

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



Une gamme complète de filtration conçue pour vous.

Retrouvez-nous au Salon Piscine Global
Hall 4, Stand D122

Tous à Lyon!

p.22



p.10

Témoignages d'adhérents Réseaux



p.64

Voyage en Finlande



p.69

La gestion du litige

MAIS AUSSI...

Innovations, produits, équipements

p.24

72

Innovations Zodiac® 2017



FloPro™

Filtration

> Une gamme complète pour couvrir tous les besoins

-  • Vitesse simple.
-  • Vitesse variable.
-  • Une offre connectée.



Tornax

Robots de piscine

> L'efficacité tout simplement

-  • Nettoyage efficace du fond et des parois.
-  • Ultra-léger pour une manipulation sans effort.
-  • Filtre facile à nettoyer.



Z700 Duo

Pompes à chaleur

> La solution de chauffage 2 en 1 pour les piscines d'intérieur

-  • Un seul appareil pour chauffer la piscine et son hall.
-  • De substantielles économies.
-  • Une installation compacte.

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



Tous à Lyon!

p.22



p.10

Témoignages
d'adhérents Réseaux



p.64

Voyage en Finlande



p.69

La gestion du litige



ENTREPRISES

Actualités, rencontres,
formations, vie syndicale p.72

MAIS AUSSI...

Innovations, produits,
équipements p.24



Chay Seng • 83 83 801

Rejoignez-nous :
EUREXPO **LYON** STAND **4C76**

EXCELLENCE & SÉRÉNITÉ

CONSTRUCTION - RÉNOVATION - ENTRETIEN - CONSEILS

EVERBLUE

PISCINES

Liste des points de vente sur www.everblue.com



Édito

POUR RESTER EFFICACE

Nous terminons une année curieuse. Après ce mauvais printemps, l'été, suivi de « l'été indien », a permis à tous de plus ou moins rétablir le retard du chiffre d'affaires, avec des perspectives positives pour le futur, grâce aux très nombreux contacts.

Vous constatez, hélas, combien de clients, devenus si superficiels, ne s'intéressent plus à la technique de construction que vous leur proposez. Puisque c'est ainsi, abordez donc la vente avec l'outil logiciel 3D, qui permet de représenter non seulement votre projet de piscine sur leur propre site, mais aussi, et pourquoi pas, de faire rêver en le complétant par des fleurs, des arbustes, des meubles de jardin, un beau ciel bleu...

L'expérience prouve que cette manière de vendre aujourd'hui est très efficace.

ou réunions qui se dérouleront durant cet hiver.

Vous êtes confrontés à une abondance de solutions d'équipements, de construction, de matériels...

Se laisser déborder par autant de sujets n'est pas bon pour l'avenir de votre entreprise. Il faut choisir : dans vos ventes en magasin, tout ne peut pas être proposé. C'est pourquoi, la chance de pouvoir établir au Salon des contacts professionnels, la visualisation de ce qui peut répondre à vos questions, signifie pour vous, **préparer l'avenir.**

Mais, ce n'est pas en venant vous « promener » une journée, « boire un coup » sur des stands et juste bavarder, que vous parviendrez à planifier peut-être différemment l'avenir de votre entreprise. C'est votre choix.

N'hésitez pas à prendre des rendez-vous futurs avec les fournisseurs dans vos bureaux, pour mieux vous initier.

“ Préparez votre visite, programmez vos jours de présence et les sujets qui vous intéressent, car l'abondance des exposants vous oblige à cela. ”

Voilà que notre très grand Salon professionnel mondial s'annonce à Lyon (du mardi 15 novembre au vendredi 18). C'est chaque fois pour nous tous le moyen de faire le point.

Préparez votre visite, programmez vos jours de présence et les sujets qui vous intéressent, car l'abondance des exposants vous oblige à cela.

Il est tellement important de pouvoir s'informer tous les 2 ans !

La technique évolue, les fabricants aussi et vous tenez à renforcer votre savoir. C'est une occasion unique pour préparer efficacement la prochaine année et les divers séminaires

Dans les nombreuses pages qui suivent, vous découvrirez déjà en avant-première des nouveautés que vous trouverez sur le Salon.

Nous vous aidons ainsi à mieux préparer encore votre visite.

De notre côté, dans le (ou les) prochains numéros de Spécial PROS, nous vous communiquerons les infos que nous aurons pu recueillir auprès de nos amis fabricants.

Bien sûr, nous y serons présents (près de l'entrée) et c'est avec beaucoup de plaisir que nous vous y accueillerons.

