aux professionnels de proposer un « abri » prêt à l'emploi en quelques minutes.

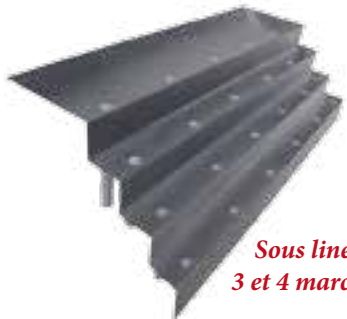


En effet, il se gonfle grâce à son gonfleur électrique fourni et se dégonfle rapidement pour reposer à la surface de l'eau en hiver, comme couverture de protection du bassin. **Cristalball est disponible en deux versions** : complètement ou partiellement transparent, avec tissu PVC de qualité supérieure stabilisé anti-UV. La totale absence de constructions permet d'installer la coupole sans autorisation et à un prix abordable.

info@favarettigroup.it / www.favarettigroup.it

DOM COMPOSIT

Les escaliers sur et sous liner (ou membrane armée)



*Sous liner
3 et 4 marches*



*Quart de rond sous liner 3
et 4 marches*



*Angle sous liner 3 et 4
marches Quart de rond
sur Liner
5 coloris disponibles*

info@domcomposit.com
www.domcomposit.com



VITA SPA L'HYDROTHERAPIE PREMIUM

- Parois en mousse isolante de 13 cm d'épaisseur.
- Ultra-profond : 73 cm, pour une immersion totale.
- Moteur intelligent et économique
- 3 fonctions : Massage / Chauffage / Filtration
- Système de filtration intégré



Scannez
et découvrez



Poolstar

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

ZODIAC

La combinaison gagnante pour filtrer et chauffer la piscine

Grâce à sa R&D, ZODIAC propose des produits alliant **innovation et qualité**, et permettant à l'utilisateur de profiter de sa piscine en gérant ses dépenses.

La pompe à vitesse variable FloPro™ VS va s'avérer

par exemple plus économe et respectueuse de l'environnement qu'une pompe de piscine classique. En effet, elle

adapte sa vitesse de fonctionnement selon

l'usage réel qui est fait de la piscine : filtration normale, animations d'eau, nettoyage de la piscine, contre-lavage du

filtre... La pompe ne tourne pas

inutilement à pleine puissance tout au long de son fonctionnement. La **qualité de l'eau** s'en trouve améliorée, grâce à une filtration possible à basse vitesse (l'eau passe lentement dans le filtre), tandis que l'utilisateur **consomme moins d'énergie**.

Côté chauffage, la **pompe à chaleur ZS500** de Zodiac offre tous les bénéfices de la **technologie Inverter**.

Sa puissance s'adapte en fonction de la température choisie et de celle de l'eau et ce, sans « à-coups », grâce à une vitesse de compresseur modulée. La pompe à chaleur restitue alors une **température d'eau constante**, pour un maximum de confort pour le baigneur, sur une période de baignade prolongée !

Zodiac conseille d'associer ces deux produits phares qui, combinés, garantissent un équipement silencieux, à la pointe de la technologie et permettent d'économiser jusqu'à 50 % d'énergie.

www.zodiac-poolcare.fr



CCEI

La rénovation de l'éclairage en piscine facilitée



Chroma

Parce qu'à l'heure actuelle le parc de piscines français nécessite, pour une bonne partie, d'être rénové, CCEI a décidé d'accompagner les professionnels dans cette tâche. Le fabricant d'éclairages pour piscine propose ainsi toute une gamme d'éclairages à LED, spécialement conçue pour les

anciennes piscines. La rénovation d'un bassin est souvent une occasion propice de passer à l'éclairage à LED plus économique.

Dans un guide dédié à la rénovation, CCEI présente trois types de projecteurs pour différentes installations. Pour les niches PAR56 standards, **Chroma et Nova** seront idéals, avec leurs enjoliveurs au design élégant.

Les **Stella Clip** permettent quant à elles de remplacer les projecteurs en croix d'Astral et Kripsol, par un projecteur associé, LED Stella.

Enfin, troisième option, le **Mini-BRiO** s'installe dans les mini niches Astral, grâce à un adaptateur facile à utiliser.

Par sa simplicité d'installation, ce type de projecteurs ne nécessite pas de lourds travaux et facilite le remplacement des lampes à incandescence ou halogène énergivores, par les LED économiques et plus résistants sur la durée.



Stella Clip



Mini-BRiO

Grâce à ces solutions adaptées aux niches existantes, les professionnels

peuvent proposer à leurs clients un large choix d'enjoliveurs au design contemporain et créer une ambiance lumineuse remise au goût du jour, économique et plus respectueuse de l'environnement.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

www.plug-in-pool.com

PROFLEX

Coller, jointer, réparer sous l'eau en toute tranquillité

La **colle-joint PRO-FLEX** en est désormais à la 6^e génération hybride de sa composition, encore plus évoluée. Toujours formulée sans silicone, sans solvant, sans isocyanates et sans odeurs, ce produit est devenu en 20 ans l'un des meilleurs alliés des pisciniers sur les chantiers. Dans une **démarche écoresponsable**, PRO-FLEX est classé Eco-DDS depuis 2013 et A+ pour l'environnement. De plus, il s'utilise sans solvant, ni primaire d'adhésion, et peut s'enlever frais des mains et supports sans solvant, à l'aide d'un simple chiffon sec.

Distribué depuis 1995 exclusivement par les professionnels, il **permet de réparer sous l'eau** les fissures dans les liners, skimmers, escaliers en polyester, béton ou PVC, coques ou margelles, étancher un presse-étoupe de projecteur défectueux, fixer des ornements, coller des frises de carrelage, etc. Il **peut être peint avant ou après application**, ou appliqué directement

dans un de ses coloris, blanc, bleu, transparent, gris, noir et sable. Conditionnée en cartouche de 310 ml, la colle-joint est réutilisable après ouverture.

Le fabricant propose aux professionnels de la piscine de distribuer ou d'importer PRO-FLEX et de figurer dans sa « Carte de France » des points de vente du produit. **Un kit d'outils de communication** leur est fourni, afin de présenter les caractéristiques du produit haut de gamme aux consommateurs. Pour en devenir importateur ou distributeur, il vous suffit de vous rapprocher d'AFG Europe afin d'obtenir la liste des Distributeurs Généralistes Piscine, qui vous feront une offre de prix et de conditions sur mesure.





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



Pretty Pool



Mini Pool

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

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



Membrane armée 150/100^e

DLW Flooring GmbH

Stuttgarter Strasse 75
D-74321 Bietigheim-Bissingen (Allemagne)

DLW delifol France

SARL ATP - Zone Estuaire Sud
44320 SAINT-VIAUD (France)

Tél. +33 (0)2 40 27 57 60

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

delifol-france@wanadoo.fr

www.delifol.com



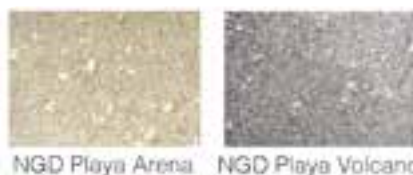
Fabrication
Allemande

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

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.

Nouveautés 2016



NGD Playa Arena NGD Playa Volcano

Également à découvrir :
Les coloris NG Blanc et
NG Béton sont maintenant
disponibles en 130 cm !

- Unique créateur de la membrane armée
- Trame tissée polyester 8/6,5 fils cm²
- Garantie 10 ans vétusté
- Conforme aux normes ABC (NGP)
- Normalisé ISO 9001 : 2000
- Résistance à +34°C
- 27 coloris au choix
- Qualité supérieure non vernie
- Souplesse incomparable
- Conforme aux normes EU
- Conforme aux normes NF FN
- Conforme aux normes sanitaires européennes

Découvrez la gamme
DLW delifol
et ses avantages



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 m² à travers le monde entier.

QUALITÉ

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


Demandez votre devis gratuit sur www.delifol.com



POINTCUBE LTD

Martlet House – E1 Yeoman Way
Worthing
West Sussex BN13 3QZ
Angleterre
nengelric@pointcube.fr

 **Linkedin** : POINTCUBE LTD

 **Facebook** : Point Cube

 **You tube** : ONESHOT 3D



Voici l'outil indispensable pour réussir vos ventes

ONESHOT 3D est un logiciel professionnel de simulation 3D.

Il permet de créer l'émotion chez le client, élément indispensable pour la signature.



Son utilisation est simple :

- Prendre la photo de l'environnement du client
- Créer le projet du client (piscine, spa, jardin, pergola...) en réalisant un montage 3D
- Préparer la déclaration de travaux avec le mode 2D

Pas besoin de connaissances techniques :

ce logiciel est facile, clair et ludique pour permettre une prise en main rapide. Un manuel d'utilisation ainsi que des vidéos de formation sont disponibles directement dans le logiciel. Compatible avec PC, Mac et iPad, aucune connexion à internet n'est requise (sauf pour les mises à jour).

À NOTER : ONESHOT 3D nouvelle génération arrive pour la fin de l'année !

Outil Designer Sol, nouveaux objets 3D, nouvelles matières...

Demandez votre licence test.

Contact : Natasha ENGELRIC / +33(0)7 82 91 71 24
nengelric@pointcube.fr

L'image permet de déclencher la vente
=
VOIR AVANT D'AVOIR

À RETENIR

- ✓ Une simple photo du client à charger
- ✓ Détection automatique du sol
- ✓ Compatible avec PC, Mac et iPad
- ✓ Sauvegarde au format JPG



LA GESTION À DISTANCE DES PISCINES

un marché lucratif sur la durée

L'automatisation contrôlée est présente dans plusieurs secteurs industriels et fait continuellement l'objet d'attentions particulières de la part des départements de Recherche et Développement. Appliquée à la piscine, avec une gestion à distance par le piscinier, elle est la bouffée d'oxygène du piscinier en ces temps difficiles.

Le volume des constructions de piscines neuves a diminué depuis ces dernières années. En cause, bien sûr, la crise économique qui frappe durablement la France depuis 2009, pourtant 2^e marché mondial de la piscine après les Etats-Unis. Ajoutons une quantité croissante de pisciniers — certes de plus en plus diplômés — qui s'installent légitimement à leur compte, compensant bien au-delà le nombre de disparitions de confrères malheureux en affaires qui ont dû mettre la clé sous la porte cette année encore. Et puis, peut-être aussi les prémices d'un marché qui arriverait à saturation ?...

Toujours est-il que la part du gâteau s'amoinde chaque année, vous obligeant à vous reporter sur de nouveaux secteurs complémentaires pour maintenir votre chiffre d'affaires, à défaut de l'augmenter. Parmi ceux-là, citons celui des spas, ou encore celui dans lequel vous êtes de plus en plus nombreux à vous lancer : la rénovation de piscines (cf. Spécial PROS N° 12 p.14-17). Un autre secteur fait le bonheur de ceux qui l'ont expérimenté : l'automatisation des piscines — le mot « automatisation » étant à prendre ici, et dans la suite de cet article, au sens élargi, qui englobe la domotique, la gestion à distance de bassins, ce que l'on pourrait aussi définir par « piscine connectée ».



*La piscine au doigt et à l'œil
Un tableau de bord qui va à l'essentiel pour le client
avec une zone commande pour les fonctions de confort.
Les menus plus techniques pour le piscinier sont accessibles
en second plan - So Blue*

Voyons en quoi ce dernier segment s'apparente à un marché porteur, comment il peut être lucratif, et pourquoi les pisciniers lui sont encore réticents dans leur ensemble, alors que les particuliers en sont demandeurs, et même prescripteurs ?

En avant-propos, énonçons tout d'abord quelques postulats d'ordre général : en ces temps de crise et avec la montée en puissance d'Internet, le consommateur est devenu un surfeur de la toile et/ou des commerces ; la fidélité des clients n'est plus de rigueur ; trop souvent le prix prévaut sur la qualité ; les bassins neufs sont certes plus petits, mais de mieux en mieux équipés, sinon super équipés.

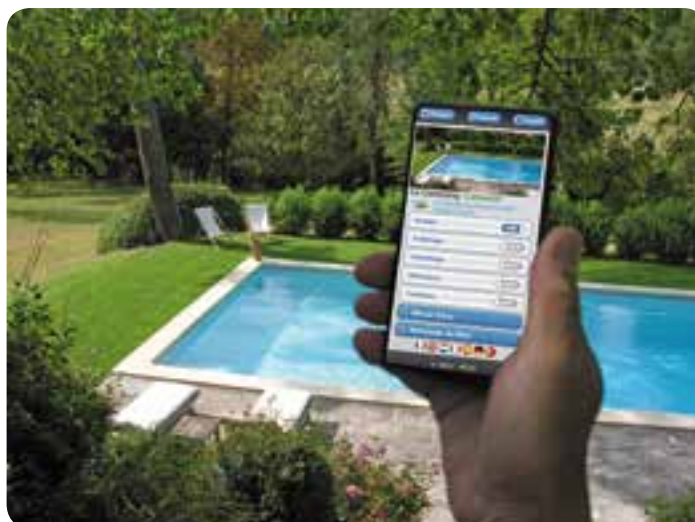


Tableau de bord PoolCop

Il est donc important d'induire un changement de comportement du consommateur pour l'amener à traiter avec vous, en l'entraînant pour cela sur un autre terrain que celui du prix et, tant qu'à faire, en lui mettant un fil à la patte, histoire de le rendre dépendant.

Voilà précisément l'atout de la gestion à distance de la piscine par vos soins.

Or, ça tombe bien, en matière de piscines, les consommateurs sont prêts à entendre parler d'automatisation, de connexion, car la plupart d'entre eux — hommes et femmes compris — sont déjà familiers du sujet. Tous vos clients possèdent au moins un smartphone, et certains sont équipés de produits connectés, telle qu'une gestion automatique et/ou à distance du chauffage ou de la climatisation de leur habitat, ou encore un aspirateur domestique autonome.

À défaut, ils sont régulièrement sensibilisés par la presse, notamment en matière d'innovations technologiques dans le secteur de l'automobile. Citons à titre d'exemples, l'assistance au parking par créneaux automatiques, ou le concept de la Google Car sans conducteur qui a fait réagir de grands constructeurs comme Volvo avec ses voitures autonomes à la circulation (« Drive Me »), comme Audi avec son nouveau Q7 qualifié de « voiture pilotée », ou encore comme Tesla qui fait état d'une alliance avec Apple pour une voiture connectée.

Bref ! Cette technologie est aujourd'hui éprouvée, et le consommateur est suffisamment mûr pour passer à l'acte, lorsqu'il assimile automatisation à réduction des tâches rébarbatives, et que la gestion à distance par son piscinier ôte tout souci, en lui assurant une piscine toujours prête au bain, en toute circonstance. Il profite ainsi sereinement de son temps libre. Et en matière de piscine, question tâches rébarbatives, vous n'aurez pas de difficulté à le convaincre, face à l'idée tenace qu'une piscine est compliquée à gérer et réclame du temps pour son entretien...

Pour autant, l'automatisation et, a fortiori, la gestion à distance par le piscinier, permet de faire mieux que vous et moi, manuellement, grâce à une optimisation de la gestion des tâches, débouchant sur des gains en termes de consommations d'énergie, d'eau et de produits, avec en finalité une piscine fiable et écoresponsable.

En fait, en conseillant un tel équipement à votre clientèle et à vos prospects, vous vous positionnez à l'identique des concessionnaires automobiles, acteurs incontournables et indissociables pour chaque voiture de dernière génération

mise en circulation. La comparaison avec le secteur automobile est d'autant plus réaliste, que Klereo, un des fabricants d'automatismes pour piscines, est un ancien équipementier automobile spécialiste de l'électronique. D'ailleurs, cette entreprise s'est inspirée de l'industrie automobile pour développer son système K-link, un protocole de communication entre les différents équipements de la piscine. Elle a appliqué la technologie de la voiture à la piscine.

Étant donné que l'on ouvre de moins en moins le capot de sa voiture, qu'on ne vérifie plus la pression des pneus grâce aux capteurs, que la date de la révision s'affiche à l'écran de l'ordinateur de bord, et que le passage chez le concessionnaire est quasi-obligé dès qu'une intervention est nécessaire, même pour remplacer une ampoule grillée, le consommateur est déjà conditionné pour un service de même nature appliqué à sa piscine, afin qu'elle soit tout aussi facile à gérer que les autres domaines de la vie quotidienne.

Autrement dit, un client n'aspire plus à une automatisation de sa piscine au sens restrictif du terme. Il veut une piscine sans souci, doublée d'un service efficace, ce qu'offre en l'occurrence la gestion à distance par le piscinier. C'est du concret, ça lui parle, il a confiance, il est prêt à adhérer !

Précisons qu'un tel procédé ne supprime pas le piscinier ; bien au contraire, elle lui permet de se positionner auprès de chacun de ses clients ainsi équipés ou en passe de le devenir, comme un professionnel incontournable. La gestion à distance par vos soins doit, à ce titre, être systématiquement proposée lors de vos visites commerciales, et dans vos devis de construction ou de rénovation. Pour vous démarquer de vos confrères et remporter ainsi l'affaire, et pour fidéliser le client qui n'aura plus de raison d'aller fureter ailleurs.



Réglage des paramètres pH à distance - Alfa Distri

En rénovation, l'intérêt est vite perçu, car les propriétaires d'anciens bassins connaissent bien les contraintes liées à leur piscine : se rendre régulièrement au local technique pour s'assurer du bon fonctionnement de l'ensemble, vérifier le panier de préfiltre de la pompe et l'encrassement du filtre, actionner un contre-lavage, régler l'horloge de programmation, etc., sans oublier l'analyse d'eau du bassin.

Il va sans dire que les nouveaux propriétaires sont confrontés au même scénario, avec en plus, l'obligation d'assimiler ce qu'est un pH, une désinfection de l'eau, un TAC, un TH, etc.

Le temps semble donc être venu de redistribuer ces tâches de surveillance et d'exécution, en les attribuant aux pisciniers, via la gestion à distance, en considérant qu'aujourd'hui nous disposons de suffisamment de produits fiables pour répondre favorablement à cette attente de consommateurs.

Grâce aux différents appareils spécifiques disponibles sur le marché, les pisciniers suivent sur un écran, en



Contrôle à distance par PoolCop

temps réel, chacune des piscines de leur parc clients. Chez PoolCop, par exemple, vous visualisez chacune des piscines qui sont matérialisées par une icône de couleur. Vous êtes ainsi renseigné en temps réel de l'état de l'eau et du délai d'intervention nécessaire, le cas échéant. La couleur bleue indique que tout va bien. La couleur jaune témoigne d'une qualité d'eau encore satisfaisante, mais réclamant une intervention dans la semaine pour nettoyer les paniers ou remplacer un bidon de produits, par exemple. La couleur orange précise qu'un élément a déjà impacté la qualité de l'eau et que la vigilance est de mise.

Enfin, la couleur rouge doit déclencher une intervention immédiate, du fait peut-être d'un rendement insuffisant de la pompe, voire d'une panne. Une telle procédure permet au piscinier d'être pluriactif et proactif envers ses clients, en anticipant les événements pouvant conduire à une situation critique pour l'état de l'eau de la piscine. Ce programme permet par ailleurs d'optimiser le SAV, grâce à un calcul des trajets d'intervention, en fonction du nombre de piscines sélectionnées, et via l'édition d'un document PDF reprenant les différents lieux d'intervention après localisation GPS.

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

LA GESTION À DISTANCE DES PISCINES un marché lucratif sur la durée

Chaque tâche est précisée, ce qui permet d'optimiser sa journée de travail ou celle de ses équipes. Ce document peut même préciser le code d'entrée des portails, le cas échéant.

Enfin, ce système offre une optimisation de business process, puisqu'en connectant cet outil de travail avec celui de sa gestion de clientèle, le piscinier bénéficie d'une vision globale, avec l'historique des précédentes interventions, les factures et règlements en cours, l'identification des précédents intervenants, etc.



Deux compétences bien connectées Le Probeo concentre les capteurs (mesures, entrées) et le Maestro, tel un chef d'orchestre, dirige les principaux acteurs du local technique (filtration, désinfection, pH, chauffage) - So Blue

Pour ceux d'entre vous qui veulent surprendre leur clientèle avec du matériel de belle facture, le local technique compact et connecté « AstralPool Mac » n'est pas sans rappeler, dans son concept, les moteurs entièrement carénés des belles

cylindrées. Primé pour son design, cet équipement innovant regroupe « tout-en-un » l'ensemble des éléments constituant un local technique de piscine. Sa carrosserie fait presque penser à certains gros matériels de reprographie. Entièrement raccordé et prêt à recevoir les canalisations provenant du bassin, il est à poser dans une pièce. Outre l'aspect purement hydraulique et électrique, ce « Mac » gère automatiquement les paramètres de la piscine pour la contrôler et l'entretenir. Ainsi, sont embarqués, une filtration avec préfiltre cyclonique et pompe à vitesse variable, un système de désinfection (électrolyseur) et d'équilibre de l'eau avec les produits nécessaires, et l'ordinateur de bord qui permet de paramétrer les caractéristiques de la piscine et de son utilisation. Et comme le système opérationnel permet une gestion à distance par le piscinier, en temps réel, nous revoici dans ce concept de la piscine connectée.



AstralPool MAC®

bi climatic
pool by kleréo

klereo
Prenez une longueur d'avance

N°1 de l'automatisation de la piscine

- ~ Traitement d'eau
- ~ Pilotage intelligent des équipements
- ~ Piscine connectée

www.klereo.com

Si l'automatisation de la piscine reste encore confidentielle, c'est plutôt lié au manque d'expérience du piscinier, car les clients, de mieux en mieux informés, sont demandeurs. Convaincus des bienfaits et du confort apportés par la gestion à distance sous contrôle du piscinier, ils sont prêts à déboursier quelques milliers d'euros pour ne plus à avoir le souci de gérer leur piscine, tout en réalisant des économies d'énergie et de produits, tout cela pour en définitive bénéficier d'un bassin toujours prêt à la baignade. À ce stade-là, le prix n'est plus un frein, surtout, si comme certains pisciniers avisés qui ont déjà franchi le pas, vous proposez un service mensualisé. Certains ont même monté le curseur d'un cran, en proposant l'appareil sous forme de loyer mensuel, un peu comme les fournisseurs d'accès à Internet avec leur box. D'autres pisciniers optent pour une autre stratégie payante : plutôt que de consentir des remises en fin de devis, ils préfèrent inclure un an de gratuité de « suivi piscine ».

En sortant de la bataille du prix, le marché devient plus facile à remporter.

Vous ne vous démarquez pas de vos concurrents et d'Internet en abaissant vos prix — et donc vos marges —, mais en proposant un niveau qualitatif de prestations et de services, qui a l'avantage de fidéliser le client.

Omar SAAID Klereo



« Les pisciniers ne semblent pas vraiment à l'aise avec les applications, avec Internet. Il leur faut donc un système simple à installer et à connecter, ce que nous avons développé avec nos systèmes Klereo. Comme notre système communique sans fils avec les différents appareils de la piscine, pas besoin de passer de câble au local technique. L'appareil envoie les informations de chaque piscine sur notre serveur, via Internet. Il n'y a pas d'applications. Pour le piscinier, Internet devient alors un vrai outil d'efficacité, de gestion de planning et de gestion de services. Cela lui permet d'être à l'aise quand il propose des contrats d'entretien, et visualiser à distance un problème permet de dédramatiser la situation par une réponse adaptée et faire ainsi retomber la pression du client, puisqu'il est même possible d'intervenir à distance, comme par exemple lancer un traitement d'eau spécifique.

Nous savons que les particuliers sont demandeurs, car nous recevons de plus en plus d'appels téléphoniques de pisciniers.

Ainsi, nous constatons que lorsque nos clients pisciniers installent un ou deux appareils de gestion à distance Klereo Connect la première année, il est certain que l'année suivante, ils en équiperont tous leurs bassins, quitte à ne pas prendre de marge sur le prix d'achat de l'appareil, car ils se sont vite rendus compte que ce n'est plus de la vente produit, mais un véritable outil de travail. Quand les pisciniers ont assimilé le principe, le fonctionnement, et qu'ils s'aperçoivent qu'ils gèrent sans difficulté, ils sont conquis par le procédé. En définitive, il faut qu'ils dépassent le cap de la réticence qui n'est autre que le cap de l'inconnu. L'habitude est le deuxième frein qui empêche les pisciniers de développer chez leurs clients la gestion à distance des piscines. Certes, la génération du piscinier intervient. Ceux parmi les plus âgés qui ne vont pas tarder à partir à la retraite, n'ont pas envie de s'y mettre, contrairement à la nouvelle génération qui est informée. Et ceux qui fréquentent les centres de formation pour pisciniers sont même formés, puisque nous avons installé des Klereo à destination des étudiants. Ils sont de plus en plus nombreux à connaître le matériel, à l'avoir vu fonctionner durant leurs études. Ceux-là seront force de proposition. Sans compter le bouche à oreille qui fonctionne de mieux en mieux. Nous savons que les particuliers sont demandeurs, car nous recevons de plus en plus d'appels téléphoniques de pisciniers qui s'enquêtent de savoir comment procéder après qu'un de leurs clients leur ait dit vouloir un Klereo. Quand ils comprennent les bienfaits de l'automatisation et des services dont ils peuvent bénéficier en connectant leur piscine, les particuliers sont demandeurs. Les pisciniers ne pourront plus faire de la résistance longtemps, ils vont devoir s'y mettre. »



Système de contrôle et d'automatisation Kompact M1 Plus

Lane HOY PoolCop



« Le but de la gestion à distance des piscines familiales par le piscinier est d'apporter à ses clients une solution clé en main pour que les piscines soient toujours propres, saines, et prêtes à la baignade.

La réorganisation des modes de travail est toutefois le principal frein à un tel service. Les pisciniers ne semblent pas encore prêts à cela, car l'impact organisationnel se montre trop important. Pourtant, beaucoup d'entre eux souhaitent gérer efficacement les piscines de leurs clients, et, qui plus est, à distance. Mais ils sont trop pris par leurs tâches quotidiennes pour mettre en place les changements d'organisation nécessaires, qui, de plus, leur semblent lourds.

Nous sommes convaincus que le futur du marché de la piscine repose sur les prestations aux clients, bien plus que sur la vente de produits.

Pour autant, nous avons établi une collaboration avec une nouvelle société dont l'activité est exclusivement basée sur l'entretien des piscines connectées ; son objectif est d'établir des contrats d'entretien optimaux grâce au contrôle à distance et à l'utilisation du logiciel de gestion de la relation client (CRM) développé par ExtraBat. Cette société est un laboratoire pilote pour une franchise. Des franchisés verront le jour l'année prochaine, si ce type de prestation fait ses preuves durant cette saison.

Nous sommes convaincus que le futur du marché de la piscine repose sur les prestations, bien plus que sur la vente de produits. C'est exactement l'angle d'attaque de cette nouvelle société, où 100 % des piscines sont connectées. Tout est basé sur le concept de garantie de résultat aux clients, en fonction des paramètres variables de leur piscine, et cela, tout en optimisant la consommation de produits et en minimisant les dépenses. Du reste, le client n'achète rien.

Un loyer mensuel lui assure une prestation clé en main, complète, qui englobe aussi bien l'équipement de notre automatiseur et notre système de gestion à distance PoolCop, que les produits de traitement d'eau nécessaires. Finalement, un service et des prestations comparables à certains contrats d'entretien « all-inclusive » proposés par les concessionnaires automobiles, ou les fournisseurs d'accès internet qui louent leur box. Les réparations essentielles au bon fonctionnement de la piscine sont également comprises dans les mensualités du client. Ainsi, par exemple, lorsqu'une pompe vient à tomber en panne, le prestataire en est immédiatement informé à distance, et intervient rapidement, sans avoir à demander l'accord du propriétaire. Et s'il faut remplacer la pompe, ce sera sans surcoût. Le but est ainsi d'intervenir avant qu'il n'y ait un impact négatif sur la qualité de l'eau. Pour le client, un tel contrat lui assure de n'avoir aucune mauvaise surprise, ni coûts supplémentaires. Tout est inclus dans ses mensualités. Le piscinier quant à lui améliore son efficacité et la qualité de ses prestations. Tout le monde est gagnant. »

LA GESTION À DISTANCE DES PISCINES

un marché lucratif sur la durée

Stéphane COLOMB et Michel DURAND
So-Blue

« La gestion à distance des piscines familiales par le piscinier permet à ce dernier de travailler autrement, dès aujourd'hui. Il doit bien accepter que nous sommes à l'ère de la technologie et de l'Internet, et que les clients sont non seulement demandeurs, mais prescripteurs.



Du reste, les professionnels qui l'ont compris l'utilisent comme un argument de vente pour leurs projets de « prêtes-à-plonger », car cela leur permet d'emporter la vente sur leurs concurrents qui n'en proposent pas.

La gestion à distance des piscines permet au client de lever le frein de la complexité de la chimie de l'eau et de lui garantir une eau où se baigner en permanence. Comme le client constate que sa piscine fonctionne parfaitement bien, avec tous les indices au vert, il est convaincu d'avoir été bien conseillé sur le matériel. Par ailleurs, cela permet au piscinier d'avoir de la transparence vis-à-vis de ses clients.

Nous recevons de fréquents appels téléphoniques de particuliers qui, après avoir trouvé nos coordonnées sur Internet, sont surpris que leur piscinier soit réfractaire à ce genre de système

Enfin, ajoutons qu'une telle installation permet aux particuliers de réaliser des économies d'énergie, d'environ 30 % avec une pompe classique. Et en cas de pompe à vitesse variable, le cumul des gains peut atteindre de 70 à 80 %.

Il faut bien prendre conscience que le marché change. Nous recevons de fréquents appels téléphoniques de particuliers qui, après avoir trouvé nos coordonnées sur Internet, sont surpris que leur piscinier soit réfractaire à ce genre de système, en prétextant généralement un manque de recul, de mauvais fonctionnements, etc. Du coup, ces clients-là concluent avec d'autres pisciniers, ouverts à ce type de produit. Ils récupèrent le client et le fidélisent dans la foulée. Conclusion ? Le piscinier réfractaire a non seulement perdu une vente mais aussi un suivi récurrent rémunérateur car il optimise ses tournées pour l'entretien en diminuant ses déplacements (il sait quel consommable emmener à l'avance). Lorsque la gestion à distance était un épiphénomène, cela lui restait facile de « botter en touche », sauf que maintenant la tendance s'est inversée, avec des retours d'informations positifs et un bouche à oreille lancé.

Quels sont les clients qui ne disposent pas aujourd'hui d'un smartphone en poche, d'un objet connecté chez eux ? Ils souhaitent une piscine connectée car ils en ont saisi l'intérêt. Le piscinier devrait comprendre le sien également, car non seulement la gestion à distance des piscines n'enlève pas de parts de marché, mais elle crée de la transparence pour chacun. Et c'est cela que le client veut, maintenant, en 2016.

Certains pisciniers sont réfractaires à ce type de service parce que les piscines qu'ils ont construites jusqu'à présent en sont dépourvues et que le changement n'est pas naturel, n'est pas humain. Cela va leur demander de l'investissement, de prendre du temps pour s'intéresser à des choses nouvelles. Et tant que les marchés ne les poussent pas à agir, ils ne passent pas à l'acte. »

Bruno MERCIER
Alfa-Distri



« Notre gamme So-Pro permet une gestion automatique globale de l'entretien des piscines familiales et des piscines de semi-collectivités comme celles des hôtels, gîtes, chambres d'hôtes, campings, avec une supervision et un contrôle à distance.

Le système gère le traitement de l'eau, en régulant les teneurs en pH, en chlore libre, et même le chlore total, selon le modèle de l'appareil, grâce à une analyse par une ou deux sondes potentiostatiques. Il gère également les dosages d'anti-algues et de floculant. La pompe de filtration monovitesse ou à vitesse variable est également contrôlée, avec des possibilités de fonctionnement en modes automatique, manuel, choc, ou encore selon des créneaux horaires précis. Par ailleurs, le système permet le contrôle du chauffage du bassin, intègre une fonction hors-gel, commande l'éclairage et les éventuels jeux d'eau, sans oublier la régulation du niveau d'eau par remplissage automatique, permettant ainsi les apports d'eau selon la fréquentation du bassin. Ajoutons enfin le lavage automatique du filtre à sable.



Toutes les informations principales regroupées sur un même écran - Alfa Distri

Pour les personnes en charge de la maintenance des piscines de collectivités, So-Pro édite des relevés journaliers du carnet sanitaire, qu'il n'y a plus qu'à signer.

La gestion se fait en temps réel par Internet, sans abonnement, et tous les paramètres sont accessibles et modifiables depuis un ordinateur, un Smartphone ou une tablette. Les écrans de lecture sont faciles à lire et les alertes sous forme d'icônes sont très claires à interpréter (alerte lavage filtre, bidon produit vide, éclairage...)

Précisons que ce système est évolutif et principalement destiné aux piscines des centres de remise en forme, cabinets de kinésithérapie et soins médicaux, résidences, campings, hôtels, thalasso, détente, spas, chambres d'hôtes, gîtes.

Grâce à la gestion à distance les clients économisent de l'énergie, de l'eau, des produits de traitement, réduisant ainsi les coûts d'exploitation. »



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

Pergolas et abris de terrasse

Les (indispensables) compléments de l'espace piscine

Le marché de la pergola et de l'abri de terrasse est en pleine expansion depuis quelques années. Avec un design attractif et des fonctionnalités répondant à toutes les attentes de confort de vos clients, ces équipements entrent parfaitement dans le cadre de l'espace piscine. Une occasion à ne pas laisser passer...

Difficile d'évaluer le marché, mais compte tenu de l'offre florissante et du nombre croissant d'intervenants il a, à l'évidence, le vent en poupe. On parle d'une croissance à deux chiffres pour ce secteur privilégié qui ignore la crise. Qu'il s'agisse de pergolas ou d'abris de terrasse, l'effet de mode est bien là, en France, comme à l'étranger d'ailleurs ! Pour les pergolas, fleurons actuels du marché, on peut estimer leur vente à environ 10 000 pièces, avec une très large majorité pour celles à lames orientables, le reste se partageant entre la toile et le toit fixe. Quelle que soit la version, dans la presque totalité des cas, la pergola s'adosse à un mur pour apporter plus de confort climatique à une terrasse. Mais elle existe aussi en version autoportante, en général suréquipée, pour offrir plus qu'un espace, une vraie pièce à vivre.

Pour les abris de terrasse, d'apparition un peu plus récente, le concept est un peu différent. L'objectif reste sur une transparence qui permet à la lumière d'entrer à 100 % dans l'espace couvert.

Les deux équipements répondent à des besoins et à des modes de vie différents... et pas seulement aux conditions climatiques d'une région donnée !



Pergalis de Sokool propose un système à lames motorisées pouvant s'orienter jusqu'à 150°. Autoportée ou fixée au mur, elle est disponible avec de nombreuses options de personnalisation : lames simples ou doubles, ajout d'un bandeau périphérique design, poteaux dans les angles ou déportés, coloris...

Un exemple : si vos clients souhaitent déjeuner toute l'année à l'extérieur, orientez-les vers un abri de terrasse qui offre une protection globale (toiture et parois) en cas de pluie ou même de neige. Si, à l'inverse, vos clients souhaitent profiter au maximum de la belle saison, proposez-leur une pergola, largement ouverte, mais qui saura maîtriser l'ensoleillement.



La gamme Eleance® de Si Tech Industrie® : des pergolas bio-climatiques conçues dans le strict respect du design alliant esthétique, performance, facilité de fabrication et de mise en œuvre. Son atout : offrir un maximum d'avantages pour les professionnels... comme pour les particuliers !



En plus de la version classique à pans coupés (avec possibilité de choisir du verre Securit), Abrinoval propose un abri de terrasse télescopique en version arrondie. Le choix est donné entre façades fixes ou mobiles, voire un mixte des deux.

	PERGOLAS	ABRIS
Clarté	Selon possibilité d'ouverture	Optimale
Etanchéité	En toiture seulement selon les structures	Oui*
Modularité	Possible en fonction des fabricants	Non
Toutes saisons	Non	Oui
Matériaux	Au choix selon fabricants (lames aluminium ou toile en toiture, structure aluminium ou bois, parois en polycarbonate, verre ou toile)	Structure alu + parois et toit en polycarbonate ou verre
Mobilité	Des lames et des parois	De l'ensemble de la structure
Sécurisation	Non	Oui
Protection solaire	Oui	Non sauf si option voile d'ombrage
Protection vent	Oui, selon options	Oui
*Attention, l'isolation thermique d'un abri n'est cependant pas comparable à celle d'une véranda, véritable pièce d'intérieur.		



Sur-mesure, cette pergola en aluminium à lames orientables intègre des équipements interconnectés qui permettent de « jouer » avec l'ombre, la lumière et la ventilation. Elle dispose également de nombreux accessoires et options intégrables avant ou après la pose : éclairage Led, toile screen, chauffage, sonorisation et système de sécurité ! Loungia de Vie & Véranda.

Un succès qui s'explique

Loin d'être éphémère, la tendance semble durable et cela s'explique de façon rationnelle. En effet, nul besoin de permis de construire pour cet équipement : aucune démarche pour les structures inférieures à 5 m², et une simple déclaration préalable de travaux est nécessaire au-delà. Attention toutefois aux différentes restrictions ou interdictions imposées par certaines mairies. Dans chaque cas, un passage par le service d'urbanisme de la commune concernée est donc vivement conseillé !

Quoi qu'il en soit, il s'installe relativement facilement et rapidement, presque sans travaux. Il faut ajouter à cela sa durabilité. Si un simple store se salit, s'use et doit être renouvelé, nos nouveaux équipements offrent un vieillissement dans le temps exceptionnel. Force est de constater – et c'est tant mieux – que les fabricants se sont orientés vers la qualité, qu'il s'agisse de la conception ou de la sélection des matériaux. Résultats : un design abouti, des finitions peaufinées et une excellente résistance aux intempéries pour des équipements qui ne prennent pas une ride.



Couvrir une terrasse à l'aide d'un abri télescopique : une solution qui privilégie la clarté, que la structure soit totalement fermée l'hiver ou entièrement ouverte l'été. Abri Teralis sans rail au sol de Sokool.



La pergola R SKY d'Azenco dispose d'une toiture modulable qui lui permet d'être utilisée été comme hiver. Dès les premiers gels, le mobilier et les végétaux sont protégés et dès les premiers rayons de soleil, la terrasse se découvre pour profiter du jardin.

Reconnaissons également que notre quête de confort n'a plus de limite et que ces équipements savent parfaitement répondre à cet état de fait. Il ne s'agit plus seulement d'apporter de l'ombre ou de s'abriter du vent ou encore de la pluie, mais de réguler les apports solaires, de rafraîchir, ventiler, maîtriser la luminosité... et tout ceci de façon naturelle, en contrôlant les ouvrants, l'opacité des matières, l'orientation des protections...



Alukov Veranda réalise des plans techniques, d'implantations 3D, et procède à la coordination des différents corps de métier pour la réalisation de tous ses abris.

Si l'on souhaite évoquer l'esthétique, là encore, ces nouveaux équipements sont gagnants. Ils se conforment parfaitement aux architectures contemporaines, tout comme ils savent s'adapter aux environnements plus classiques. L'ère de l'extension mal adaptée et tartignolle est définitivement révolue. Qu'on se le dise.

Conclusion : des équipements qui ont profité d'une incroyable évolution et qui cadrent parfaitement avec l'espace piscine. Leurs options leur permettent une montée en gamme qui les rapproche de la véranda, sans toutefois en atteindre le prix (ils sont environ 30 % moins chers). Enfin et surtout, l'espace étant un luxe, pourquoi se passer de ce nouvel espace à vivre ? Sachez que cette création d'espace est perçue comme une extension de l'espace habitable par la clientèle. De ce fait, elle induit savoir-faire et installation professionnelle. Pergolas ou abris de terrasse ne font donc pas bon ménage avec le bricolage « maison », ce qui représente une excellente occasion, pour vous professionnels rompus aux travaux techniques et conséquents des chantiers de construction piscine, de faire valoir très facilement vos compétences !

Pergolas et abris de terrasse

Les (indispensables) compléments de l'espace piscine

Autre atout : le caractère évolutif et les possibilités de modularité des équipements qui permettent à vos clients de différer leurs investissements ou de faire progresser leurs envies.

Le seul point noir... si c'en est un : les ventes s'opèrent principalement durant la belle-saison... lorsque vous êtes déjà débordé !

En bref

- Un équipement dans le vent
- Une intégration idéale avec l'espace piscine ou spa
- Pas de compétences ou de formation nécessaire
- Une installation facile et rapide
- Des possibilités de présentation en 3D pour vous aider à la vente
- Une marge importante assurée
- Un coût compris entre 5 000 et 30 000 € pour convenir à tous les budgets

+ de technologies

Qui aurait pu croire que la technologie ferait son entrée au sein d'un simple abri ou d'une pergola ? Et pourtant, il suffit de dénombrer les toiles enroulables et rétractables, les lames mobiles (orientables pour être étanches à la pluie en position fermée et rétractables pour disparaître ou presque en se rapprochant les unes des autres), la sonorisation, les capteurs météo (pour une fermeture automatique en cas de pluie ou de vent), les installations solaires photovoltaïques (pour un équipement autonome en besoins électriques), le réglage de l'intensité lumineuse par LED, le déclenchement de brumisateurs en cas de trop forte chaleur ou du chauffage en cas de baisse de température..., pour se convaincre de cette réalité.

Au-delà de ces perfectionnements, la connectivité a fait aussi son entrée : on peut désormais centraliser les différents accessoires et les commander via un smartphone.

Mais attention, la pergola ou l'abri monte ainsi rapidement en prix, alors que tout l'enjeu de ce marché est de proposer un équipement moins cher que la véranda... !



Thierry DERRUAZ

SOKOOL Cap sur la qualité

Chez Sokool, Thierry Derruaz nous confie que si les abris de terrasses et pergolas représentaient il y a 4 ans à peine 5 % de son chiffre d'affaires, la fin de l'année devrait voir le résultat monter entre 15 et 20 %.

Un marché certes donc très intéressant qui entre parfaitement dans le cadre de sa spécialisation d'abriteurs. *« Pas question pour nous de faire du bas de gamme. Toutes nos fabrications sont françaises, d'excellente qualité et durables. L'équipement reste beaucoup moins cher qu'une véranda, il s'adresse autant aux propriétaires de piscines qu'à ceux qui n'en possèdent pas et offre également une solution particulièrement agréable pour accueillir un spa. »* Une opportunité qu'il ne faut donc pas laisser passer !

AZENCO

Concilier abris de terrasses et pergolas !



Fabien RIVALS

Créateur d'abris et spécialiste en la matière s'il en est, Azenco avait déjà tout naturellement étendu son offre d'abris de piscines aux abris de terrasses.

« Cependant, suivre la tendance plus récente de la pergola bioclimatique ne pouvait s'envisager pour nous qu'en apportant des atouts supplémentaires, précise Fabien Rivals.

Avec la Pergola R Sky, c'est chose faite. L'ensemble, breveté, a en effet réussi à concilier les avantages de chacun des 2 équipements :



- il offre le design contemporain de la pergola,
- il permet une ouverture du toit en son centre, à ciel ouvert, sans qu'aucune présence de lame ne vienne projeter d'ombre, comme avec un abri.
- il autorise une fermeture totale, toiture et parois, pour une protection optimale.

Le tout est donc particulièrement innovant.

Pour la clientèle, aucune surprise : le projet est soumis en 3 D en intégrant les dimensions, les matériaux et les options choisies. Après réalisation en usine, une à deux journées sont nécessaires pour la pose. »



Pergola à toile rétractable de Sokool : un ombrage harmonieux et une ventilation naturelle pour un confort sans égal. On remarque : sa haute résistance au vent, sa parfaite imperméabilité, la récupération d'eau intégrée à la structure, la manoeuvre motorisée Somfy avec télécommande et l'éclairage par rampe de LED (en option). A noter également la toile totalement escamotable sous un auvent de protection !

POMPES À CHALEUR
M.P.I. & M.Z.I. 

Climixel
by PROCOPi



ÉCOUTEZ LE **SILENCE...**
APPRÉCIEZ LA **PERFORMANCE...**

PROCOPi a été le premier industriel français à lancer, au plan mondial, une pompe à chaleur 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.



Rejoignez l'univers Climixel et bénéficiez de cette PLV IMMERSIVE CLIMIXEL 360° permettant à vos clients de vivre une expérience exceptionnelle.

Pour en savoir plus : marketing@procopi.com
ou renseignez-vous auprès de votre équipe commerciale Procopi

POTENTIEL SAUNA : à saisir !

Le marché du sauna ne demande qu'à se développer en France. Cet équipement « facile » à vendre et à installer dispose en effet d'un large potentiel. Alors, ne vous privez pas de cette activité complémentaire !

Si le sauna a fait son entrée en France dans les années 70, il reste encore rarement installé chez les particuliers. Alors qu'en Finlande, on compte 2 millions de saunas pour 5,2 millions d'habitants, on peut en dénombrer 1,7 million en Allemagne.

Principalement cantonné chez nous en secteur hôtelier et collectif, il offre pourtant de nombreux avantages, pour vous, comme pour vos clients...

Pourquoi est-ce un équipement « facile » ?

- **Parce qu'il convient à l'ensemble de votre clientèle**, hommes ou femmes et même enfants. Son but est de renforcer les défenses immunitaires, mais aussi d'organiser des moments partagés de convivialité en famille ou entre amis. Ses bienfaits entrent donc parfaitement dans le cadre des attentes actuelles : bien-être et détente à domicile.
- **Parce qu'il est rapide et facile à installer**. Une journée est suffisante pour procéder au montage d'un sauna. L'assemblage est facilité par la simplicité de constitution de cet équipement (parois + poêle électrique + banquettes). Une seule contrainte : prévoir en amont l'approvisionnement auprès de votre fournisseur. Un mois peut, en général, être envisagé entre la commande et la livraison.



Version professionnelle pour un usage collectif, le sauna est conçu pour résister aux contraintes des utilisations intensives. Les banquettes sont posées sur un cadre chevillé collé avec renforts de fortes dimensions et piètements. Les solides lames d'assises en tremble de 28 mm sont vissées dans le cadre et traitées en surface. Les commandes sont déportées et une fonction sécurité permet de verrouiller les réglages du poêle. Tylö Evolve Pro de Nordique France.

- **Parce qu'il présente des conditions d'implantation inégalables**. Il trouve sa place sans problème, à l'intérieur du volume habitable (y compris en appartement), sur une terrasse ou au sein d'un pool-house. La plus petite cabine affiche 1,5 m² seulement ! Il n'impose aucune contrainte de résistance des sols (il est relativement léger), d'alimentation en eau ou d'évacuation. Les travaux sont donc réduits au minimum.
- **Parce que son prix reste raisonnable**, même pour les versions les plus luxueuses. C'est un investissement plus facilement consenti que pour une piscine ou même un spa ou encore un hammam.



Nouveau sauna extérieur Harvia Solide au design épuré et élégant. Son poêle est installé derrière une paroi vitrée translucide (Duo), développée par Harvia. Elle offre une source de chaleur utilisable à double emploi, pour réchauffer, en même temps que la cabine, un patio ou une terrasse. Le sauna est livré dans un emballage, prêt-à-monter, en une journée. Plusieurs configurations sont proposées, avec cabine seule, dressing et un auvent pour abriter un spa ou une cuisine d'été.

- **Parce que la gamme de modèles répond à toutes les attentes**, du petit sauna standard au grand sauna sur-mesure, sans compter les différentes techniques proposées : sauna traditionnel, sauna à poêle mixte ou combi, cabine infrarouge, sauna extérieur, sauna multifonctions combiné avec une douche ou un hammam...
- **Parce que son design peut** rester traditionnellement rustique ou s'orienter vers une modernité très tendance, avec de larges surfaces vitrées et l'utilisation de matières plus contemporaines.

Pourquoi proposer des saunas ?

Pour palier la saisonnalité
du métier de piscinier,
continuer les ventes
et autres travaux de maintenance
en automne et en hiver
quand la piscine est à l'arrêt.

Franck GEORGE,
dirigeant d'**Ascomat**
et du **réseau Virginia**,
distributeur de la
marque **Harvia** en
France depuis 5 ans :

« Cette année les ventes annuelles de saunas et hammams de la marque Harvia font état d'une augmentation des ventes de l'ordre de 25 à 40 % ! Un résultat exceptionnel qui nous conforte de plus en plus dans le souhait

d'attirer la profession vers ce marché complémentaire. C'est pourquoi nous proposons plusieurs formations annuelles pour les professionnels qui souhaitent apprendre tout sur la vente du sauna ».



Passage obligé : l'information sur le rituel

Une très grande majorité de vos clients a déjà testé le sauna à l'occasion d'un séjour à l'hôtel.

Malheureusement, trop souvent, ils ne l'ont pas apprécié, faute d'avoir été initiés au rituel. En effet, un sauna mal pris est un sauna « subi », qui n'apportera aucun des bienfaits attendus. Le profane veut en général rester le plus longtemps possible ou au moins le temps de parvenir à la sudation en espérant ainsi se faire du bien. L'alternance des bains chauds, froids et les périodes de repos ne sont pas respectées. Fatigue et lourdeur sont ressenties, alors qu'un regain d'énergie et une grande légèreté auraient dû être au rendez-vous. Bref, l'expérience est très décevante, voire désagréable et les résultats obtenus sont à l'inverse de ceux attendus.



Version contemporaine, ce sauna Harvia offre un contraste entre la clarté de l'épicéa et la couleur noire. Le pack livré comprend : les poutres de parois et de plafond avec bois fini, une paroi de verre, une porte vitrée, un poêle électrique Harvia Virta, une unité de contrôle et l'éclairage.

Sans parler des idées préconçues... l'effet sauna serait néfaste pour certaines personnes souffrant de problèmes circulatoires, par exemple. Il y a certes une vasodilatation des capillaires et donc un afflux de sang en périphérie mais cette masse sanguine est à nouveau chass e vers les organes internes par la douche froide qui suit le sauna et qui provoque une vasoconstriction de ces mêmes capillaires. En quelque sorte, il provoque un mouvement des masses sanguines et une gymnastique des vaisseaux pour le plus grand bien du système cardiovasculaire !

Constat : toute la famille, en pays nordique vient prendre un sauna, des plus âgés aux plus jeunes enfants en passant même par les femmes enceintes. Alors que dans nos pays, le sauna n'est perçu qu'au travers un excès de chaleur...   éviter aux plus fragiles !

Votre rôle consistera donc à initier correctement ceux qui n'ont jamais tenté le sauna et à réduire ceux qui ont été décès.

Comment ? En connaissant parfaitement vous-mêmes la pratique du sauna, en étant convaincu de ses bienfaits et en proposant, si possible, des essais à votre clientèle. Un sauna installé au sein de votre showroom, c'est en effet un investissement réduit, très peu de place mobilisée, pour un chiffre d'affaires pouvant atteindre une part significative de votre résultat global.

Rituel, mode d'emploi

1 - Prendre une douche et s'assurer que le sauna est « mûr » (lorsque l'ambiance est à bonne température et lorsque le plafond, le sol et parois sont chaudes pour rayonner la chaleur).

2 - S'installer à la hauteur qui convient le mieux, assis sur une serviette, de préférence les pieds à la hauteur du fessier. Ne pas rester plus de 8 à 15 mn.

3 - Varier le taux d'humidité en jetant de l'eau sur les pierres, mais sachez que plus l'ambiance est chargée en humidité, plus la chaleur est difficile à supporter. Seule l'habitude fera maîtriser cette pratique.

4 - Prendre une douche fraîche. Ce sont les alternances de chaud et de froid qui sont tonifiants et qui aident l'organisme à se renforcer. Cette étape est donc obligatoire.

5 - S'habiller d'un peignoir puis s'étendre sur un fauteuil ou mieux, sur un lit de repos situé à proximité pour 10 à 15 minutes. Cette étape de régénération est également indispensable.

Une seconde puis une troisième séance peuvent ensuite s'enchaîner en reprenant depuis le début mais en prenant des douches de plus en plus froides au sortir de la cabine.



De l'aluminium, du verre ainsi que des essences de bois nobles claires et foncées, ont été associées pour créer le style unique de ce sauna Impression de Nordique France.

Pourquoi se former ?

Pour connaître l'équipement, savoir le vendre et le poser.

Les arguments « sauna »

- Un équipement plaisir et santé.
- Un investissement raisonnable.
- Une installation ultra-rapide, sans gros travaux.
- Des versions standard ou sur-mesure.
- Un encombrement réduit.
- Une implantation facile (salle de bain, chambre, garage...).
- Un coût d'exploitation non dissuasif (2 à la séance en moyenne).
- Un entretien très limité.

POTENTIEL SAUNA : à saisir !

Rappel : un sauna, c'est quoi ?

- **Pour les saunas traditionnels**, la distinction la plus couramment opérée est celle prenant en compte la constitution des parois. Elles sont soit en bois massif, soit en lambris intégrant une couche d'isolant en laine de verre ou de roche. Les adeptes du massif, légèrement plus cher, vanteront la sensation incomparable de la chaleur ressentie au sein de ces cabines traditionnelles. Les détenteurs d'un sauna en lambris prétendront que l'isolation permet un réchauffement plus rapide et plus économique. Aujourd'hui, une écrasante majorité des ventes est assurée par le lambris. A signaler également les différentes essences de bois pouvant être rencontrées : épicéa (bois résistant, clair, avec des nœuds et un parfum agréable), cèdre ou hemlock (essences nobles et parfumées, aux tons mordorés et sans nœud), pin (résineux avec nœuds et parfumé), tremble (résistant, de différentes nuances et odorant), ou abachi (sans nœud, ce bois est très courant pour aménager les saunas car il ne « brûle » pas la peau). Rappelons que la température du sauna traditionnel est comprise entre 70°C et 90°C, avec une humidité relative de 10 à 25 %.
- **Il faut également signaler l'existence de saunas dotés de poêles mixtes** ou dits « combi » qui permettent de prendre des séances de saunas traditionnels (c'est-à-dire secs et chauds) ou « humides », à une température moins élevée. A mi-chemin entre sauna classique et hammam, cette dernière possibilité est assurée par une diffusion de vapeur. Le sauna humide se situe alors entre 45 et 65°C avec une humidité de 40 à 65 %.
A noter : que la cabine reste la même et qu'une cabine équipée à l'origine d'un poêle traditionnel peut recevoir par la suite un poêle combi, sans aucun problème.
- **Enfin, la cabine infrarouge représente la version la plus facile à vendre** en raison d'un encombrement pouvant être réduit au minimum, à un prix très accessible et pour un usage convenant à tous (l'air y est facilement respirable puisque c'est le rayonnement qui réchauffe et non l'ambiance). L'alternance de bains chauds et froids n'est pas non plus nécessaire pour son utilisation. La cabine infrarouge n'est donc pas un concurrent du sauna traditionnel : c'est un équipement à part. En réalité, la séance est très similaire à celle pouvant être faite chez un kinésithérapeute ou au sein d'un centre sportif. Les rayonnements infrarouges y sont utilisés afin d'améliorer la condition physique en pénétrant en profondeur la couche dermique afin de dispenser ses bienfaits aux muscles et aux articulations. Ses autres atouts sont : une chaleur moindre (50°C environ), une montée en température très rapide, des consommations électriques très faibles (pour une puissance de 1,5 à 2 kW, elles peuvent se comparer à celles d'un aspirateur).
A savoir : il est possible d'associer poêle électrique classique et résistances infrarouges au sein d'une même cabine. Dans cette conception, la cabine doit être équipée, dès l'origine, en raison de l'intégration des résistances IR aux parois. L'intérêt est de pouvoir utiliser chaque type de chauffage indépendamment, mais aussi de débiter une séance avec les infrarouges (qui chauffent vite grâce au rayonnement) puis d'enchaîner avec le poêle électrique (qui aura eu le temps de chauffer durant la séance d'infrarouges).



La catalogue Harvia propose une cinquantaine de cabines préétablies pour les tailles, finitions et dispositions intérieures. On peut ensuite sélectionner les équipements, les essences de bois... pour un sauna sur-mesure. Ici, une version infrarouges avec résistances intégrées en parois.

Erik VON KANTZOW, PDG fondateur de Nordique France :

« Nous sommes présents depuis presque 45 ans en France avec plus de 30 000 installations en proposant en exclusivité la marque Tylö. Notre force : 2500 m² d'entrepôt de stockage en région parisienne qui nous permettent d'assurer des livraisons rapides et d'assurer un SAV efficace ».



Nordique France : le sauna ne se cache plus !

Avec sans doute la plus grande expérience sur le marché du sauna, Erik von Kantzow de Nordique France constate l'évolution de cet équipement :

« La France a suivi la tendance donnée par l'Allemagne (l'autre pays du sauna après la Finlande) : les saunas affichent désormais un design plus contemporain, une surface vitrée importante et des essences de bois très variées. Le temps du règne de l'épicéa est révolu. Désormais c'est le tremble, l'aulne et l'hemlock qui dominent. Il faut aussi remarquer la sophistication de l'éclairage, grâce à la généralisation des leds. Créateur d'ambiance et intimiste, il met en valeur le bois et participe au plaisir des séances.



Sauna Vision de Nordique France

Globalement, les saunas sont donc plus contemporains et, de ce fait, ne se cachent plus au sous-sol ou dans un garage. Ils revendiquent à juste titre une place de choix dans les salles de bains les plus design.

S'agissant de la technique, on remarque la place prise par le poêle combi. Pour nous, il représente les 2/3 des ventes, c'est dire son importance par rapport au poêle traditionnel. La raison s'explique très logiquement du fait que la version mixte permet d'offrir aux femmes des séances plus humides, se rapprochant du hammam, et aux hommes des séances aux températures plus élevées et plus sèches. Chacun y trouve donc son compte, avec un seul et même équipement.

Enfin, il faut noter la progression des « cabines » infrarouges, que l'on ne doit ni confondre, ni appeler « saunas » infrarouges. Il s'agit d'un produit à part dont le succès s'explique par des prix plus attractifs et par sa simplicité d'installation électrique (souvent plafonné à une puissance de 3 kW, un simple branchement sur une prise leur suffit) ».



Helo distribué par Saunatec est l'un des premiers fabricants à avoir produit des cabines infrarouges il y a plus de 20 ans en Europe. La technologie choisie permet d'obtenir une des plus basses émissions de rayonnement électromagnétique du marché. Les cabines sont moins gourmandes en énergie tout en gardant une efficacité optimale grâce aux panneaux en CarbonFlex®.

Alexandre PEIFER : Saunatec France

Pour Alexandre Peifer, créateur de Saunatec France et distributeur des saunas Helo, la personnalisation des équipements revêt une importance particulière, qu'il s'agisse des versions à destination des collectivités ou des particuliers. « Choisir selon ses envies, pour obtenir un produit quasiment unique, de grande qualité de finition fait toute la différence.



Chaque client, aussi bien le particulier que la collectivité, peut personnaliser sa cabine selon ses envies. Les différentes variétés de bois utilisées par la marque permettent vraiment de fournir des produits quasiment uniques et de grande qualité de finition, avec une durée de vie incomparable.»

[Lire l'intégralité de son interview p.58](#)



La fabrication des produits Helo, distribués par Saunatec France, est répartie entre l'Allemagne (pour la structure bois des cabines) et la Finlande (pour les aspects techniques). Un des points forts de cette marque, est de travailler à 80 % avec des bois massifs et ainsi de proposer des solutions pouvant s'adapter à toutes les exigences et tous les budgets, tout en respectant les origines du sauna finlandais.



*La Passion du Bien Etre
depuis 1973*

**NORDIQUE FRANCE VOUS ACCOMPAGNE
DANS LA RÉALISATION DE VOTRE PROJET,
DE LA CONCEPTION À L'INSTALLATION.**

**NOUS PROPOSONS DE NOMBREUX
MODÈLES POUR PARTICULIERS OU PROFES-
SIONNELS, STANDARD OU SUR-MESURE.**

**NORDIQUE
FRANCE**

Sauna - Hammam - Spa - Fitness

6 showrooms et un large réseau de revendeurs
(+33) 01 30 91 01 50

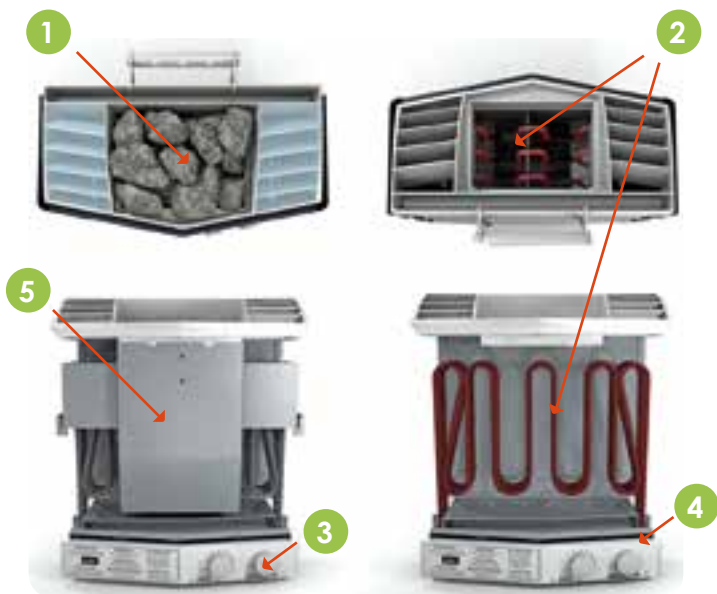
www.nordiquefrance.com



ANATOMIE D'UN POÊLE

Véritable cœur du sauna, le poêle électrique, peu encombrant, précis et rapide, a bénéficié de nombreuses améliorations ces dix dernières années pour offrir aux utilisateurs plus de qualité, de sécurité et de fonctionnalités.

A poser directement sur le sol de la cabine ou à suspendre, sa conception est à la fois très simple et très efficace.



Documents Tylö

1 Les pierres

Les pierres doivent être de qualité (en céramique ou d'origine volcaniques : diabase, gabbro, olivine, péridotite, pierre ollaire) et de quantité correspondant exactement à celles prescrites par le fabricant.

Leur rôle est d'emmagasiner la chaleur et de la restituer, même lorsque les résistances électriques ne fonctionnent plus.

Les pierres les plus petites seront utilisées pour les poêles à suspendre, c'est-à-dire fixés au mur, en général de faible puissance. Les pierres les plus grosses (entre 10 et 15 cm) sont utilisées pour les grands poêles à poser au sol.

Leur fréquence de remplacement dépend de l'utilisation du poêle. S'il est utilisé en moyenne deux fois par semaine, les pierres doivent être changées une fois tous les deux ans. Il est important de remettre les pierres en place régulièrement car elles ont tendance à s'effriter au fil des utilisations, rendant ainsi la zone plus compacte et gênant la libre circulation de l'air.

A savoir : le bac à pierre doit être nettoyé 1 à 2 fois par an, selon l'usage du sauna. Pour cela, il suffit de retirer les pierres et d'enlever les résidus qui se seront déposés au fond du bac (poussières, morceaux de pierre, tartre...).

2 Les résistances

Le poêle peut comporter une ou plusieurs résistances électriques.

Durables, elles sont soumises à un traitement particulièrement sévère puisqu'elles se trouvent en contact direct avec plusieurs kilos de pierres (de 5 à 100 kilos selon les modèles de poêles). Pour la pérennité des résistances, il est d'ailleurs impératif d'utiliser des pierres spécialement adaptées pour le sauna, à la fois aptes à accumuler la chaleur et capables de résister au choc thermique provoqué par

l'arrosage. Lorsqu'une résistance est hors d'usage, elle doit être immédiatement changée car les résistances encore fonctionnelles sont alors davantage sollicitées sous le contrôle du thermostat.

3 Le tableau de commande

Le tableau de contrôle, qu'il soit intégré au poêle comme ici, ou déporté, sert à indiquer la température de consigne et à programmer la durée de la séance. Il peut aussi contrôler l'humidité lorsqu'il s'agit d'un poêle en version combi.

Le tableau est relié à une sonde (ou capteur) qui se situe sur une paroi à l'intérieur du sauna. Cette sonde doit être fixée à un endroit éloigné du poêle et à une hauteur comprise entre 150 cm et 180 cm afin de relever la température d'ambiance de la cabine. En fonction de la température relevée, elle donnera l'ordre au poêle de fonctionner ou de s'arrêter lorsque la température de consigne est atteinte.

Dans le cas d'un poêle combi, un autre type de sonde, chargée de contrôler le taux d'humidité, sera également mise en place.

A noter que le tableau de commande peut aussi intégrer un programmeur, la commande de l'éclairage, la diffusion de parfum, une radio, etc.

4 Le bas de la structure

C'est par le dessous que le poêle reçoit l'air frais provenant de l'entrée d'air percée en bas de paroi de la cabine. Cet air froid est aspiré à la base du poêle puis se réchauffe au contact des résistances électriques et des pierres chaudes. Il s'élève naturellement (grâce au principe de la convection qui veut que l'air chaud monte) pour circuler dans la cabine. Une partie de l'air sera évacuée hors de la cabine par l'ouverture de sortie d'air (grille de ventilation).

5 Le corps

Le corps du poêle comporte une double ou triple paroi afin d'isoler le cœur chaud du poêle des surfaces pouvant entrer en contact avec les utilisateurs. Toutes brûlures sont ainsi évitées. Il faut cependant respecter une distance de sécurité par rapport aux matériaux combustibles (le bois constituant la cabine et son aménagement intérieur en l'occurrence) afin d'empêcher tout risque d'incendie. C'est le fabricant qui fournit les distances de sécurité à respecter.

Le corps peut également comporter des déflecteurs entourant le sommet du bac à pierres afin de répartir la chaleur dans la cabine.



Poêle Tylö / Nordique France



Poêle Kivi - Harvia

Sauna et électricité

Le poêle doit être raccordé à l'alimentation électrique en accord avec la réglementation en vigueur. Un câble de type RO2V doit être tiré depuis le compteur électrique jusqu'à l'emplacement du sauna. Ce câble sera dédié exclusivement au raccordement du poêle. Sa section sera en rapport avec la puissance du poêle et, donc, du volume de la cabine. Il faut prévoir environ 1 à 1,3 kW par m³ chauffé pour une cabine de sauna standard. Par exemple, pour une cabine de 2 x 2 x 2 m, il faudra un poêle de 8 à 10 kW.

Attention : il ne faut pas oublier les surfaces vitrées. Très tendance pour les saunas contemporains, cette surface nécessite une augmentation de la puissance du poêle et par là une augmentation des consommations électriques. Même raisonnement pour une surface non isolée. Pour chaque mètre carré non isolé, 1,2 m³ sont à ajouter au volume du sauna pour le calcul de la puissance du poêle.

Le poêle est de toute façon relié à la terre, mais il est impératif de prévoir également une protection différentielle de 30 mA en amont de l'installation.

Selon l'abonnement électrique de votre client, vous pourrez choisir entre un poêle en monophasé ou triphasé, sachant que pour les plus fortes puissances une alimentation en triphasé sera quasiment inévitable.



Schéma montrant la circulation de l'air

Circulation d'air au sein de la cabine

La ventilation est essentielle pour que le sauna soit correctement ventilé afin de ne pas provoquer une température hétérogène et une montée en température difficile.

Idéalement, il faut régler la ventilation pour qu'elle évacue un volume de 6 à 8 m³ par heure et par personne.

L'entrée d'air doit impérativement se situer sous le poêle, en bas de paroi et ne doit jamais être obstruée. La sortie d'air, quant à elle, doit prendre place sur le mur opposé au poêle et en hauteur afin que la distance entre elle et l'arrivée d'air soit maximale, ceci dans le but d'assurer la meilleure circulation d'air possible. La sortie d'air, dont la surface est égale à celle de l'entrée, est réglable grâce à un volet coulissant. Cette ventilation assure une montée en température rapide et évite toute stagnation d'humidité dans la cabine.

Sachez également que si vous décidez d'installer un siphon au sol (ce qui n'est pas obligatoire, mais peu faciliter le nettoyage), il est déconseillé de le placer sous le poêle (lorsque celui-ci est suspendu bien sûr), mais plutôt au centre de la cabine.

Zoom innovation : le fauteuil infrarouge Alto Confort Plus de Holl's chez Poolstar

Unique sur le marché, ce fauteuil de relaxation ergonomique dispose de 3 niveaux d'inclinaison pour l'assise et 3 niveaux de réglage pour les accoudoirs. A installer en intérieur ou sous abri, à proximité d'une simple prise de 220 V, il diffuse sa chaleur infrarouge à l'aide de 2 panneaux émetteurs en carbone de 200 W, recouvrant toute son assise pour une répartition uniforme, de la nuque jusqu'aux jambes. Avec son ossature en bois massif, il affiche en plus un design très attrayant. Récompensé d'un Trophée du TOP 100 dans la catégorie Fitness & Forme au dernier salon de Lyon, il fait figure d'ovni dans le monde du bien-être !

Sa cible : tous les particuliers ou professionnels (salles de sport, instituts...) qui ne disposent pas de la place nécessaire pour une cabine ou qui souhaitent créer un espace de relaxation individuel.



Raphaël ELBAZ, fondateur de la société Poolstar et concepteur du fauteuil infrarouge et **Emmanuel ATTAR**, Directeur commercial du groupe.



« Nous avons commencé à commercialiser des cabines infrarouges il y a maintenant plus de 10 ans afin de trouver une alternative à la saisonnalité du métier de piscinier. Aujourd'hui, nous ne pouvons que nous féliciter de ce choix puisque nous sommes leader sur le marché. Les raisons en sont simples. Nous proposons un très vaste choix en gammes et en tailles (de 1 à 6 places), avec également une tendance haut-de-gamme (cabine en cèdre rouge, par exemple, et technologie magnésium et/ou quartz). Ces cabines, s'annoncent à des prix à partir de 1 000 à 1 500 € pour toucher un très large public, aussi bien particulier que professionnel.

Nos saunas apportent de nombreux bénéfices à l'utilisateur (bien-être, décontraction musculaire, sudation avec élimination des toxines...). Ils s'installent avec une simple prise électrique et offrent un fonctionnement très satisfaisant (mise en chauffe ultrarapide) très économique, et sans entretien.

Nos saunas correspondent parfaitement à la stratégie Poolstar : offrir au plus grand nombre des produits de luxe à un prix accessible ».

AMÉNAGER VOTRE SHOWROOM SPAS



Régis FAUVEL

En Europe, de plus en plus de showrooms sont dédiés aux spas, à l'instar de ce qui se fait depuis des décennies aux États-Unis. Pour aménager, meubler ces nouveaux magasins, nous connaissons les PLV traditionnelles de présentation des produits de traitement (Bayrol avec Spatime, Arch Water avec les Experts hth et les Essentiels hth, les fragrances des Laboratoires Camylle...)

De son côté, Hot Tub Essentials Accessories propose depuis 5-6 ans un ensemble de produits spécifiques dédié aux magasins de spas et composé de produits soigneusement sélectionnés auprès de fabricants qualifiés.

Cette gamme très étoffée est disponible sur le site de vente en ligne du britannique Golden Coast et dans un superbe catalogue de 80 pages.

Régis FAUVEL, en charge des ventes européennes des produits ESSENTIALS depuis 2013, a répondu à quelques-unes de nos questions :

Certains fabricants proposent-ils en parallèle de leurs spas leurs propres lignes d'équipements et d'accessoires ?

Certaines marques de spas proposent effectivement aussi leurs propres équipements. Mais de nombreux showrooms voient encore leurs rayons sous-alimentés en consommables, accessoires et gadgets pour spas, qui sont pourtant des éléments marketing importants pour mettre en valeur et booster les ventes de spas.

Les boutiques spas peuvent s'équiper de rayonnages-types que l'on peut trouver chez Rétif, Metro... ou encore de mobiliers muraux ou centraux, vendus par des sociétés spécialisées en agencement de magasins.



Showroom GC Spas & Sauna à Barnstaple (North Devon - UK)



Meuble de présentation des produits SpaTime de Bayrol



Meuble de présentation de produits hth spa



Au catalogue 2016 de SCP, présentoir Spa Life



Meuble de présentation des Laboratoires Camylle



Showroom GC Spas & Sauna à Barnstaple (North Devon - UK)

J'ai un magasin, je souhaite l'aménager, comment procéder ?

Sur notre site internet, vous pouvez faire votre choix de produits et composer vous-même votre aménagement (en dehors du marché britannique, nous ne fournissons pas de présentoirs, à cause des frais d'expédition et du fait qu'ils puissent être facilement achetés localement). Bien sûr, nous pouvons vous aider à faire certains choix.

Quels sont les produits et accessoires les plus vendus ?

Les articles les plus populaires sont les escaliers et lève-couvertures, car ils sont nécessaires à chaque nouveau spa et doivent être parfois remplacés.

Après cela, nos différents parfums pour eau de spa sont aussi très bien vendus auprès des revendeurs de spas, qui en commandent de grosses quantités.

Les cartouches de traitement d'eau Spa FROG, le système flottant contenant 2 cartouches (minéraux et brome) sont aussi très vendues.

Les rehausseurs (coussins lestés) sont des produits très demandés, pour les enfants ou les personnes de petite taille.

Nous fournissons également des rampes d'accès (différents modèles avec fixation sur la jupe ou installation sous la jupe du spa, afin de ne pas l'abîmer), des nettoyeurs à cartouches comme le Water Wand, une sorte de gros peigne qui se branche sur le tuyau d'arrosage. Nous proposons aussi un seau, le Filter Soak Canister, destiné à recevoir les cartouches, à tremper, afin de les nettoyer plus facilement par la suite.



Rayonnages spécifiques à «l'univers spas» comportant : cartouches de rechange, produits de traitements divers, fragrances, thermomètres, gadgets divers...
Showroom Blue Lagoon Spas (76)

Êtes-vous en perpétuelle recherche de nouveautés dans ce domaine ?

Oui et c'est passionnant. Il se fabrique beaucoup d'accessoires sur le continent américain, comme le nouveau lève-couvertures Essentials Cover EX Lite par exemple.

Quels sont les tarifs d'expédition ?

Nous avons classé nos livraisons par zones et proposons un coût très compétitif. Pour certains pays, nous offrons un franco de port.



Autre idée d'aménagement vu au salon aquanale - Essentials

ESSENTIALS

Your One Stop Shop for Spa & Hot Tub Accessories

Tous les Accessoires de Spa & Hot Tub

Contactez Régis Fauvel au +44 (0)1271 378 100

Golden Coast Distributed by Golden Coast Ltd | web: www.goldencoast.co

Entretien avec... Philippe GRARD

Président de Pool Technologie

En 2013, nous avons rencontré et interviewé Philippe GRARD, Président de Pool Technologie, et Sarah GUEZBAR, la Directrice Administrative et Financière, pour le n°13 de Spécial PROS. À l'époque, ils nous annonçaient tous deux une année charnière importante, avec nombreux changements dans l'organisation de l'entreprise, consécutifs à plusieurs années de croissance. Cette année, à la veille de l'incontournable salon de Lyon, et alors que le fabricant français d'électrolyseurs de sel et d'appareils de régulation pour piscines conforte son positionnement sur le marché, nous avons voulu savoir où en étaient ces évolutions annoncées...

Sarah Guezbar : Pour moi les faits les plus marquants chez Pool Technologie ces dernières années relèvent vraiment de la RDI (Recherche, Développement, Innovation) et de la mise en place de processus plus aboutis dans l'ensemble des services. Je pense qu'avec le marché extrêmement concurrentiel auquel nous nous trouvons confrontés dans notre domaine, nous sommes vraiment obligés de nous « gratter la tête », pour proposer des produits innovants, super compétitifs, mais toujours de qualité. C'est ce qui a guidé notre entreprise ces dernières années.

Philippe Grard : L'évolution d'une entreprise passe parfois par des ruptures, qu'elles soient technologiques, organisationnelles ou humaines mais cela reste de l'ordre de l'exceptionnel. Le temps de l'entreprise est surtout celui de la « politique des petits pas ». Ces trois dernières années, comme Sarah vient de l'indiquer, le tempo a été donné par la RDI et la production, mais je n'oublie pas les autres services qui ont eux aussi contribué à faire le POOL TECHNOLOGIE d'aujourd'hui. Ce chemin n'a pas toujours été linéaire, il y a eu des « pas en avant » mais aussi parfois des « pas en arrière » qui n'ont fait que conforter l'engagement de tous autour du projet d'entreprise. En 2014, nous étions 27, et récemment, nous avons dépassé largement la barre des 50 collaborateurs permanents. Cela veut dire que dans tous les services de nouvelles personnes nous ont rejoints, il y a eu des segmentations de postes, mais aussi des départs, des personnes qui ne se sont pas retrouvées dans le développement de la société et qui ont été remplacées. En tout cas durant cette période, tous les domaines ont été en mouvement et cela est essentiel à mes yeux.

Avez-vous mis en place des Outils et dispositifs RH ?

S.G : Nous déployons depuis longtemps une démarche de progrès individuelle et collective. Chaque collaborateur a les moyens d'identifier ses propres axes de progression et de comprendre la stratégie de l'entreprise : fiches de postes, entretiens d'évaluation, questionnaire d'étonnement, charte et journal interne. Nous complétons ces outils avec des réunions générales semestrielles pour dresser un bilan d'étape et donner le cap. L'ensemble de l'entreprise a ainsi accès à l'information. Ces temps forts se clôturent par des moments de convivialité.

Quelles sont les principales difficultés ?

S.G : Le temps. À l'échelle d'une PME en croissance, la mise en œuvre d'une telle politique demande du temps et d'importants moyens. Faire comprendre aux managers



Philippe GRARD



Sarah GUEZBAR

de proximité que ces « respirations » doivent être vécues pleinement, planifiées et non pas reléguées après la gestion du quotidien.

Parlez-nous des produits...

P.G. : Nous faisons maintenant un peu de recherche appliquée, ce qu'on ne faisait pas auparavant. Nous continuons à faire du développement de nouveaux produits dans un processus d'amélioration continue. Plus qu'en 2013, nous avons l'innovation au cœur de notre projet d'entreprise. C'est ainsi que notre département R&D a été rebaptisé (Recherche/Développement/Innovation) dans l'intervalle. Beaucoup de personnes ont intégré l'entreprise en ce sens, et plusieurs projets ont été lancés... Les premiers fruits de ces travaux seront dévoilés sur le salon lyonnais et dans les années à venir.



Même chez Pool Technologie les collaborateurs de la production prennent des pauses dans la journée !

Sans dévoiler ce que vous présenterez au salon, vous pouvez nous parler d'une ou deux innovations ?

P.G. : La gamme JUSTSALT a été refondue, restant la gamme intermédiaire, avec « Juste ce qu'il faut ». Tout comme, dans la même logique nous avons créé la gamme MINISALT, procurant le « minimum dont on a besoin » si l'on peut dire. Ensuite, il y a la gamme Premium, avec la marque POOLSQUAD. De nouvelles fonctionnalités vous seront présentées en avant-première à Lyon.

En parallèle, une gamme plus étendue de Pure Chlore sera présentée, fruit de la collaboration étroite avec les gestionnaires des piscines collectives équipées, notamment celle de Beaugency. Conçu et lancé en 2009 en partenariat avec la société Hexagone, le Pure Chlore est commercialisé depuis 2014.

Il sera présenté sur un stand indépendant, comme en 2014 ?

P.G : Oui, nous partagerons un stand Pure Chlore avec HEXAGONE, notre partenaire sur cette activité. En effet, il s'agit d'un autre marché, un autre segment dans notre activité, les équipements pour les piscines collectives. Année après année, nous affinons notre expertise dans ce secteur par le développement de nouveaux produits, mais aussi le développement du réseau commercial. Nous avons sur ce marché des contrats signés, ou qui le seront d'ici le salon.

À ce sujet, nous avons parlé de la piscine de Beaugency, une des premières piscines à avoir choisi Pure Chlore ?

P.G : Oui, nos équipements ont été mis en place dans l'établissement, l'an dernier et c'est un véritable succès. Le meilleur vendeur de Pure Chlore, c'est M. COSTA, Directeur de la piscine de Beaugency. A priori nous signerons des contrats en région parisienne, et peut-être dans les DOM-TOM. Ce salon 2016 sera le salon du démarrage... Les professionnels de la piscine collective doivent apprendre à nous connaître. Ils ne nous attendent pas forcément sur ce créneau.



Un tout autre sujet : si vous nous parliez de l'export, part importante de votre développement ?

P.G : Par rapport à 2013, nous sommes dans la continuité. La part export par marché est quasi similaire, autour de 35 à 40 %.

Depuis 2013, nous avons assisté au redressement de la situation économique de l'Espagne et du Portugal. L'Italie a flotté un peu cette année, mais sa situation s'était renforcée depuis 2013. En tout cas, nos clients exports sont toujours aussi satisfaits de la société, du produit et du service que nous leur apportons. Nos clients sont anciens et restent fidèles.

D'autre part, la situation en Afrique du Nord est sinistrée, avec le contexte actuel que nous connaissons. Quant à l'Afrique du Sud, il devient quasiment impossible d'y exporter à cause de la parité monétaire.

S.G : Fondamentalement, le marché de l'électrolyse du sel se développe, nous travaillons sur les marchés européens avec les leaders du marché en termes de distribution. Nous accompagnons leur développement en adaptant nos produits à leurs besoins, ce qui génère de la croissance pour nous.

Vos clients participent-ils à l'évolution, au développement de vos produits ?

P.G : Nous avons développé à cet égard un vrai partenariat. Par exemple, la refonte de notre gamme Justsalt a été rendue possible grâce aux échanges réguliers avec nos clients français et européens, qu'ils soient distributeurs ou pisciniers. Ils ont activement participé à l'élaboration du cahier des charges.

Qu'en est-il des chiffres communiqués en 2013 : 30 % à la marque, 70 % aux distributeurs ?

P.G : Cela reste à peu près du même ordre. Toutefois la personnalisation et l'adaptation du produit aux besoins du client se sont accentuées depuis 3 ans. Certaines prestations font partie de l'offre standard à présent. Tout le packaging a fortement évolué, de même que les services annexes aux produits. Nous proposons beaucoup plus de prestations de service, adaptées à l'activité de chaque client : magasin, constructeur, distributeur, industriel, indépendant, membre d'un réseau,...

Ces services nous ont rapprochés davantage encore de nos clients, créant un véritable échange. Nous apprenons beaucoup d'eux. Certaines des innovations (commerciales ou techniques) que nous présenterons, ou sur lesquelles nous travaillons aujourd'hui, sont directement liées aux demandes de nos clients. Je ne vous cache pas que certaines fois nous accueillons ces demandes avec beaucoup de réserves car elles nous perturbent, nous bousculent parfois.

Parlons maintenant de votre force commerciale ?

P.G. : Sur ce point-là, nous nous sommes aussi renforcés. En 2013, nous avions 3 personnes sur le terrain, aujourd'hui, 5 commerciaux accompagnent tous nos clients en France. Ils sont toujours sur le même triptyque de fonctions : une fonction commerciale, une fonction de formation et une fonction technique, adaptées en fonction des périodes. Ils sont situés en région, en fonction des secteurs.

Au niveau du back office, les assistant(e)s sont passés de 3 à 5. Nous avons aussi gagné en compétences linguistiques, nous parlons anglais, espagnol, italien, allemand, arabe et portugais chez POOL TECHNOLOGIE.



Lieu de convivialité et d'échanges, la piscine de l'entreprise se veut un refuge où l'on se sent bien !

Pour conclure ?

S.G : Entre 2013 et 2015, l'entreprise s'est développée, elle aurait pu aller à la surchauffe et nous l'avons évité en organisant l'entreprise afin de faire en sorte qu'il y ait une véritable adéquation entre les besoins de nos clients, notre activité globale et les salariés qui peuvent réaliser l'ensemble des tâches. Nous nous sommes trouvés dans une phase de structuration, de consolidation, après une phase de forte croissance dans la première partie des années 2010.

P.G : 2015 et 2016 ont donc été des années de consolidation de l'organisation, pour absorber de manière pérenne les croissances passées de 2010 à 2015, aborder celles des années futures avec sérénité pour nos clients et nos collaborateurs.

Entretien avec... Alexandre PEIFER

Dirigeant de Saunatec France



Alexandre PEIFER

HELO Ltd, entreprise finlandaise, se classe parmi les fabricants leaders de saunas et de hammams. Elle propose toute une gamme moderne de cabines de saunas, appareils de chauffage pour saunas, cabines infra-rouges, hammams et générateurs de vapeur, grâce à son vaste programme de Recherche et Développement dédié à ces produits. SAUNATEC France commercialise les produits de la marque Helo en France.

Alexandre Peifer, vous êtes importateur pour la France des produits Helo, parlez-nous de cette marque ?

Cela fait maintenant 16 ans que je suis actif sur le marché du sauna, notamment avec la marque Helo, leader mondialement reconnu sur ce créneau et que je connais sur le bout des doigts.

Jusqu'en 2012, j'étais Commercial pour la marque. En 2013, j'ai créé SAUNATEC France, pour distribuer ses produits, principalement sur l'hexagone. La fabrication des produits est répartie entre l'Allemagne (pour la structure bois des cabines) et la Finlande (pour les aspects techniques).

L'un des vrais points forts de la marque est de fabriquer ses produits à 70 % à partir de bois massifs, et de proposer ainsi des solutions pouvant s'adapter à toutes les exigences de qualité et de budgets tout en respectant la tradition du sauna finlandais. Je me suis également basé sur le vécu de cette marque. En effet, Helo existe en Finlande depuis 1919 et sa filiale allemande depuis 1973, ce qui est un réel gage de sérieux.

Quels sont les différents produits que vous distribuez ?

Nous distribuons essentiellement des saunas, des hammams, des cabines infra-rouges, ainsi que de nombreux accessoires (douches sensorielles, cabines à neige, fontaines à glace, etc.), mais aussi des poêles de sauna et des générateurs de vapeur. Il nous arrive également d'équiper les projets de nos clients avec du matériel de fitness.

Quelles sont les caractéristiques de vos saunas ?

Les saunas de la gamme Helo sont des cabines adaptées à tout un chacun. Chaque client, aussi bien le particulier que la collectivité, peut personnaliser sa cabine selon ses envies. Les différentes variétés de bois utilisées par la marque permettent vraiment de fournir des produits quasiment uniques et de grande qualité de finition, avec une durée de vie incomparable.

Qu'est-ce qui différencie vos hammams des autres produits du marché ?

Nos hammams sont disponibles en deux versions, d'une part les cabines en acrylique ABS, plutôt destinées aux professionnels, avec un choix entre une cinquantaine de configurations, et, d'autre part, les cabines en mousse dure, qui permettent de personnaliser une cabine à souhait. Elles s'intègrent facilement, quel que soit l'espace disponible et répondent aux besoins de chacun, en plus d'être très simples à assembler.



Modèle Arkk Line



Cabine en mousse dure



Cabine en acrylique ABS



Cabine infrarouge Helo - Modèle Bellevue

Parlez-nous de vos cabines à infra-rouge.

Les cabines à infra-rouge Helo Sun sont des cabines de nouvelle génération, proposant une excellente performance. Le principal avantage de ces cabines est que le fabricant (l'un des premiers fabricants à avoir produit il y a plus de 20 ans en Europe des cabines de ce type) a opté pour une technologie permettant d'obtenir l'une des plus basses émissions de rayonnement électromagnétique du marché. Nos cabines sont optimisées pour être moins gourmandes en énergie, tout en conservant une efficacité optimale, grâce aux panneaux en CarbonFlex®. Leur design en fait un produit capable de s'intégrer dans chaque environnement intérieur.

Quelle est la stratégie de SAUNATEC FRANCE dans la recherche de nouveaux distributeurs ?

Notre stratégie consiste surtout à développer notre réseau de distributeurs sur le territoire français, mais également en Suisse et en Belgique.

Nous travaillons principalement avec des professionnels de la piscine, mais aussi avec des architectes d'intérieur ou des menuisiers. Nous essayons de mettre en place un maximum de points de vente, en les répartissant harmonieusement, afin que les clients puissent aisément trouver un partenaire Saunatec France / Helo proche de chez eux.

Quels moyens mettez-vous en œuvre pour soutenir votre réseau ?

Les moyens consistent principalement en la PLV et la communication. Nous proposons également des formations sur nos produits, ainsi qu'une formation technique. Nous sommes continuellement à l'écoute de nos distributeurs, il n'y a que de cette façon que nous pouvons progresser ensemble. Nous leur apportons ainsi tout ce dont ils peuvent avoir besoin pour conquérir de nouveaux marchés.



Poêle à bois standard



Poêle électrique Fonda BWT

info@saunatecfrance.fr / www.helosauna.com

helo

REWARD YOURSELF



Le sauna de vos rêves

La société Finlandaise Helo Oy est une des plus grande entreprises de saunas et bains de vapeur au monde.

Helo peut vous offrir tout ce que vous souhaitez pour votre sauna.

La gamme Helo inclut aussi bien des poêles à bois, des poêles électriques ainsi que des commandes thermostatiques, des générateurs de vapeur, des saunas, des cabines hammam, des cabines à infrarouges et divers accessoires pour saunas et bains de vapeur.

Pour plus d'informations
contactez Alexandre Peifer
+33 (0)6 04 52 01 87 - info@saunatecfrance.fr
www.helosauna.com - www.saunatecfrance.fr

Entretien avec... Richard LACHANCE

Vice-Président International Hayward

Suite à l'acquisition du fabricant espagnol Kripsol par Hayward Industries, nous avons rencontré Richard LACHANCE, Vice-Président International responsable de l'Europe, et Claire POINT, Directrice Marketing.

Richard, qui êtes-vous ?

Tout juste sorti de l'université, j'ai été le premier commercial engagé par l'entreprise en 1987, à l'époque au Canada. J'ai démarré dans la province de Québec,

alors seul employé francophone en Amérique du Nord.

Déjà, lorsque j'étais étudiant, j'avais créé une petite entreprise de services d'entretien de piscines, spécialisée dans la remise

en service et l'hivernage. Avec 2 équipes, nous étions parvenus à un portefeuille de 250 clients, gérant jusqu'à 6 piscines par jour.

En 1992, je prends la direction commerciale pour la région du Québec essentiellement, puis je suis muté en 1997 en Ontario, où se trouve l'usine de l'entreprise, devenant Directeur des Ventes et du Marketing pour le Canada.

En 2004, je suis nommé Vice-Président canadien, en charge de toutes les opérations au niveau national.

En 2012, Bruce Fischer prend sa retraite, me cédant la place, en tant que Vice-Président International responsable de toutes filiales hors US dont Hayward Europe et maintenant Kripsol. Je déménage alors pour les Etats-Unis.

Agé de 53 ans, père de 2 enfants, je passe 50 % de mon temps dans les voyages d'affaires, essentiellement en Europe.



Richard LACHANCE

Parlez-nous d'Hayward à l'international.

Hayward à l'international comprend essentiellement 4 grandes divisions : Hayward Canada, Hayward Europe, Hayward Australie (acquise en 2012) et la division Export IMG, International Meridian Group. Je travaille donc en lien avec ces 4 sociétés, sur tout ce qui concerne les activités externes aux U.S.A.



Siège de Hayward Pool Europe à Saint-Vulbas (01)

Quelle est l'organisation d'Hayward en Europe ?

Nos secteurs géographiques sont découpés en plusieurs zones. Le Responsable commercial France et pays du Maghreb est Daniel Gil, qui travaille avec une équipe de Commerciaux chacun en charge d'un secteur : Sud-Ouest, Sud, Est, Nord-Ouest. Il y a également un Responsable Grands Comptes Négoce, un Responsable formation et un Responsable technique.

Daniel Gil est aussi Responsable de la zone Europe du Nord, avec des 3 Commerciaux gérant le Royaume-Uni, la zone Allemagne-Autriche-Suisse-Pologne, et la région Benelux-Scandinavie. L'Europe du Sud, l'Europe de l'Est et l'Afrique du Sud sont gérées par une autre équipe, chapeauté par David Accensi-Moneny. Nous sommes passés d'un effectif de 5 personnes en 2012, à près de 15 collaborateurs en Europe à présent: 7 commerciaux en France, 3 en Espagne, 1 en Italie, 1 en Allemagne.

Le SAV et le Service Clients Hayward Pool Europe sont centralisés en France, à Saint-Vulbas (01).



Daniel GIL



David ACCENSI-MONENY

Quelle est votre stratégie en Europe ?

Notre stratégie à 5 ans (2012-2017) a été très claire.

Nous souhaitons clairement renforcer notre présence sur le marché européen en y installant une base industrielle. Nous voulions y installer une vraie structure, afin de nous

y développer. En effet, il était primordial de nous assurer que le développement de nos produits se fasse vraiment de façon coordonnée, avec les entités australienne et européenne. Je pense que l'un des grands changements de ces dernières années chez Hayward, est que nos produits connaissent désormais un développement international et moins « US centric ».

Le deuxième axe de cette stratégie était de mettre en place une équipe de vente et de marketing, jusqu'ici assez limitée en Europe. Notre équipe des Ventes française, et les commerciaux basés dans les autres pays d'Europe travaillent en ce sens.

Nos 2 Directeurs commerciaux avaient pour mission notamment de recruter leur équipe de ventes sur leurs marchés locaux respectifs. C'est chose faite !

D'autre part, nous devons constituer une équipe marketing puissante en Europe. C'est Claire POINT qui en a pris la charge. Elle a développé différents produits marketing, comme le programme Totally Hayward*, afin de rendre l'image de la marque Hayward aussi forte en Europe qu'aux USA, avec une visibilité beaucoup plus affirmée.

En résumé, nos axes stratégiques étaient le développement de nouveaux produits et le développement de nos équipes de ventes commerciales et marketing, afin de nous assurer une croissance soutenue. En Europe, notre croissance annuelle moyenne au cours des 3 dernières années a été de 15% sur un marché pourtant difficile, mais nos investissements ont porté leurs fruits, donc nous sommes satisfaits.

Pourquoi avoir racheté Kripsol ?

Les initiatives stratégiques du groupe sont motivées par la deuxième place occupée par l'Europe pour la piscine. Il nous apparaissait donc primordial de posséder une structure industrielle sur place, pour servir les marchés locaux et développer des produits pour le marché européen depuis un site européen.

Nous avons prospecté les sociétés disponibles en Europe et nous avons constaté qu'il existait de belles synergies entre nos produits et les produits Kripsol et Fiberpool, ce qui confortait notre souhait de développer les équipements pour piscines collectives.

En outre, cela nous apportait des sites industriels permettant le développement spécifique de produits européens, directement depuis l'Europe.

Certains produits sont internationaux, mais d'autres sont spécifiques au marché européen. Pour ce dernier, nous souhaitons que le développement soit assuré par l'équipe marketing européenne, plus à même de connaître les marchés locaux.



Production automatisée de cartes électroniques pour électrolyseurs de sel. Usine de Rhodes Island (USA)

Donc les produits fabriqués par Kripsol pourront être vendus éventuellement en Australie, aux U.S.A ?

C'est exact. Pour le marché européen, Kripsol demeure une entité autonome, très performante à l'export, qui va vendre ses produits via ses réseaux. L'entreprise est bien positionnée en Espagne, avec des produits complémentaires à notre offre Hayward. Nous allons donc continuer à développer les 2 marques en Europe.

La marque Kripsol n'est pas très connue aux U.S.A, et les produits pour piscines collectives seront distribués là-bas, ainsi qu'en Amérique latine, en Australie et au Canada, sous la marque commerciale Hayward.

Tandis que la marque Kripsol restera spécifiquement dédiée au marché européen, et notamment aux pays de l'Est où elle a une forte image. La marque Hayward sera dédiée en Europe aux autres pays européens.

Hayward Industries développera de nouveaux produits avec les ressources locales capitalisées par Kripsol et répondant aux besoins des marchés européens.

Kripsol et Fiberpool détiennent l'expertise et le savoir-faire de la fabrication des filtres polyester, que nous ne fabriquons pas. Hayward sera là pour les soutenir avec ses ressources.

Nous utilisons beaucoup de méthodes de fabrication très intégrées, très automatisées. Chez Hayward, nous produisons environ 90 % des produits que nous vendons.

Nous détenons désormais 2 sites en Europe, l'une à Arsenal avec Fiberpool, et le second au sud de Madrid, avec Kripsol.

Notre force est de savoir intégrer d'autres sociétés dans notre environnement, pour en faire des entités très productives.

Quel regard portez-vous sur la situation du marché en Europe ?

Je dirais que le marché de la piscine s'y porte assez bien. La croissance est assez forte dans le sud de l'Europe, où nous avons choisi d'investir en ressources humaines. En ce qui concerne le nord de l'Europe et la France, la météo a ralenti les ventes en début de saison, notamment pour les robots, les pompes à chaleur ou encore les équipements de confort. Les piscines ont été remises en route assez tardivement cette année, puis les vacances venues, ces achats ont été reportés. En ce qui concerne la construction de piscines, l'automne dernier avait connu une reprise en France. Nous verrons si les aléas de la météo 2016 n'ont pas trop affecté les décisions des consommateurs dans ce domaine.

Les résultats sont assez positifs pour nous, mais sans toutefois atteindre les niveaux des 4 années précédentes. Nous restons cependant satisfaits de nos ventes à l'international.

*TOTALLY HAYWARD

Claire Point, vous êtes à l'origine du programme Totally Hayward, en quoi ça consiste ?

Le programme TOTALLY HAYWARD est un programme de fidélisation des partenaires d'Hayward. Il permet à ces derniers :

- D'être référencés sur le site web www.hayward.fr
- De bénéficier de l'extension de garantie à 3 ans sur les produits
- De participer aux formations Hayward
- D'être accompagnés par le SAV
- De profiter d'opérations promotionnelles dédiées
- D'être récompensés en cadeaux fidélité (cadeaux.totallyhayward.fr)
- De bénéficier d'outils marketing destinés à valoriser la marque en magasin (totems, displays, catalogues...).

www.totallyhayward.com



Claire POINT



Contrôle qualité

MELSPRING INTERNATIONAL BV acquiert 100 % du fonds de commerce de WATERCHEM

Cette prise de participation permettra à MELSPRING INTERNATIONAL BV de renforcer sa présence dans le sud de l'Europe et de stimuler sa croissance dans cette région stratégique.

MELSPRING produit et commercialise une gamme complète de produits chimiques pour les piscines privées et publiques (hivernage, produits chlorés inorganiques et organiques, produits sans chlore, correcteurs, etc.), dans 27 pays.

L'entreprise est une émanation de la société hollandaise à l'origine du produit chimique pour piscine MELCHIMIE.



MELSPRING qui va fêter ses 80 ans cette année, bénéficie d'une expérience en chimie, reconnue dans le monde entier.

Distributeur exclusif depuis 50 ans de NIPPON SODA (hypochlorite de calcium de haute qualité) et de NISSAN CHEMICAL (l'un des meilleurs ATCC/DCCN au monde), elle enregistre ses produits pour respecter la réglementation BIOCIDÉ (BPR).

Elle figure également sur la liste des fournisseurs de l'article 95 de l'ECHA, et est membre :

- de l'American Water Works Association (A.W.W.A)
- de l'Environmental Protection Agency (E.P.A.)
- des normes européennes
- de la DIN (Allemagne)
- du Ministère Néerlandais de la Santé
- du Ministère Français de la Santé



Une des usines du groupe Olmix

Ses produits sont non-comburants et permettent d'augmenter le stockage dans les magasins et les entrepôts.

Par ailleurs, MELSPRING INTERNATIONAL BV appartient au groupe OLMIX leader international dans le domaine des aliments pour animaux et dans l'agrochimie à partir des algues. Le groupe possède plusieurs sites de productions dans le monde.

Jean-Pierre LOPEZ occupe le poste de Directeur Général POOL CARE France pour MELSPRING SAS.

Melspring SAS.
300 rue Georges Latil
Polygone Nord
66000 PERPIGNAN
Tél: +33 (0)4 68 51 60 95
infopiscine@melspring.com
www.melspring.com/poolcare



Jean-Pierre LOPEZ

Fluidra acquiert 70 % de SIBO, entreprise leader aux Pays-Bas

SIBO est une entreprise leader dans le domaine des piscines et des installations aquatiques, avec une forte présence de distribution au Benelux et en Allemagne. Fluidra acquiert 70 % de la société moyennant deux échéances de paiement.



Mario SIGMANS Pdg de SIBO et Enric CABRE Directeur Général NWE FLUIDRA

Au moment de la signature, 5,7 millions d'euros seront déboursés ; le reste est différé jusqu'en 2018, et se fera en fonction des résultats de 2017. Avec des ventes avoisinant les 17 millions d'euros, et un BAIIIDA (Bénéfice Avant Intérêts, Impôts, Dépréciation et Amortissement) de près de 2 millions d'euros, un siège situé près d'Eindhoven, cette acquisition favorisera un accès aux différents marchés du nord de l'Europe, principalement le Benelux, un marché potentiel de 50 millions d'euros annuels, avec plus de 230 000 piscines résidentielles installées. Par ailleurs, SIBO est leader international dans le domaine des baignades naturelles, qui en compte quelques 100 000 installées dans toute l'Europe (en dessous encore des 2 % total de piscines résidentielles), et dans lequel Fluidra opère. Cette acquisition fait partie de la feuille de route figurant dans le plan stratégique de Fluidra.

Lire l'intégralité en ligne sur eurospapoolnews.com

info@fluidra.com / www.fluidra.com / fr.sibo.nl

Arch Water Products : 40 ans !

Il y a 40 ans naissait la société Arch Water Products (et ses précédentes entités), implantée dans le Val de Loire, à Amboise (37), et intégrée depuis 5 ans au groupe LONZA. En quatre décennies, l'entreprise s'est imposée sur le marché du traitement de l'eau de piscine, notamment grâce au développement de sa marque phare hth, dédiée aux professionnels de la piscine. Cet anniversaire était fêté le 15 juin dernier de façon très conviviale entre tous les employés du site Seveso, aux côtés des responsables d'usines de la branche « Specialty Ingredients » présents pour leur congrès annuel. Tous étaient réunis autour d'un grand barbecue pour célébrer l'événement.



marketing-water-europe@lonza.com
www.hthpiscine.fr

Hayward Industries acquiert le Groupe Kripsol

Hayward Industries, Inc., l'un des leaders dans la fabrication et la vente d'équipements de piscines résidentielles et commerciales, annonce l'acquisition du Groupe Kripsol, dont le siège est basé à Yuncos en Espagne.



« Nous avons une relation étroite depuis longtemps avec Kripsol et nous sommes heureux d'ajouter leur portefeuille de produits et leurs talents à ceux d'Hayward. Cette association vient renforcer notre stratégie industrielle, qui est d'être au plus proche des clients » annonce Clark Hale, Président d'Hayward Industries Inc.



Fondé en 1988 à Madrid en Espagne, Kripsol vend ses produits à travers le monde sous les marques Kripsol et Fiberpool.

L'entreprise fabrique et commercialise une large gamme de produits tels que des pompes, filtres, échelles, luminaires, appareils de traitement au sel et contrôleurs.

Miguel Garcia Sánchez, Directeur Général de Kripsol exprime son enthousiasme pour cette opération : « Cela va transformer de façon positive notre entreprise et ses employés. Rejoindre un leader mondial représente l'opportunité de développer notre capacité à servir nos clients en Europe, au Moyen Orient et dans le reste du monde. »

Kripsol continuera à fonctionner comme une entité indépendante.

contact@hayward.fr / www.hayward.fr

Partenariat de distribution des PAC Nirvana

Déjà partenaires pour la France et le Maroc, les sociétés Nirvana et AlfaDistri ont décidé d'intensifier leur collaboration. AlfaDistri, acteur majeur de la distribution de matériel domotique pour piscines privées et collectives, et NIRVANA, fabricant canadien de pompes à chaleur numéro 1 au Canada et en Amérique du Nord, ont décidé de travailler ensemble pour proposer la pompe à chaleur Nirvana aux professionnels installateurs espagnols.



Bruno MERCIER et
Steve SAMSON

Pour Bruno Mercier : « Ce nouvel accord correspond tout à fait à la stratégie Alfa Distri, qui a pour ambition d'offrir aux professionnels une pompe à chaleur haut de gamme, avec

un service d'accompagnement tout aussi élevé, et de protéger ainsi le circuit des installateurs avec une offre qui leur est exclusivement réservée. »

Steve Samson, CEO de NIRVANA : « Il était important de mettre en place un tel partenariat avec une société telle que Alfa Distri, pour assurer le meilleur service et le développement de la gamme Nirvana en Europe, et notamment en France et en Espagne. »

C'est le 23 juin, à Paris, que les deux responsables se sont rencontrés pour valider cet accord. Suite à ce partenariat, une version du site en espagnol sera prochainement en ligne.

info@alfa-distri.com / www.alfa-distri.com

TriStar VSTD Pompe à vitesses variables



DEPUIS 1964

Silence, économies, Qualité de filtration

PLUS SILENCIEUSE

Un grand confort acoustique grâce aux pompes qui tournent moins vite en filtration.

JUSQU'À 88 % D'ÉCONOMIES

L'eau circulant en permanence à faible vitesse, la consommation électrique annuelle peut diminuer jusqu'à 88%.

PLUS EFFICACE

Grâce au fonctionnement 24h/24, l'eau est filtrée, traitée et chauffée en continu.

PLUS SIMPLE

Simple à installer et à utiliser au quotidien avec une interface utilisateur donnant accès aux informations et à un contrôle intuitif des 3 vitesses.



LE SECRET D'UNE PISCINE RÉUSSIE

www.hayward.fr





Au fond de la piscine les skimmers / goulotte



Aspect des skimmers surmontés des margelles en pierre



La goulotte avec ses sorties de skimmers. En fond, le flotteur du régulateur de niveau d'eau



La chute d'eau est dérivée du circuit de refoulement

Une piscine très originale avec une conception skimmers / goulotte

À La Garde-Adhémar dans la Drôme, une piscine étonnante a été réalisée par Éric et Nadine Froment.

Ce bassin de 12,50 m x 5,50 m (extérieur 14,50 m x 6,50 m) a été conçu avec des « skimmers en série » insérés dans une goulotte qui dispose à son extrémité d'un petit bac tampon inox enterré, destiné à assurer l'écoulement vers la filtration (2 sorties de diam. 63). Un régulateur de niveau d'eau flottant a été intégré dans cette goulotte.

Du fait de la nature du sol très argileux (avec collines environnantes, source d'eau) un important drainage périphérique du bassin s'est avéré impératif.

Gros œuvre en agglo à bancher, enduit ciment et extérieur du bassin (hors-sol) en pierres régionales, identiques à la construction de la maison. Imposantes margelles en pierre de Verfeuil (famille de Tavel) de 0,90 m x 0,50 m x 0,15 m. Leur poids (200 kg) a nécessité l'utilisation d'un engin de levage et une pose au laser. Puissante filtration avec installation de 2 filtres à diatomée (Pentair).

Le réalisateur de cet ouvrage tient à préciser qu'il a bénéficié des conseils éclairés d'un ami, Pierre Lermithé, et également des nombreux avis techniques des formateurs du Brevet Professionnel Piscine de Pierrelatte.

Le client a tenu à respecter le style « pierre » de la région. Toutes les constructions dans ce village fortifié très ancien sont d'ailleurs en pierres du pays.



Éric FROMENT, le concepteur



Au local technique, 2 filtres à diatomée et chlorinateur / galets

Jacques Phélouzat, parti pour d'autres aventures...

Jacques Phélouzat vient d'affronter sa dernière tempête avant de partir, ce printemps, vers des cieux que l'on espère plus cléments. Il a affronté cette dernière tempête, comme les précédentes, avec un courage extraordinaire en sachant qu'il était entouré des siens et qu'il était toujours le capitaine à bord.



Jacques est né le 11 octobre 1930 à Saintes. En 1948, il choisit l'aventure pour partir naviguer dans la marine marchande sur un caboteur des Chargeurs Réunis. Après un Service militaire effectué dans la Marine Nationale, pendant la guerre d'Algérie, il revient en 1959, Capitaine de la Marine Marchande, sur le Liévin de la Compagnie Maritime et Commerciale du Sud-Ouest.

1959, c'est aussi l'année de la naissance de sa fille, Corinne (ndlr : Corinne Costa). Toujours passionné par l'eau, il la captive, en concevant et réalisant des piscines privées et communales sur tout le Sud-Ouest, pour le Département Traitement de l'Eau de Degrémont.

En 1970, il intègre le poste de Directeur Régional pour la société Cofies, fabricant de pièces à sceller et de filtrations.

En 1975, suite à la fermeture de Cofies, en pleine crise économique et dans un contexte de chômage croissant, il crée son entreprise, SOFI SUD-OUEST FILTRATION. Il développe cette entreprise avec succès à Bordeaux et Anglet pendant plus de 20 ans !

Il se singularise en distribuant sur un grand Sud-Ouest, du matériel de piscine et des accessoires, puis en créant un atelier de fabrication de liners et de couvertures.

En 1995, à l'approche de la retraite, il revend SOFI à Philippe Rémonato, Dirigeant de la société Hydrosud.

En parallèle de ses fonctions, Jacques était aussi Expert Piscine auprès de la Cour d'Appel de Bordeaux (jusqu'en 2005).

Il participait également à de nombreuses commissions rattachées à la FPP, ainsi que dans le domaine de la plasturgie.

Je salue son courage et sa mémoire, ayant à l'esprit les bons moments passés ensemble lors de nombreux déplacements sur ces terres.

L'équipe de Spécial PROS se joint à moi pour adresser ses plus sincères condoléances à sa famille et à ses proches.

Loïc Biagini

8^e saison pour PISCINES DUGAIN dans le football professionnel

PISCINES DUGAIN est sponsor officiel de l'ESTAC, le club de football de Troyes classé en Ligue 2, pour la saison 2016-2017. Grâce à la continuité de ses investissements en communication avec ce club, le fabricant de piscines poursuit son développement local, régional et national et continue de faire progresser sa notoriété. PISCINES DUGAIN pourrait tout à fait épouser la devise de l'ESTAC « *Passé avant le meilleur* ». Son slogan « *Piscines d'Excellence* » traduit en effet l'implication quotidienne de l'entreprise à construire des piscines de qualité, dans l'amour du métier. L'entreprise partage avec le football, sport numéro 1 en France, des valeurs communes d'excellence, de combativité et de convivialité. Au gré des stades, soutenir l'ESTAC est l'occasion pour l'entreprise d'aller à la rencontre de ses clients professionnels et particuliers.



Par ailleurs, elle continue de recruter des distributeurs en France, en leur proposant de développer leurs affaires, appuyés par une marque dynamique. Le réseau PISCINES DUGAIN vient de s'enrichir de deux nouveaux concessionnaires, en région Grand Est et Rhône-Alpes-Auvergne, et d'une Agence en propre, dans la Marne, à Chalons-en-Champagne.



reseau@piscinesdugain.com - www.piscinesdugain.com

Accord de représentation entre AQUA ITALIE et AQUA FRANCE

La société AQUA ITALIE cède la représentation de ses produits pour le marché de la piscine en France à la société AQUA FRANCE, représentée par Michael SPURGIN.

Cette opération a pour but de permettre à AQUA ITALIE de se concentrer sur son savoir-faire (conception et fabrication de matériel de filtration et de dosage) et de confier la commercialisation de ses produits à une entité plus à même de répondre aux spécificités du terrain.

Dans le cadre de cette cession de représentation, l'essentiel de l'organisation sera pérennisé, ainsi que les locaux basés à Gémenos (13), afin d'assurer une continuité et un service auprès de la clientèle.

Le matériel qui n'est pas lié au secteur de la piscine sera traité directement à partir d'AQUA ITALIE.

Pour la société AQUA FRANCE, ce rapprochement lui permettra de s'appuyer sur des produits reconnus sur le marché tels que les filtres AQUARIUS, l'électrolyseur AQUASALT, la pompe péristaltique numérique SIMPOOL et les panneaux A-POOL pH-Redox, offrant de belles perspectives de croissance.

Pour la société AQUA ITALIE, ce rapprochement va lui permettre de se concentrer sur ses activités de développement industriel.

L'équipe AQUA FRANCE sera présente au Salon Piscine Global à Lyon.

contact@aqua-industrie.fr / www.aqua-industrie.fr



Michael SPURGIN

SOMAIR GERVAT fête ses 50 ans !

À l'occasion de ses 50 ans, la société Somair Gervat organisait le 26 mai dernier, dans son agence historique de L'Isle-sur-la-Sorgue (84), un salon professionnel. Ce dernier regroupait l'ensemble de ses fabricants partenaires et clients professionnels. Cette manifestation conviviale nous a permis de mieux connaître la société Somair Gervat, ainsi que le réseau Hydralians.



Somair Gervat, Filiale du Groupe Descours & Cabaud, siégeant à Lyon, est une société de Négoce Professionnel dans les domaines de la Piscine, l'Arrosage, le Pompage, le Traitement de l'eau, l'Éclairage Paysager, les Fontaines, la Protection individuelle et l'Outillage. Elle a en charge le développement, dans le Groupe Descours & Cabaud, du réseau Hydralians, spécialiste des Métiers de l'Eau et du Paysage.

L'entreprise Somair Gervat compte aujourd'hui 25 agences sur le territoire national avec un effectif de 200 personnes. Elle a enregistré un chiffre d'affaires de 50 millions € en 2015.

Nous avons interrogé Gilles CRISTIANINI, le Directeur Commercial Métiers, dont la mission est de coordonner les métiers liés au pompage et à la piscine, pour le réseau Hydralians et sur le site d'Airmaugues (30).

« Nous célébrons aujourd'hui les 50 ans de la filiale Somair Gervat, fer de lance du réseau Hydralians et à l'origine du développement du Métier Piscine depuis son intégration chez Descours & Cabaud il y a 10 ans. Nous fêtons également les 7 ans de la création du réseau Hydralians.



Agence de L'Isle-sur-la-Sorgue

Cinquante exposants des Métiers de l'Eau et du Paysage ont été conviés ici, travaillant dans les domaines de la piscine, du pompage, de l'arrosage, ainsi que comme fournisseurs dans les travaux publics et le chauffage, deux activités spécifiques de l'agence de L'Isle-sur-la-Sorgue.

Parmi les exposants piscine, nous avons remarqué notamment Aquadolce, Bayrol, Bio-UV, CCEI, Hayward, Maytronics, Pentair, Polaris, Toucan, Zodiac...

Environ 300 clients professionnels liés à l'ensemble de notre activité se sont déplacés, en provenance des antennes, Châteaurenard, Arles, Orange et Cavaillon.

Il s'agissait de notre 11^e Journées Portes Ouvertes sur l'ensemble des agences du territoire depuis début 2016, regroupant à chaque fois environ une vingtaine de fabricants. Cela permet à nos clients professionnels du secteur de venir découvrir la totalité de l'offre Hydralians.

En 7 années, le réseau a bien évolué, par l'intégration de nouvelles agences Somair Gervat (25 agences aujourd'hui) et avec 48 agences du Groupe Descours & Cabaud complètement intégrées, qui ont pu répondre à la Charte Hydralians au niveau national.

En ce qui concerne nos moyens logistiques, nous nous appuyons depuis plus d'un an sur une plateforme de 9 000 m², située à Airmaugues (Hydralians Logistique), regroupant tous les approvisionnements des matériels piscine, arrosage, pompage. Nous comptons également une plateforme de 2 000 m² à Arles, dédiée aux produits chimiques Seveso II. Cette dernière stocke actuellement 800 palettes de produits AquaPure et Bayrol et assure leur livraison directe aux clients, avec une visualisation de chaque volume de stock par agence, afin de rester dans les normes de stockage autorisées.



Gilles CRISTIANINI et Didier HOTTE

Nous annonçons cette année que pour la toute première fois le réseau Hydralians exposera en tant que distributeur national au Salon Piscine Global à Lyon, afin de présenter ses services de proximité aux professionnels. »

Somair Gervat en quelques dates-clés

La société SOMAIR – GERVAT SAS est le résultat de la fusion de 2 distributeurs grossistes spécialisés SOMAIR et GERVAT dans les métiers de l'Eau : Arrosage, Piscine, Pompage, Traitement de l'Eau, Fontaine, Génie Climatique.

1947 : La société Gervat est créée à Lyon. Au cours de son histoire elle a toujours évolué sur le marché du pompage et est devenue un acteur important au niveau national dans le domaine du génie climatique.

1966 : Naissance de la société Somair, à L'Isle-sur-la-Sorgue (84) dédiée au développement d'activités de Pompage – Arrosage – Piscine – Traitement de l'eau, autour des marchés liés aux Espaces Verts et à l'Environnement.

2006 : La société Somair-Gervat intègre le groupe Descours & Cabaud dans le but d'être le moteur du développement des activités Arrosage – Piscine – Fontaines au sein du groupe.

2010 : Le groupe Descours & Cabaud crée l'enseigne Hydralians et se positionne comme spécialiste des métiers de l'Eau et du Paysage.

Le Groupe BIO-UV se réorganise et vend sa filiale américaine

Le Groupe BIO-UV se réorganise pour poursuivre son développement et vend sa filiale américaine Delta UV en maintenant un partenariat.



En effet, le Groupe a décidé de céder sa filiale américaine acquise en 2006 et spécialiste du traitement UV pour piscines

et spas privés sur le marché américain. Basée en Californie, **Delta Ultraviolet Corporation a été rachetée par Neptune-Benson, leader dans la désinfection et la filtration de l'eau, le 8 août dernier.**

Cependant, les relations entre les 2 groupes continueront via un partenariat croisé de fabrication et de distribution, conclu avec l'acquéreur.

Cette vente va permettre au Groupe BIO-UV de poursuivre le développement de ses produits à destination de la piscine privée, et de conforter également sa position de leader dans le traitement des piscines publiques, des eaux usées, de la REUSE, de l'aquaculture..., des marchés très stratégiques à fort potentiel de développement dans le monde entier.

Enfin, cela permettra également à BIO-SEA de procéder aux futurs investissements nécessaires en termes technologiques et de certification pour le marché du traitement d'eau de ballast, afin de répondre à toutes les exigences mondiales. Le système de filtration/désinfection BIO-SEA a déjà été certifié par de multiples campagnes de tests IMO et USCG (MPN et/ou CMFDA), effectuées depuis 6 ans avec différents laboratoires (DHI, GO CONSULT, MERC...).

De plus BIO-UV va étoffer ses zones d'intervention et son équipe à l'Export, qui représente 75 % de ses ventes.

Il s'agit donc d'une opération offensive stratégique qui permet au Groupe BIO-UV de rester autonome et d'assurer sereinement un développement qui doit lui permettre de passer de 12 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015 à 40 millions en 2020.

Avec plus de 16 ans d'expérience dans le traitement de l'eau par UV (eau potable, eau usée, procédés industriels...), BIO-UV, PME industrielle innovante, est le premier fabricant français d'appareils de traitement de l'eau par rayons ultraviolets et leader en Europe.

Composé de 49 collaborateurs, le Groupe BIO-UV conçoit, fabrique et commercialise auprès des professionnels des systèmes et concepts de désinfection par ultraviolets (UV-C) adaptés à de nombreuses applications.

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

Retrouvez
toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession
TOUS LES JOURS



toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

Net'Skim®

Protéger le skimmer

Water Lily®

Purifier la ligne d'eau

Pool'Gom® Net'Line®

Nettoyer la ligne d'eau

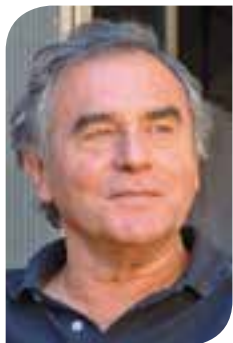
Pool'Gom XL®

NOUVEAU

Nettoyer le bassin



toucan-fr.com



Claude BONNET

De la piscine à débordement aux volets pour piscine...

Spécial PROS souhaitait en savoir plus sur O-ViVa, nous avons donc demandé à Claude Bonnet, Président de cette entreprise innovante spécialisée dans l'équipement pour piscine à débordement, de répondre à nos questions.

Qu'est-ce qui vous a motivé pour créer O-ViVa en 2003 ?

Je voulais une piscine à débordement pour ma résidence principale et j'ai eu des difficultés à trouver un piscinier qui réponde à mon cahier des charges. Après avoir fait les plans du bassin et sous-traité le chantier, l'utilisation au quotidien d'une piscine à débordement a soulevée certains problèmes comme, par exemple, la sécurisation du bac tampon, qui était ouvert dans mon cas. Je suis ingénieur de formation et relever des challenges industriels est pour moi une vraie passion... J'ai alors cherché comment industrialiser la conception et la fabrication du débordement pour le rendre plus accessible



Nouvelles lames O-Topp

techniquement et économiquement. Ceci dans le but de répondre à un besoin peu ou mal satisfait par la profession, alors que la technique du débordement est remarquable en piscine. O-ViVa découle de cette démarche et nous avons installé à ce jour environ 500 de nos modules de débordement dans toute la France.

Qu'en est-il de la collaboration entre O-ViVa et PID, pouvez-vous nous apporter des précisions sur le sujet ?

Le rapprochement d'O-ViVa avec PID a été très positif pour les 2 sociétés. PID a bénéficié de notre expertise pour développer sa gamme « Cover » et « Overflot ». Quant à nous, cela nous a permis d'accéder à un nouveau marché, en fournissant des volets spécialement développés pour les gammes PID. Nous sommes désormais indépendants l'un de l'autre, mais notre partenariat industriel se poursuit.

O-ViVa se positionne de plus en plus comme un fournisseur généraliste de volets pour piscine, vous pouvez nous en dire plus ?

C'est exact. Fort de notre expérience dans la production des volets immergés qui équipent nos blocs de débordement, nous sommes aujourd'hui en mesure de proposer des volets pour piscine hors-sol, immergés sous plage et en fond de bassin. Nos volets pour piscine, commercialisés sous la marque « Cover-Matic » le sont désormais sous la marque « O-Topp » et bénéficient de la nouvelle lame pour tablier que nous avons certifié NF P90-308. Nous les produisons en exclusivité pour O-ViVa.

Quelles sont les avantages de cette nouvelle lame ?

Elle se différencie fortement de toutes les lames existantes. Sa conception (brevetée) est plus souple, absorbe mieux les chocs et est donc moins sensible aux impacts de grêles. Ensuite, le bouchon d'étanchéité de la lame n'est pas collé mais manchonné, ce qui a plusieurs avantages :

- 1 - La fabrication des lames ne nécessite aucune machine pour le collage ou le soudage des bouchons d'étanchéité. Cela ouvre de nouvelles perspectives pratiques puisqu'une scie et un maillet suffisent.
 - 2 - Un stock de lames brutes permet une fabrication en flux tendu, très réactive.
 - 3 - Esthétiquement, la lame se prolonge jusqu'à ses extrémités et se termine par un clip amovible élégant, sobre, d'un bombé adouci, qui ne marquera pas le revêtement du bassin.
- En résumé : simplicité, élégance et douceur du contact.

Pour conclure ?

O-ViVa se caractérise toujours par ses innovations. Cette année, il s'agit du volet pour piscine, qui a retenu en priorité notre attention. Mais nous avons d'autres développements en réserve. O-ViVa, une affaire à suivre donc...



Piscine équipée d'un module de débordement O-ViVa

POOLSTAR : retour sur 10 ans de succès !

En 10 ans POOLSTAR a réussi à se classer dans le Top 3 des fabricants de pompes à chaleur pour piscines en France et à figurer parmi les leaders en équipements d'aquagym et pour les douches solaires. L'entreprise est également devenue un acteur important sur le marché des spas gonflables, sur celui des Stand Up Paddles gonflables et celui des saunas.



Raphaël ELBAZ et Emmanuel ATTAR

Un parcours débuté en 2006 par sa création, par Raphaël ELBAZ et Emmanuel ATTAR, désireux de démocratiser l'accès au bien-être et à la piscine. C'est ainsi qu'elle lance les premiers **saunas infra-rouges à moins de 1 000 euros**, avec sa marque France Sauna qui conquiert en 2 ans une belle partie de ce marché. Puis, le succès continue, avec le lancement de sa première **pompe à chaleur de piscine POOLEX**, affichant de belles performances et à un prix très compétitif.



En 2009, le rythme s'accélère avec la sortie des premiers **aquabikes**, qui rencontrent le même succès, sous la marque **WATERFLEX**. Ils sont actuellement exportés vers plus de 35 pays. En parallèle, ses premières **douches solaires** aux coloris tendance en PVC et aluminium, rencontrent vite leur clientèle, avec la marque **FORMIDRA**. Une réussite qui s'exporte vers 14 pays en Europe et aux USA !

Le Groupe ne s'arrête pas en si bon chemin, puisque vient le tour des **spas gonflables** de la marque **MSPA**, dont il devient représentant, rapidement bien positionné sur ce marché en Europe.

2013 sera l'année charnière, durant laquelle **POOLSTAR** renforce sa présence chez les pisciniers, avec le recrutement d'équipes de ventes spécialisées et surtout, une offre



de produits spécifiques exclusivement proposée aux professionnels. C'est le cas notamment de la **PAC de piscine JETLINE PREMIUM**, de modèles d'aquabikes, de gammes de saunas, ou encore de la marque de saunas « milieu-haut de gamme » **HOLL'S**, qui leur sont essentiellement destinés.

En 2015, fort de son expérience de distribution de spas gonflables, l'entreprise lance sa propre marque de spas gonflables et transportables **NETSPA**, incluant de nombreux accessoires innovants.

Cette année, ce fut au tour de la gamme complète de **mobilier de piscine et jardin PROSOLIS** de voir le jour, une collection de transats et tables basses au design moderne idéale pour l'extérieur.



Enfin, derniers lancements en date, ceux de ses propres marques de **Stand Up Paddles gonflables, ZRAY et SKIFFO**, qui, pour ne pas déroger à ce qui semble être la règle pour le Groupe, connaissent un franc succès en France et à l'international. POOLSTAR fabrique également des gammes personnalisées pour d'autres enseignes (Private Label). L'entreprise exposera ses nouveautés au salon Piscine Global à Lyon.



La presse visite les nouvelles infrastructures de CONCEPT ALU

Le 24 mai dernier Concept Alu conviait la presse à venir visiter l'ensemble de ses infrastructures, siège et unités de production, aux Herbiers en Vendée. L'occasion pour ce spécialiste de l'extension haut de gamme (vérandas, pergolas et abris de piscine) de nous faire découvrir ses derniers investissements en matière de production et ses objectifs de développement à l'échelle nationale. Son objectif est clair : devenir l'un des leaders de la véranda aluminium. Pour ce faire, plusieurs investissements sont nécessaires pour mieux répondre aux attentes de ses clients.

Afin d'asseoir davantage et de développer son implantation dans le tissu économique local, l'entreprise a réalisé des investissements tant en outils de production, qu'en ressources humaines. Ainsi, un nouveau centre d'usinage complet a été installé, pour la découpe ajustée des panneaux de toiture des vérandas. Les bénéfices directs de cette automatisation : un gain de temps, de précision, donc de qualité, et une réduction des pertes.

Les conditions de travail en atelier ont été également améliorées pour les opérateurs de l'usine. Les opérations de découpe et d'ajustage sur chantier sont devenues de ce fait inutiles et permettent encore un gain de temps aux concessionnaires.

Dans la même perspective, le Directeur Général, Yoann Arrivé, confie : « Selon notre plan de développement, nous envisagerons de doubler le centre d'usinage et d'agrandir le bâtiment d'ici à 5 ans. »

Concept Alu a également procédé à des recrutements dans tous ses services. Vingt-deux personnes ont été embauchées en 3 ans, à tous les niveaux : ventes, formation, techniciens (bureau d'études, fabrication, expédition, magasin,...), poseurs, services, marketing/communication, commerciaux en agence.

Un animateur de réseau sera embauché également dans les prochains mois.

Le réseau est né en 2013, passé de 4 à 23 concessionnaires en 3 ans, affichant une belle croissance. En juin 2016, ils sont déjà 7 cette année à avoir rejoint le réseau. Ce dernier compte 35 points de vente actuellement, dont 23 concessionnaires répartis sur toute la France et couvrant 35 départements. Les deux derniers en date se situent à Sermamagny (90) et Armentières (59).

D'ici la fin 2016, 2 à 4 concessions supplémentaires sont prévues. Quant aux prévisions de chiffre d'affaires pour cette fin d'année, elles avoisinent les 25 millions d'euros.



De gauche à droite : Yoann ARRIVÉ (Directeur Général), Yveline BROSSET (Responsable Communication et Marketing), Jean-Paul PUAUD (Directeur Technique), Camille OUVRARD (Président), Sébastien SACHOT (Responsable Atelier) et Marie-Pierre OUVRARD (Présidente).



Le siège de Concept Alu aux Herbiers (85)



Les gammes de produits présentées dans le grand showroom



Le centre d'usinage BIESSE : gain de temps au montage et sur le chantier, qualité optimisée.

RÉGUL'ÉLECTRONIQUE : La perfection reste possible

Difficile nous direz-vous de proposer des produits 100% conçus et fabriqués en France dans une constante optique de qualité ?

Et pourtant, nous avons rencontré l'équipe de Régul'Électronique qui nous a convaincu du contraire. La découverte est étonnante dès notre entrée dans des locaux implantés en pleine garrigue, à Lorgues, dans le Var. Un site à dimension humaine, avec un effectif menant une veille technologique constante afin d'assurer une évolution permanente des produits proposés.



Frédéric SERVANT

Sans doute une habitude du milieu de l'industrie de précision. En effet, le fondateur, Frédéric Servant, est issu d'un secteur d'activité dont la spécialité est la conception et la fabrication d'appareils électroniques spécifiques, essentiellement du matériel de mesure. C'est en 1991 qu'il décide de s'orienter vers la piscine avec la réalisation d'un niveau électronique. Très vite, il se rend compte que le traitement de l'eau représente la partie la plus complexe

pour les propriétaires de piscines. Résultat : il met au point son premier électrolyseur en 1992, à inversion de polarité bien sûr, ce qui est loin d'être le standard à l'époque. Son orientation haut de gamme ne fait alors que s'affirmer. Il conçoit les systèmes les plus fiables et les plus performants, tout en tenant à maîtriser l'ensemble de la chaîne de production. Cartes électroniques (fabriquées dans sa propre unité de production), cellules, et jusqu'au moindre composant sont contrôlés. Par la suite, ce sont des régulateurs de pH, de chlore et de niveaux qui sont venus compléter l'offre.

« Notre objectif reste le développement de nouveaux produits, toujours plus innovants. Outre l'amélioration en apportant différentes solutions à partir d'une référence unique (Ido it, Phredo), nous travaillons sur un projet de connectivité de nos appareils en collaboration avec Riots Labs. »

On reste toujours dans la précision et l'excellence même si, depuis peu, la fabrication des cartes électroniques (toujours conçues par Régul'Électronique) est confiée à un spécialiste en la matière... évolution technologique oblige ! Ce spécialiste présente l'avantage d'être implanté à proximité immédiate (à 1h30 de distance du site de Régul'Électronique), ce qui laisse toute réactivité et capacité de contrôles intactes.

Bref, la qualité sans conteste est bien là... tout comme la sécurité associée au développement de tous les produits grâce à une maîtrise à 100 % de l'ensemble de la chaîne, de la conception à la fabrication.

Mais ce n'est pas tout, loin de là. La vraie force de la société réside en effet dans son service...

À « votre » service

Professionnels, on vous écoute. Et bien sûr, on vous aide. L'accompagnement commence dès la livraison. Le fait d'être un fabricant, à dimension humaine, rend l'entreprise particulièrement réactive. La disponibilité est donc assurée sous 24 à 48 heures.

Ensuite, tout simplement, avec la notice. Elle est claire, précise et rédigée directement en français, sans avoir subi de traductions hasardeuses... on en a tous connu.

Enfin et surtout le support technique est à votre disposition exclusive. Un soutien actif et efficace (dû à la parfaite connaissance des produits conçus et fabriqués en interne) permet la résolution de 95 % des problèmes à la suite d'un entretien téléphonique. Les difficultés plus importantes trouvent leur solution par retour de l'appareil avec un diagnostic et un devis assurés dans les 24 à 48 heures.

A savoir : L'équipe commerciale - sous la responsabilité d'Yves Lesouef - est aussi au plus près de vous. Opérant sur la totalité du territoire, elle peut vous assurer des formations gratuites au siège de l'entreprise ou directement dans vos locaux.

Les équipements Régul'Électronique

- L'électrolyseur **IDO** à production constante même en cas de variations de salinité, de température ou d'usure de la cellule.
- L'électrolyseur **Xsel** qui offre, en plus, les toutes dernières évolutions technologiques, alliées à la simplicité et à la performance.
- Le régulateur **Bulleur** qui gère 6 niveaux du bac tampon des bassins à débordement, assure la sécurité du remplissage sans sondes, flotteurs ou autres tiges métalliques.
- Le régulateur de niveau d'eau **Niveau** qui assure en permanence un niveau d'eau automatique, comme son nom l'indique et évite tout gaspillage !
- Le régulateur multi paramètres **Optimo** qui optimise le traitement par injection de chlore ou par électrolyse de l'eau salée en contrôlant : le chlore, le pH, le sel et la température.
- Le régulateur **Phredo** qui prend en compte le pH et le Redox, peut, au choix, à l'installation, faire soit de la régulation de pH, soit du contrôle du redox, ou faire du simple dosage.



Le « + » des équipements Régul'Électronique : une ergonomie et une facilité d'utilisation qui séduiront vos clients, avec un écran lisible, des infos utiles et une programmation intuitive.

Identité

Site : Lorgues, dans le Var

Effectif : 11 personnes

Production : 7 000 pièces par an

Vente : exclusive aux professionnels

Export : Europe essentiellement

Les conseils éclairés de SeaMAID pour installer un projecteur en piscines en toute sécurité

PRINCIPALE RÈGLE

Veillez à ce que le projecteur soit bien conçu pour fonctionner sous une tension maximale de :

12 Volts alternatifs ou **30 Volts continus** (conformément à la norme C15-100).

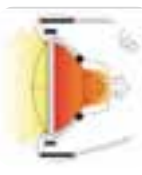
LES PRÉCAUTIONS À SUIVRE !

Parce qu'électricité et eau ne font pas bon ménage :

1 - Vérifier l'étanchéité du projecteur

Il faut toujours s'assurer que le raccordement des câbles d'alimentation du projecteur soit parfaitement étanche.

En cas de remplacement d'une lampe PAR56, il faut toujours changer le joint du projecteur, qui a chauffé et s'est déformé.



⚠ Présence d'eau entre les bornes = dommages irréversibles non garantis !

2 - S'assurer de l'étanchéité de la connexion

Toujours utiliser des connecteurs garantissant un parfait contact des câbles électriques. S'assurer d'une parfaite étanchéité de la connexion, en privilégiant des connecteurs IP68 (cosses thermo isolantes), ou en ajoutant du gel isolant dans la boîte de raccordement.



⚠ Présence d'eau dans le boîtier = dommages irréversibles (court-circuit, échauffements des composants et des soudures, surchauffe) non garantis !

3 - Contrôler la tension d'alimentation

Toujours raccorder un projecteur de piscine à un transformateur isolant de sécurité à bobinage double, avec une tension de sortie de ~12 Volts.



En cas de tension secondaire instable ou supérieure aux tolérances normatives, il est indispensable d'installer un appareillage de stabilisation et/ou de limitation en amont du coffret électrique.

⚠ Tension non respectée = dommages irréversibles non garantis !

LE SAVIEZ-VOUS ?

En France, les installations électriques sont très encadrées.

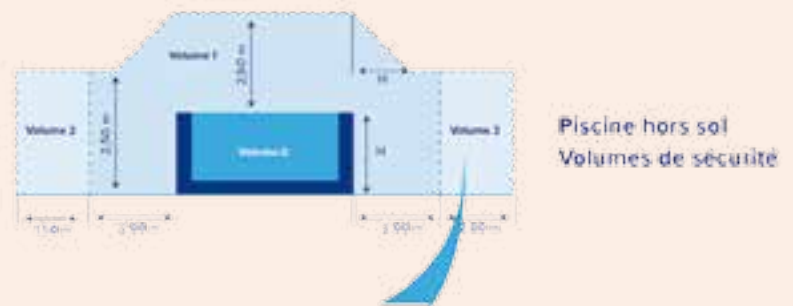
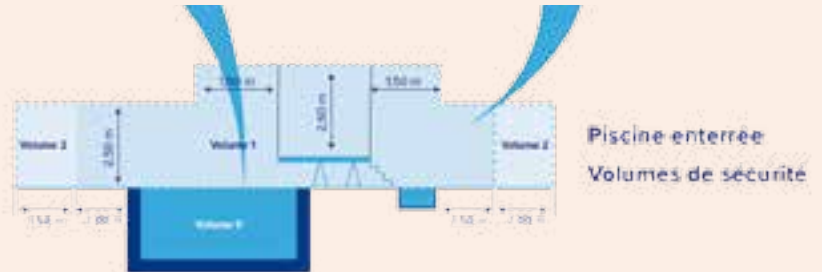
Publiée par l'U.T.E, c'est la norme C15-100 qui régit les règles relatives aux installations électriques des piscines, pédiluves et des zones qui les entourent.

Comme dans une salle de bain, 3 zones ont été définies dans et autour des piscines – chacune délimitant les types de luminaires et équipements électriques autorisés en fonction du lieu d'implantation

Volume 0 - L'intérieur des piscines : Dans ce volume, aucun « appareillage » ou « appareil d'utilisation » n'est autorisé à l'exception de ceux alimentés en courant très basse tension (TBTS) soit maxi 12 volts alternatifs ou 30 volts continus.

Volume 1 – Zones autour des piscines encastrées ou autour des piscines hors-sol :

Dans ce volume, les « appareillages » et « appareils d'utilisation » ne sont pas admis sauf dans le cas d'une alimentation électrique très basse tension (TBTS). Pour les piscines hors-sol, par exemple, une prise de courant protégée par un disjoncteur différentiel 30 mA est acceptée à 1,25 m du bassin et située à 0,30 m au moins au-dessus du niveau du sol.



Volume 2 : Les « appareillages » et « appareils d'utilisation » sont acceptés s'ils sont alimentés en TBTS ou protégés par un disjoncteur différentiel 30 mA ou un transformateur de séparation.

4 - Établir un plan de câblage pour les installations multiples

En cas de multi-installation, veillez à bien établir le plan de câblage, afin de déterminer la puissance nécessaire globale à l'installation, le chemin de câble à prévoir, les points de raccordement et la section des câbles par secteur d'implantation.



⚠ Ne jamais réaliser de branchement en série, qui déséquilibrerait le courant d'alimentation de chaque projecteur et provoquerait des défaillances prématurées irréversibles.

N'oubliez pas : projecteur bien installé

= SAV maîtrisé + client satisfait !

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

Les Formations d'Experts de CTX & AstralPool 2016-2017 :

Plus de 70 sessions en France et en Belgique

Comme chaque année Fluidra propose aux professionnels de la piscine ses Formations d'Experts de CTX & AstralPool sur différents thèmes, délivrées par des intervenants professionnels, spécialisés dans chaque domaine.

En 2016-2017, plus de 70 sessions sont organisées dans 12 villes de France et de Belgique, animées par des intervenants spécialisés dans leur domaine.

À noter cette année : 3 nouveaux thèmes de formations sur les abris bas ABRIWELL, la terrasse mobile DECKWELL, dont le lancement officiel se tiendra lors du Salon international Piscine Global 2016 à Lyon, et la gamme d'adoucisseurs d'eau domestique IDRANIA.

Les premières sessions débutent le 8 novembre à Nantes, inscrivez-vous vite en ligne sur la plate-forme web dédiée : www.fluidrafrance.fr/formation_2017.

Les thèmes des formations en un coup d'œil :

- Abris bas ABRIWELL (1/2 journée)
- Terrasse mobile DECKWELL (1/2 journée)
- Adoucisseur d'eau domestique (1/2 journée)

- Traitement de l'eau en piscine résidentielle (1/2 journée)
- Spa (1/2 journée)
- Couverture automatique (1/2 journée)
- Pompe à chaleur (1/2 journée)
- Robot (1/2 journée)
- Dosage & Régulation (1/2 journée)
- Piscine publique (1 journée)

Les formations portent sur des équipements fabriqués par les usines du groupe. Elles sont également possibles sur demande et sur site, en adressant votre requête à marketing@fluidra.fr.

Consultez le calendrier et le programme complets des formations en ligne sur www.EuroSpaPoolNews.com rubrique « Formations ».

<http://pro.fluidra.fr>



Formations DEL-CLASS-CEC : plusieurs formules

À partir de cette fin d'année DEL propose aux professionnels plusieurs formations.

La formation « Membrane armée » est dispensée sur 2 niveaux, « Initiation » et/ou « Perfectionnement », chacune étalée sur 20 heures (3 jours), entre octobre 2016 et janvier 2017. Des packs complémentaires de 8 heures chacun sont également possibles, afin d'aller plus loin dans la formation. Les formations ont lieu à Voiron (38).

Niveau Initiation :

- Du 3 au 5 octobre 2016
- Du 28 au 30 novembre 2016
- Du 16 au 18 janvier 2017

Niveau Perfectionnement :

- Du 10 au 12 octobre 2016
- Du 5 au 7 décembre 2016
- Du 23 au 25 janvier 2017



Autres formules proposées, les Formations Techniques Roadshow, réalisées chez vous avec les équipes techniques DEL CLASS CEC, sur les Produits de Négoce et sur les Produits sur-mesure. Des formations 100 % gratuites personnalisées adaptées aux pisciniers et à leurs équipes de techniciens, du 21 novembre 2016 au 3 mars 2017.



Téléchargez le coupon-réponse en ligne sur www.EuroSpaPoolNews.com. Places limitées. contact@fija-group.com / <http://my-del.fr>

Les Journées Pop de formation à PoolCop ont repris

Les professionnels de la piscine souhaitant se former ou se perfectionner sur le système de domotique appliqué à la piscine sont invités à s'inscrire aux formations proposées par PCFR depuis le 2 septembre.

Ces formations sont gratuites et ont lieu le 1^{er} vendredi de chaque mois au siège de l'entreprise, à **Cucuron (84)**.

L'équipe PoolCop propose à cette occasion une visite des locaux de production, une introduction au concept d'automatisation ainsi qu'une présentation des services d'exception pouvant être proposés, grâce au **système PoolCop**, aux propriétaires de piscines.



La notion de **contrôle d'un parc de piscines à distance** est détaillée lors d'ateliers pratiques, permettant la découverte d'un nouveau modèle d'entretien où le client profite de sa piscine sans s'en soucier.

Grâce à la **géolocalisation des piscines**, la visualisation de leur **état en temps réel** sur une carte et la possibilité de **contrôle à distance de tous les équipements**, les pisciniers ont enfin un outil de travail adapté aux exigences de leurs clients et peuvent dorénavant leur proposer de vraies garanties.

Dates des Journées Pop : 07 octobre, 04 novembre, 02 décembre.

Pour inscriptions et plus d'information :

contact@poolcop.fr ou au 04 90 09 54 26. www.poolcop.fr

La formation aux gestes qui sauvent

Pierre Caberlon, Gérant de la société Piscine Week End (38) du réseau Euro Piscine Services organisait à son siège une matinée de formation pour ses clients sur le sujet si important : « Les gestes qui sauvent en piscine ».

Près de 20 personnes sont venues, toute la matinée du samedi 23 juillet, apprendre les bases qui permettront de sauver des vies. Cela concerne, entre autres, des enfants de moins de 5 ans, qui ne peuvent pas encore connaître les gestes de base de la natation.

L'animateur de cette matinée était André Ranchon, connu depuis longtemps en France pour son parcours consacré notamment à la sécurité en piscine. Il fut le créateur de l'association « À L'eau MNS » en 1994, puis Gérant de la société SES (Sécurité Eau Secours) depuis 2003. C'est ainsi qu'il a assuré moult formations destinées aux MNS (Maîtres-Nageurs Sauveteurs). Ces MNS assurent, en piscines publiques et sur des sites de baignades protégés, la surveillance et la sauvegarde des baigneurs.

Pour André Ranchon, le sauvetage en piscine familiale ne s'improvise pas. Son expérience, dans de nombreux groupements et entreprises, l'a conduit à concevoir un module d'initiation (déposé) destiné à informer et former un groupe de personnes durant quelques heures :

- 1/2 heure d'informations générales,
- 1 heure pour la pratique du sauvetage,

- 2 heures 30 pour l'initiation au secourisme et aux gestes qui sauvent.

Au cours de cette formation, nous avons pu retenir « qu'il y a beaucoup à apprendre alors que le temps nécessaire pour, se rendre compte de l'accident, repêcher l'enfant, exercer les manœuvres de réanimation, appeler un organisme de secours, se compte en secondes plutôt qu'en minutes ».

Il est rappelé que la principale difficulté du sauvetage est la distance à parcourir : « on court plus vite qu'on ne nage et mieux vaut se rapprocher le plus possible à pied ». On sera plus efficace en tendant une perche (type manche télescopique), une bouée prolongée d'une corde (il serait important que les pisciniers en disposent au magasin). Prévoir un tel équipement visible, à proximité du bassin est toujours plus efficace en urgence que de plonger (souvent habillé). Quant aux techniques de repêchage, lorsqu'elles sont maîtrisées, elles peuvent permettre à n'importe qui de ramener au bord un noyé de 100 kg.

« Il y a beaucoup à savoir, mais une chose à ne pas oublier : la meilleure prévention reste la surveillance, non pas déléguée à un ado, mais à un adulte en capacité d'intervenir ».



Démonstration sur mannequin adulte et tout jeune enfant.



Un client apprend ce geste qui sauve.



Piscine Week End c'est 3 600 m² d'exposition à Ruy (38) + 350 m² de surface de vente.



Un endroit isolé a été prévu dans le magasin pour l'exposé et la projection d'André RANCHON.



Lors de la projection : position couchée sur le côté (sans traumatisme) et la bouée avec sa corde

Les 10 commandements de la prévention

1. Connaître l'eau et ses dangers.
2. Apprendre les gestes qui sauvent.
3. Prévoir une ou plusieurs « perches » ou bouées prolongées d'une corde.
4. Apprendre à nager aux enfants dès l'âge de 5 ans.
5. Retirer les objets flottants en cas de non surveillance.
6. Ne pas déléguer la surveillance à de jeunes enfants.
7. Ne jamais laisser les enfants seuls aux abords du bassin.
8. La surveillance doit être constante.
9. Savoir formuler rapidement le message d'alerte.
10. Rappel des numéros d'urgence :
 - Européen : 112
 - Samu : 15
 - Pompiers : 18
 - Gendarmerie, police : 17

Les gestes qui sauvent

Si l'éloignement de la victime impose une mise à l'eau du sauveteur :

- Se rapprocher le plus vite possible à pied : on court plus vite qu'on ne nage.
- Se débarrasser des chaussures et le plus possible des vêtements (retourner les poches).
- Aborder la victime par l'arrière, car tout noyé cherche à prendre appui sur ce qui flotte près de lui et surtout sur une personne.
- Toute victime qui panique est dotée d'une force impressionnante qui n'est pas sans danger pour le sauveteur. D'où l'obligation de la prendre par l'arrière.

Après la phase de sauvetage

- Effectuer un bilan des 3 fonctions vitales :

- victime consciente, sans traumatisme : la mettre au repos
- victime inconsciente, mais qui respire (dite « en ventilation ») : mettre en Position Latérale de Sécurité (PLS). Placer le bras perpendiculairement, passage de l'autre bras sous la tête, jambe opposée, prise au genou (« cassure » à 90°) et retourner.
- victime inconsciente qui ne respire plus (sans « ventilation ») : c'est alors le « bouche-à-bouche » et le massage cardiaque externe.



Joëlle RANCHON explique l'utilisation d'un défibrillateur externe avec pose d'électrodes autocollantes sur la peau du patient. Ces électrodes analysent le rythme cardiaque et, si l'appareil le demande, on fait passer un « choc » (défibrillation).

Savoir alerter à l'extérieur

Pendant que l'on pratique ce qu'il faut pour sauver la victime, un autre adulte transmettra ce « message d'alerte » au téléphone.

Pour être efficace et rapide :

- se présenter, donner une adresse très précise et son téléphone,
- la nature de l'appel : intervention sur... (début de noyade, accident corporel, malaise),
- la victime : féminine ou masculine, âge (environ),
- bilan : elle est consciente ou inconsciente,
- mesures prises : bouche-à-bouche et massage cardiaque externe ou premiers soins,
- Objet : demande d'intervention du SAMU ou USAB.

Important : attendre l'autorisation de raccrocher.

Formation à la pose de membrane PVC armé avec un spécialiste

Le centre de formation aux techniques de pose et soudures de membrane PVC armé en piscine, ST Formation, situé à Voiron (38), propose plusieurs sessions de formation pour les chefs d'entreprise, ouvriers et techniciens spécialisés de la piscine, artisans ou salariés et débutants.

Deux niveaux de formation vous sont proposés sur une durée de 2 jours 1/2 chacun (20 h) :

Niveau 1 : Initiation à la soudure et la pose de membrane PVC armé pour les personnes n'ayant pas reçu de formation y compris les débutants.

Niveau 2 : Perfectionnement pour la pose et la soudure de membrane PVC armé avec formes complexes, réservé aux professionnels, ayant une 1^{re} expérience ou ayant déjà suivi la formation niveau 1.



La formation se compose à 80% d'exercices pratiques sur des postes individuels.

Matériel complet mis à disposition afin de s'exercer à maîtriser les gestes et les techniques de pose indispensables rendant les installateurs opérationnels dès la fin de l'enseignement.

Attestation de fin de formation en fin de session.

STFORMATION

ST Formation est enregistrée en qualité d'organisme de formation N° 82 38 05954 38 auprès du préfet de région de Rhône-Alpes.

Toutes les dates en ligne sur www.EuroSpaPoolNews.com rubrique « Formations ».

Inscriptions en ligne sur le site de ST Formation.

Contact : M. Lanzalotta au 06.08.12.89.18.

contact@st-formationpiscine.fr / www.st-formationpiscine.fr

Retrouvez toutes les **FORMATIONS**
en ligne sur le site
www.eurospapoolnews.com

Les formations ATP DLW delifol : pose de membrane armée 150/100^e

Les formations ATP DLW delifol à la pose de membrane armée piscine 150/100^e reprennent en novembre. Les inscriptions validées avant le 30 novembre bénéficieront d'une remise de 5% !

Le créateur de la membrane armée 150/100^e (en 1948) fait profiter de son savoir-faire chaque année de nombreux professionnels de la piscine. A ce jour, déjà 2800 techniciens ont été formés par l'entreprise. Ils ont pu bénéficier par la suite de l'assistance technique à distance (réponse dans les 24h max.), de la licence de poseur agréé DLW delifol, référencée sur le site de l'entreprise, et d'une charte de qualité DLW delifol attribuée chaque année aux entreprises partenaires.



Ces formations entrent dans le cadre de la formation professionnelle continue (voir avec la caisse à laquelle vous êtes affilié afin de bénéficier d'une prise en charge financière.)

Trois niveaux sont proposés : Niveau 1 - Débutant : pour réaliser un bassin simple / durée 4 jours - Niveau 2 - Confirmé-Pro : pour réaliser des formes complexes de bassin / durée N1+2 de 5 jours, N2 de 3 jours - Niveau 3 - Expérimenté : pour réaliser des devis fiables, éviter les pièges, réaliser l'analyse de l'eau,... / durée 2 jours.

Les dates, tarifs et lieux de formation (les prix comprennent la formation et l'hébergement) :

Nantes-Saint-Viaud (44)

N1 : du 21 au 24 novembre 2016 / 1573,74 € TTC

N1+2 : du 21 au 25 novembre 2016 / 2400 € TTC

N1 : du 9 au 12 janvier 2017 / 1573,74 € TTC

N1+2 : du 9 au 13 janvier 2017 / 2400 € TTC

N2 : du 20 au 22 février 2017 / 1447,74 € TTC

N3 : les 23 et 24 février 2017 / 812,70 € TTC

Béziers (34)

N1 : du 23 au 26 janvier 2017 / 1573,74 € TTC

Montauban (82)

N1 : du 30 janvier au 2 février 2017 / 1447,74 € TTC

N1+2 : du 30 janvier au 3 février 2017 / 2400 € TTC

Pierrelatte (26)

N1 : du 28 novembre au 1^{er} décembre 2016 / 1573,74 € TTC.

Inscriptions au 02 40 27 57 60 ou par fax au 02 40 27 63 69.

info@dlwdelifol.com / www.delifol.com

Centre de Formation de Pierrelatte : c'est reparti pour une année de formations techniques !

Le calendrier des formations techniques 2016-2017 du Centre de Formations de Pierrelatte (26) est paru ! Un programme de stages destinés aux professionnels de la piscine, désireux d'apprendre ou de se perfectionner sur différents aspects techniques de leur métier.

Les formations ont lieu au Lycée Professionnel Léonard de Vinci de Pierrelatte, mais peuvent avoir lieu sur demande dans toute la France.

A noter cette année 3 nouveautés : Pose de liners, en partenariat avec APF ; SAV des spas ; une formation technique pour commerciaux.

Le programme complet avec les dates des sessions, à consulter et à télécharger en ligne sur www.eurospapoolnews.com.

Sans oublier la Journée technique piscine, rencontre annuelle du CFA de Pierrelatte, qui se tiendra le 9 février 2017.

Vos contacts : Manuel MARTINEZ / Christelle MARSOT

formation.piscine@orange.fr

Quand les formateurs et amis de l'UFA / IFIR de Pierrelatte (26) se réunissent

Pour clore les deux années de formation du BP Métiers de la Piscine du lycée professionnel de Pierrelatte en 2016, une sympathique et dynamique soirée était organisée par « Manu » Martinez et Christelle Dard-Marsoit (les deux passionnés de la formation Piscine), chez une collègue très agréable, Malorie Genoyer. Un grand four extérieur, géré par Cédric (l'époux de Malorie), produisit d'excellentes pizzas, très variées, arrosées de vin du pays. Musique, baignade dans la piscine, soleil, autant de conditions réunies pour accompagner cette soirée amicale. C'est ainsi que des liens étroits se maintiennent dans le cadre de cette formation BP.

Loïc Biagini et Guy Mémin, de Spécial PROS, étaient venus participer et soutenir cette initiative.



*Les pizzas sont tellement bonnes
qu'on se regroupe auprès du « Chef »*



*Christelle, Manu, Guy MÉMIN
et Mathieu BOUVIER (ABP Pool / Oviva)*



Manu, Malorie et Cédric GENOYER



Patrick SANCHEZ

COACHING D'AVANT-SAISON

Encore un été ensoleillé qui s'achève, après un printemps tellement maussade. Il est temps à présent de regarnir les carnets de commandes, et pour cela, il va falloir se motiver.

Comme pour la plupart des sportifs de haut niveau avant une compétition importante, il faut procéder à un « décrassage » et revoir chaque étape qui conduira à la réussite prochaine. C'est un exercice que je connais bien et que je pratique régulièrement, notamment à l'occasion de grands événements commerciaux. Et c'est pour cela que je vous propose de passer en revue les 6 clefs du savoir, qui ouvrent les portes de la réussite.

Pour illustrer cela, plutôt que d'énumérer les grandes théories des métiers de la vente dont je vous parle au fil de mes chroniques et dans les stages que j'anime, je vais vous raconter le dernier coaching improvisé que je dispensai cet été au fils de l'un de mes amis.

Ce jeune marié, après avoir suivi des études réussies pour apprendre les métiers de la piscine, puis avoir travaillé quelques années dans une entreprise, désire à présent créer son entreprise artisanale et ouvrir un magasin. Ce dernier sera tenu par sa jeune épouse. Il me sollicita donc pour des conseils, afin de mettre toutes les chances de son côté... Et, il faut bien le dire, dans le but de combler les lacunes de sa formation, parfaite au niveau technique, mais quasi inexistante d'un point de vue commercial (marketing, merchandising, etc.).

Dans une démarche didactique, je lui expliquai que nous allions procéder par étapes, pour lui montrer les méthodes de commercialisation réussie...

LA BELLE HISTOIRE !

« Tout d'abord, jeune homme, sache que, pour réussir il te faudra posséder les **6 clefs du SAVOIR**, elles te permettront d'ouvrir les portes de la REUSSITE ! Je vais t'emmener, seulement quelques minutes, chez un artisan, qui sait user de ces clés avec brio. Tu l'observeras sur le terrain, en pleine utilisation de ces 6 clés. Tu essaieras de te souvenir à vie de cette visite... car tout sera là ! »

Il ouvrit de grands yeux et pensa sûrement que j'allais lui faire visiter une startup, dans une tour du quartier de La Défense, remplie de multi-diplômés des hautes écoles... À sa grande surprise, je lui annonçai que nous irions ensemble dès 6h30 le lendemain matin acheter pain et viennoiseries chez ma boulangerie ! Je le laissai un moment, songer à une plaisanterie vacancière de ma part...

LES 6 CLÉS du « SAVOIR » : L'INDISPENSABLE TROUSSEAU !

Ce soir-là, je lui expliquai :

« ...Avant de nous rendre chez ma boulangerie ensemble demain matin, passons en revue les fameuses 6 clefs du SAVOIR. »



LES CLEFS DE LA RÉUSSITE

« Elles permettent la réussite et l'évolution de ton entreprise. Bien entendu tout cela n'est pas facile, car il te faudra exercer plusieurs métiers. Tu seras ainsi contraint d'acquérir et de développer des compétences complémentaires à celles que tu as déjà, mais tu en seras le chef d'orchestre ! »

L'équation « Royale » des 6 clefs :

- 1 - **Artisan** : le savoir-faire
- 2 - **Gestionnaire** : savoir gérer
- 3 - **Banquier** : savoir se financer et savoir financer ses clients
- 4 - **Commerçant** : savoir séduire pour « ATTIRER »
- 5 - **Vendeur** : savoir « FAIRE SIGNER » !
- 6 - **Accompagner** : savoir suivre et garder.

NB : si ces 4 savoirs n'étaient absolument pas indispensables pour réussir dans les années passées, ils le sont devenus. À notre époque, l'offre dépasse la demande et, la concurrence faisant rage, le professionnalisme s'impose.

Tu possèdes la **clef N°1**, mais il te faudra toujours veiller à améliorer ton SAVOIR-FAIRE !

La clef N°2 : inutile de dire qu'elle aussi doit être la plus performante possible !

La clef N°3 : je t'en reparlerai en détail, car il faut, là aussi, réapprendre à utiliser le financement comme outil d'aide à la vente.

La clef N°4 : Là, notre visite chez ma boulangerie te fera comprendre les principales sciences du « ING » (marketing, merchandising, etc.).

La clef N°5 : celle-ci sera, bien entendu, celle qu'il faudra travailler en profondeur, mais tu verras que notre visite mettra en évidence certaines techniques de vente utilisées par les « AS de la Vente ».

La clef N°6 : là encore, tu observeras à la boulangerie, les leviers du suivi de clientèle, car c'est bien de gagner un nouveau client, mais il est indispensable de le **SATISFAIRE** et de le **GARDER** !

Je donne donc rendez-vous à mon jeune et futur chef d'entreprise, que je sens, à cet instant, toujours sceptique...

...6H30, ON APPROCHE DE LA BOULANGERIE !

« En préambule, jeune homme, nous allons donc survoler en quelques minutes la méthodologie d'une réussite. Certes, il faudra y revenir, pour étudier en détail toutes ses articulations, et bien entendu, l'adapter aux services et produits que tu vas proposer. Mais regarde bien, écoute bien, à chaque ÉTAPE, je te donnerai le nom de la technique de vente dont je parle à mes stagiaires depuis des décennies. »

NB : Toutes ont été développées au cours de mes différentes chroniques et j'y reviendrai cette année point par point évidemment.

• **Leçon n°1 « Elle »** : ma boulangère, ouvre son commerce dès 6 heures du matin. C'est bien normal, si je veux du pain frais pour le petit déjeuner et avant de, moi-même, partir travailler...

↳ DISPONIBILITÉ

• **Leçon n°1 « Toi »** : comment un magasin de produits piscine peut-il être fermé les lundis de mai à septembre ? C'est aberrant ! La conséquence est de diriger le prospect directement vers les grandes surfaces !

• **Leçon n°2 « Elle »** : la vitrine est propre, attirante, remplie de choses sucrées, de lumières, de tentations et de couleurs

↳ LOGO / CODE VISUELS

• **Leçon n°2 « Toi »** : un parking propre et net, une vitrine attrayante, des codes couleurs, des messages courts et clairs, sans confusion...

• **Leçon n°3 « Elle »** : j'entre dans le magasin, ça sent bon, les vitrines sont garnies, segmentées par types de gourmandise, etc.

↳ LISIBILITÉ/SEGMENTATION

• **Leçon n°3 « Toi »** : ne pas tout entasser dans le désordre et la confusion, ne pas perturber l'œil du chaland avec une profusion de messages désordonnés et incohérents. Exemple : un panneau immense vantant une pompe de piscine, placé au-dessus d'un amas de sacs de sels... (j'exagère à peine).

• **Leçon n°4 « Elle »** : la boulangère est en blouse blanche impeccable, elle sourit elle irradie de gaieté, elle souhaite le « bonjour » et la bienvenue, elle me demande des nouvelles de mes enfants qu'elle connaît.

↳ DRESS CODE / CONTACT / EMPATHIE

• **Leçon n°4 « Toi »** : adopte un dress code. Quand la porte de la boutique s'ouvre, priorité aux personnes entrantes, avec un sourire, un salut... Rends-toi disponible.

• **Leçon n°5 « Elle »** : une immense vitre nous laisse découvrir son mari et ses ouvriers au travail dans l'arrière-boutique, pétrissant, enfournant... nous les voyons en pleine action !

↳ STORY TELLING qui établit LA CONFIANCE

• **Leçon n°5 « Toi »** : raconte et montre ton histoire de professionnel, prouve que tu es un « FAISEUR COMPÉTENT ».

• **Leçon n°6 « Elle »** : la boulangère m'aide à préciser ma demande

↳ DÉCOUVERTE

Puis elle me signale et me vante le gâteau du jour

↳ **TEASING 1** Je craque... et j'en demande 2. Elle me fait remarquer que, c'est dommage, car pour l'achat de 3, le 4^e est gratuit et que, compte tenu de la bonne conservation, cela peut se déguster sur plusieurs jours... Là, je plonge !

↳ SURVENTE 1 !

Elle me demande ma carte de fidélité, me rappelant qu'en ayant cumulé 100 points, j'aurai une remise de 50 % sur l'achat de mon choix

↳ **SURVENTE 2 !** (Résultat : ce jour-là, je vais, bien entendu, acheter le plus possible de ce produit !)

Je tends ma carte, je suis séduit.

↳ FIDÉLISATION



Puis, me tendant ma commande dans une magnifique boîte logotypée (**THEORIE DE L'ÉCRIN**), en souriant, elle y ajoute quelques œufs en chocolat, me rappelant que la semaine prochaine ce sera la semaine du chocolat et qu'il y en aura un choix extraordinaire.

↳ TEASING 2.

Cerise sur le gâteau, en me rendant ma monnaie, elle me donne quelques bonbons à l'attention de mes petits-enfants !

↳ RÉCIPROCITÉ !

Pour finir, le « coup de grâce », qui représentera le **TEASING 3** : en ouvrant la porte pour sortir, une immense affiche attire mon regard. Elle mentionne que, pour éviter le gaspillage et pour garantir la fraîcheur des produits, en ne les remettant pas en rayon de la veille au lendemain, tous les jours de 19 h à 19 h 30, certains produits seront vendus avec une remise de 50 % ! Les invendus seront offerts à des œuvres caritatives !

BINGO ! TOUT EST LÀ ! C'EST ÉNORME !

• **Leçon n°6 « Toi »** :

A - Il faut découvrir avant de proposer. L'écoute, toujours l'écoute !

B - Il faut toujours proposer l'avantage promotionnel du moment, (le mot « Teasing » veut dire « Aguicher » !)

C/D - Il faut toujours tenter de glisser le deuxième avantage, celui qui va revaloriser le premier !

E - Il faut faire entrer un client « dans sa famille », toujours lui donner l'impression qu'il est unique et privilégié.

F - Il ne faut jamais oublier que le contenant est aussi important que le contenu ! (Théorie de l'écrin).

G - Il faut toujours « Aguicher » pour la prochaine affaire ! La promo d'après !

H - Quand je reçois un cadeau, je suis en situation de reconnaissance et je deviens fragile pendant quelques secondes. (À méditer !).

I - Un message visuel placé au bon endroit fait plus d'effet qu'un long discours !

« Jeune homme, tu vois ici une leçon complète et concrète d'un Plan de Vente gagnant. Chaque étape correspond à un levier marketing disséqué

et enseigné dans les hautes écoles de commerce, et mis en œuvres par toutes les enseignes Mais tu te souviendras qu'il suffit de regarder, d'écouter pour les utiliser... La réussite est souvent juste sous nos yeux. Une prochaine fois, si tu le veux, je t'emmènerai dans les rayons d'une grande surface et, de la même façon, nous décrypterons les leviers marketing. Tu pourras les appliquer toi aussi dans ton mini-showroom. Grâce à cela et à beaucoup de travail, il deviendra une chaîne de grands showrooms. Car nous aborderons une autre leçon : **ne limite jamais tes ambitions !** »

Comme disait Walt Disney : **« Tous nos rêves peuvent se réaliser si nous avons le courage de les poursuivre. »**

Après cette fameuse visite dans les effluves de levain et de chocolat, émaillée de mes commentaires, je le vis partir dans ses pensées. Ses yeux brillaient en se repassant le film de la visite et de mes explications. Je savais qu'il avait tout compris en quelques

minutes ! J'espère que depuis ce jour, il n'envisagera plus d'aller chercher des solutions auprès de théoriciens « hors-sol », ceux que je nomme « les diseurs », prétendant tout savoir et incapables de vendre un croissant ! J'espère que depuis ce jour, il s'inspirera toujours des « faiseurs », ceux qui savent faire...

ACTIONNER LA 6^e CLÉ : SUIVRE ET GARDER

« *Tout cela te donne des pistes pour réussir dans ta future entreprise. Cependant, cela ne sera efficace qu'à une condition incontournable : que la 6^e clé soit actionnée, c'est-à-dire que tes clients soient totalement satisfaits de tes services. Il te faudra les suivre pour qu'ils le restent, car ce sont eux qui te feront la meilleure PUBLICITÉ !* »

Comme l'a compris cette boulangère, le client doit se régaler avec le pain et les gourmandises. **Son offre doit devenir « incontournable » et rendre le client « addict »**, ainsi elle aura réussi une CAPTURE TOTALE !

CONCLUSION BOULANGÈRE

Cette histoire peut vous paraître hors sujet, ou « hors-sol » comme j'aime à le dire, mais en y regardant de plus près, êtes-vous certains de respecter parfaitement toutes ces étapes ? Sachez que dérouler un Plan de Vente gagnant ressemble au montage d'un château de cartes : il suffit d'une carte mal placée pour que tout s'écroule...

Voilà pourquoi je me tue à le répéter depuis des décennies : l'amateurisme est définitivement mort et **le GRAND PROFESSIONNALISME est dorénavant incontournable.**

Les belles et grandes réussites sont identiques à celle de ma boulangère...

J'avais oublié de vous préciser : elle et son mari en sont à leur 4^e magasin ! Ils ont en effet quadrillé le terrain, avec un magasin implanté aux quatre points cardinaux de la ville. Encore un principe, qui s'appelle **la PROMISCUITÉ.** Nul besoin de traverser la ville pour acheter ses croissants du matin !

Ma prochaine chronique sera elle aussi dédiée à mon jeune entrepreneur. J'y expliquerai comment structurer un Plan de Vente gagnant, en y incluant les étapes observées chez ma boulangère et certaines autres qui s'adaptent aux métiers de la piscine. J'y développerai notamment l'art de parer la plus grande peur des jeunes vendeurs en fin d'entretien : « JE VAIS RÉFLÉCHIR » « ON VOUS RAPELLERA ! »

En attendant, bonne rentrée à tous et à bientôt !

N'hésitez pas à me contacter pour de plus amples informations. Je propose des Plans de Vente scénarisés assortis d'une trame pour créer votre **StepWay.**

Patrick Sanchez
actionvente@wanadoo.fr
06 80 26 22 76



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 - 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







Le Salon Piscine & Bien-Etre 2016 : une clientèle ciblée, avec des projets !

L'unique salon national dédié au grand public sur le thème de la Piscine et du Spa, revient en décembre à Paris Porte de Versailles sous un nouveau pavillon bleu, blanc et jaune, une nouvelle direction, bien sûr des nouveautés exposants, en bref, un nouveau salon prêt à booster vos ventes ! Avec 27 000 visiteurs en 2015, particuliers, architectes, gérants de campings, centres de bien-être, hôtels ou chambres d'hôtes, venus rencontrer les 52 exposants professionnels du spa et de la piscine, le salon réalisait l'an passé un bilan plus que positif !

Questions à Alain PICHAVANT, le nouveau Directeur du Salon Piscine & Bien-Etre de Paris, et Commissaire général du Salon Nautic depuis 1997.

M. Pichavant, depuis quand êtes-vous le nouveau Directeur du Salon Piscine & Bien-Etre ?

Cela fait un peu plus d'un an que j'ai (re)pris la Direction du Salon. Assurant également la Direction du Nautic – Salon Nautique International de Paris – nous avons travaillé dès le printemps 2015 au rapprochement des 2 salons, plébiscité par une très grande majorité d'exposants, et avons pris la décision d'intégrer le Salon Piscine & Bien-Être dans le Pavillon 1.

Depuis le lancement de ce visuel, les réactions ont été positives. C'est un visuel attractif qu'il soit traité en publicité sur les magazines, sur des supports digitaux ou encore en affiche. N'oublions pas que l'essentiel de notre campagne se déroule de septembre à mi-décembre, où il fait nuit tôt, à l'entrée de l'hiver, et il nous fallait donc un visuel fort en couleurs pour capter l'attention.



Alain PICHAVANT

Le fait de chapeauter en parallèle le Salon Nautic vous apporte certainement des avantages en termes de synergie ?

Oui, tout à fait. Cela nous permet d'avoir une vision globale des 2 Salons qui sont complémentaires et de gagner du temps dans certaines prises de décisions. Il y a d'ailleurs une histoire commune très forte, depuis plus de 50 ans, et certains assimilent souvent le Salon Piscine & Bien-Être au Nautic, même parmi nos exposants !

Bien qu'il conserve son indépendance et son identité, les exposants du Salon Piscine & Bien-Être bénéficieront des visiteurs du Nautic (un peu plus de

Développer le recrutement de visiteurs porteurs de projets est donc notre priorité et nous avons pour cela substantiellement augmenté le budget communication du Salon. Une campagne d'envergure débutera fin novembre jusqu'à la fin du salon le 11 décembre : des spots sur deux radio nationales de grande audience (BFM, RTL), une campagne de publicité sur 250 taxis qui sillonnent les beaux quartiers de la capitale complétée par les mats drapeaux de JC Decaux dans Paris et ses environs. Ce à quoi viendront s'ajouter des opérations spéciales menées avec des enseignes partenaires afin d'augmenter la visibilité du Salon auprès d'un public ciblé, et notamment des offres « spécial



Cette intégration a été positive et nous souhaitons aller encore plus loin en 2016, en offrant au Salon Piscine & Bien-Être un emplacement privilégié dans le pavillon 2.2, à l'entrée de la Porte A du Parc des Expositions.

Pourquoi avoir changé de logo ?

Nous avons voulu un visuel fort et impactant qui véhicule une image de la piscine comme source de bonheur et de plaisir ! Il y a dans ce visuel une très grande symbolique... le traitement de la Tour Eiffel qui positionne le Salon à Paris, ce qui est une vraie référence pour les visiteurs, un fond d'eau bleu azur très présent qui invite instantanément à la baignade et aux plaisirs de l'eau, et le jaune, symbole de soleil, qui réchauffe et attire immédiatement le regard. Et sur notre nouveau logo, nous avons choisi de faire ressortir le mot «piscine» qui est le cœur de cible du Salon.

200000 visiteurs) qui accéderont librement au Salon : une clientèle aisée, à fort pouvoir d'achat qui pourra investir dans un abri pour sa piscine ou s'offrir un spa en complément d'un bateau ! Nous leur rendons la visite plus confortable avec des accès directs depuis l'intérieur du Pavillon 2.2. Finis la pluie, le froid ou l'éloignement.

Quelle impulsion avez-vous envie de donner au salon Piscine & Bien-Etre sous votre direction ?

Notre objectif est très clair : tout mettre en œuvre pour permettre aux professionnels de la piscine et du spa de développer leur chiffre d'affaires, par la signature de ventes sur le Salon ou la prise de nouveaux contacts. Cela leur permettra de générer du chiffre d'affaires en fin d'année et de fixer des rendez-vous sur le terrain dès le début de l'année 2017.

couple » car nous savons que les décisions se prennent à deux !

Enfin, nous souhaitons aussi développer la part de visiteurs professionnels (hôtellerie, campings, chambres d'hôtes, centres de bien-être...) et de prescripteurs (architectes, décorateurs, paysagistes, designer...) car beaucoup d'exposants peuvent répondre à leurs demandes que ce soit pour la piscine, les abris ou les spas. Nous allons donc travailler avec des partenaires pour leur adresser des messages ciblés.

Quelles sont les grandes nouveautés que le public pourra découvrir lors de cette 53^e édition ? Animations, thèmes, services... ?

Un Salon très facilement accessible grâce à son nouvel emplacement privilégié dans le pavillon 2.2 juste à l'entrée du Parc des Expositions.

Un Salon convivial et chaleureux qui

accueillera les visiteurs dans de bonnes conditions de température propices à l'achat d'une piscine ou d'un spa... c'est anecdotique mais c'est très important !

Nous réfléchissons également à l'aménagement du parvis extérieur afin de réaliser une vitrine attractive pour l'ensemble des visiteurs du Parc des Expositions.

Nous avons aussi amélioré les services du Programme Privilège : plus d'informations, plus de conseils pour bien préparer leur visite et mener à bien leur projet.

Et puis, comme chaque année, des nouveautés seront à découvrir sur les stands mais il est un peu tôt pour vous les dévoiler...

Où en sont les réservations de stands actuellement ? Etes-vous optimistes ?

A ce jour, plus de 80 % de la surface est réservée, et nous sommes dans les mêmes tendances qu'en 2015. Nos exposants fidèles nous ont réitéré leur confiance et sont déjà inscrits, et nous savons d'expérience qu'il y aura des retardataires car ne pas être présent, c'est laisser la place aux concurrents, manquer du chiffre d'affaires et de bons leads. En 2015, + de 70 % des visiteurs ont déclaré être venus avec un projet d'achat, soit 3 visiteurs sur 4, ce qui est énorme ! La qualité de nos visiteurs et un panier moyen élevé sont d'ailleurs des points de satisfaction de nos exposants.

Pour bon nombre d'entreprises, le Salon Piscine & Bien-Être reste un événement important et incontournable qui leur apporte une clientèle CSP++, à fort pouvoir d'achat et avec de vrais projets. C'est le cas par exemple de Steel & Style, spécialiste de la piscine inox, qui après deux années d'absence fait son retour au Salon.

Les pisciniers proposeront une offre représentative du marché pouvant s'adapter à tous les budgets, de la piscine coque, très abordable, aux projets les plus complexes ; les fabricants d'abris dévoileront leurs gammes toujours plus diversifiées et plus innovantes ; l'offre de spas et de saunas sera également bien représentée pour que le visiteur puisse comparer avant de faire son choix.

Au vu de l'activité du premier semestre, nous sommes confiants et optimistes pour entrevoir de bonnes perspectives pour le Salon. L'été a été tardif mais plutôt chaud sur l'ensemble de la France, ce qui devrait booster les envies de piscine. Si nos prévisions se confirment, le Salon devrait afficher complet rapidement !

piscine@reedexpo.fr

www.salonpiscineparis.com

Le SETT, un grand salon européen générateur de ventes !

Le SETT, Salon des Equipements et Techniques du Tourisme prendra ses quartiers cette année les **8, 9 et 10 novembre au Parc des Expositions de Montpellier**.

Il présente aux professionnels du tourisme une offre regroupant des équipements de plus en plus nombreux, avec 2 halls spécialement dédiés aux métiers de la piscine (Halls A4 & A6 couvrant 5 500 m²). 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.

L'édition SETT 2016 accueillera presque 600 exposants et plus de 15000 visiteurs.

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 gratuitement et imprimez votre badge afin d'éviter les longues files d'attente sur : www.salonsett.com

salonsett@code-events.com



Du 15 au 18 novembre 2016, toute l'industrie de la piscine et du spa sera à Lyon !

Créé en 1979, le salon international Piscine Global est devenu le salon de référence mondial des professionnels de la piscine et du spa, regroupant pour sa dernière édition en 2014 plus de 550 exposants, venus exposer plus de 1000 marques. Constructeurs, distributeurs, prescripteurs, collectivités privées et publiques du monde entier s'y pressent tous les 2 ans, à Lyon-Eurexpo, venant découvrir les offres de produits et services. L'année 2016 promet à nouveau un grand rassemblement, ponctué d'animations devenues récurrentes, telles que Piscine Innovations, Piscine Water Tests, le concours Pool Vision,

Showroom Academy, les conférences, le Festival Aquafitness, et les visites et tables rondes des journées dédiées aux collectivités.

Mais également quelques nouveautés, comme le Café des Pisciniers, ou encore la Journée dédiée aux établissements de tourisme et de loisirs et celles consacrées aux prescripteurs.

Afin d'optimiser leur visite, les visiteurs professionnels pourront bénéficier de différents services

d'accompagnement : conférences, Speed Meeting, Parcours de visite ciblés et même un Service hospitalité.

Rendez-vous incontournable de la profession, Piscine Global accueillait en 2014 près de 17 000 visiteurs, originaires de plus de 100 pays, dont 91 % étaient satisfaits ou très satisfaits de leur participation. Un salon qui se targue de l'excellente qualité de son visitorat, sachant parfaitement mettre en adéquation l'offre et la demande de notre industrie.

exhibitorpiscine@gl-events.com / visitorpiscine@gl-events.com
www.piscine-expo.com



p. 31	AFG Europe
p. 30	ALFA-DISTRI / NIRVANA
p. 16 et 17	APF (Annonay Productions France)
p. 2 et 3	ASCOMAT / HARVIA
p. 26	BEL'O
p. 23	CCEI
p. 36	DLW DELIFOL
p. 35	DOM COMPOSIT
p. 6 et 7	EVERBLUE
p. 28	FAVARETTI
p. 55	GOLDEN COAST / ESSENTIALS
p. 63	HAYWARD
p. 59	HELO OY /SAUNATEC
p. 40	KLEREO
p. 9	MONDIAL PISCINE
p. 51	NORDIQUE FRANCE
p. 5	OCEDIS / MELFRANCE
p. 29	PENTAIR
p. 37	POINTCUBE / ONESHOT 3D
p. 10	POOL TECHNOLOGIE
p. 39	POOLCOP
p. 25, 27 et 33	POOLSTAR
p. 47	PROCOPI
p. 21	SEAMAID
3 ^e de couverture	SPECIAL PROS / Le JUSTE LIEN
p. 79	SOFATEC
p. 32	STARMATRIX / AQUALOON
p. 67	TOUCAN
p. 43	WOOD
4 ^e de couverture	ZODIAC

Retrouvez
toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession sur
www.eurospapoolnews.com



Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°19

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Vanina Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Assistante de direction : Karine Astorg

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chourauqui

Rédaction : Bénédicte Béguin, Virginie Bettati

A collaboré à ce numéro :

Patrick Sanchez

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinetta

Imprimerie : Chirat (42)

SAS au capital de 152 449 Euros

RCS Cannes B 414 683 953 00031

APE 5814 Z

TVA FR02414683953

ISSN 2429-2656

© 2016 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de la rédaction.



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
DÉBUT NOVEMBRE 2016**

NE RATEZ PAS

nos 2 prochains numéros

Spécial PROS N°20
Pré-Salon de Lyon

Le JUSTE LIEN
Spécial Salon de Lyon



Profitez de ce numéro
pour annoncer votre présence
au Salon de Lyon
Envoyé 10 jours AVANT le salon
à + de 6 000 pros

3 cahiers bilingues :
Actus, Nouveautés, Spas & Wellness
Distribué À L'ENTRÉE du Salon
à 12 000 exemplaires

PARUTION NOVEMBRE 2016

RÉSERVEZ
votre emplacement
Tél. +33 (0)492 194 160
contact@eurospapoolnews.com



La température idéale.
Comme toujours.



LA TECHNOLOGIE DE NOS POMPES À CHALEUR RÉPOND À TOUS LES DÉSIRS.

Silencieuses, performantes et fiables, les pompes à chaleur Zodiac® garantissent la température idéale.

Avec la ZS500 à technologie Heatselct, pour la première fois, le choix du mode de chauffage est possible : EcoSilence, Smart ou Boost. Un chauffage intelligent pour réaliser des économies d'énergie et contrôler entièrement le chauffage de la piscine.

Retrouvez nos gammes de pompes à chaleur sur www.zodiac-poolcare.fr.