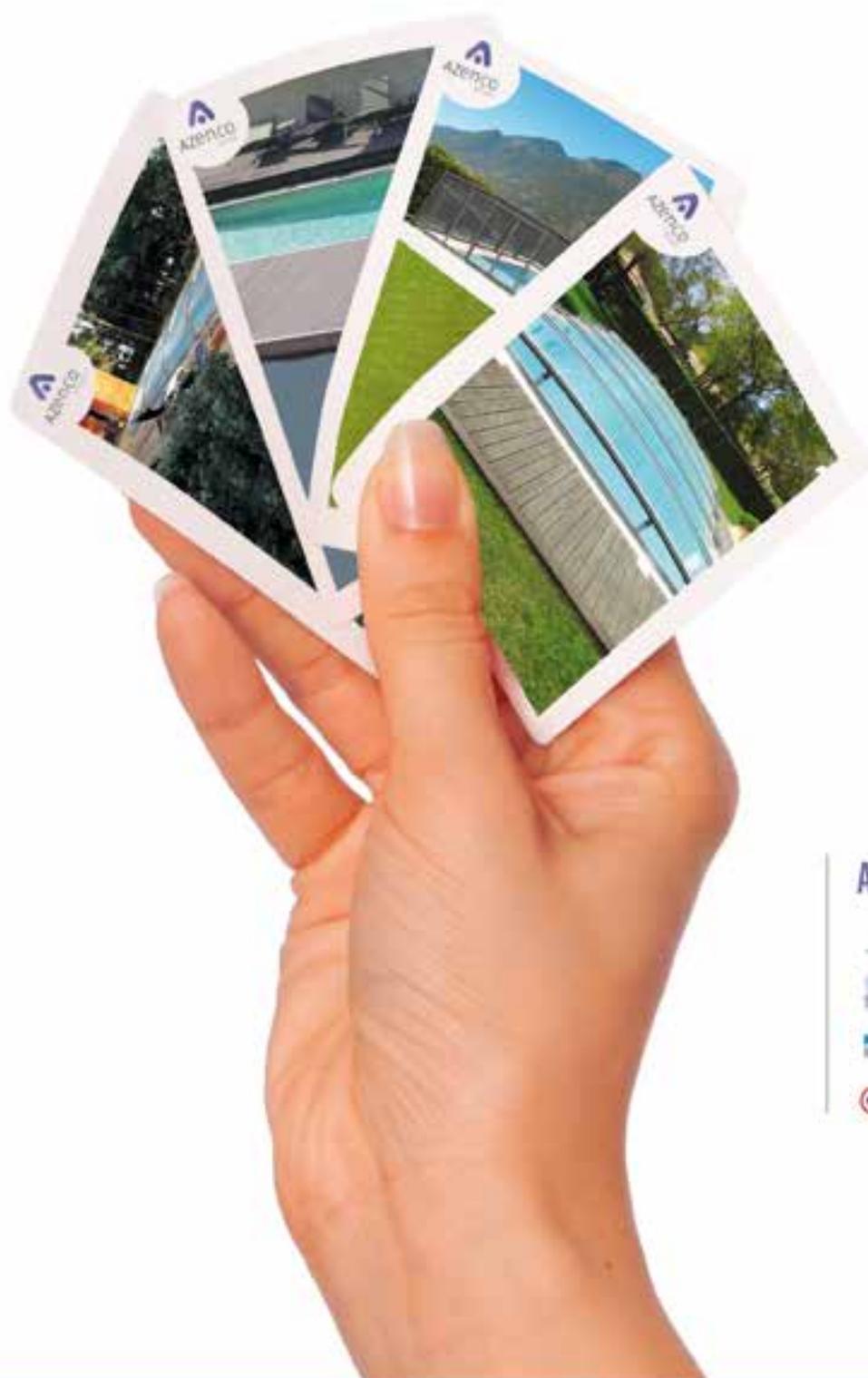
Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

AZENCO SORT LE GRAND JEU.

SES PLUS BEAUX ABRIS DE PISCINE VOUS ATTENDENT
AU SALON PISCINE GLOBAL DE LYON



Du 15 au 18 novembre, Azenco vous présente ses dernières innovations en matière d'abris de piscine au Salon Piscine Global de Lyon, stand 6B80.

Azenco, parmi les leaders français des abris de piscine, vous invite à découvrir sa large gamme de produits au design toujours plus élégant et dotés des toutes dernières technologies. Abris bas télescopiques Néo, abris hauts R-Design, terrasse mobile Pooldeck, ou encore notre tout nouvel abri de spa, nous vous réservons ce qu'il se fait de mieux. Venez nous rencontrer sur notre stand pour peut-être entamer ensemble une fructueuse collaboration.

AZENCO PARTENAIRE DE VOTRE RÉUSSITE

-  TOP 3 DES SOCIÉTÉS LEADERS EN FRANCE
-  L'EXPERTISE D'UNE ÉQUIPE
-  UNE GAMME COMPLÈTE ET INNOVANTE
-  100% MADE IN FRANCE

VOS CONTACTS PRIVILÉGIÉS

“
RENFORCEZ VOTRE EXPERTISE
”

STAND PRINCIPAL
4H138 HALL 4



HALL 4



STAND SPA
5D102 HALL 5



HALL 5



“ RENFORCEZ VOTRE IMAGE ”

Rejoignez un de nos 5 univers de marque
(Aquareva, Climixel, Delta, Label Bleu et Thalao)
et bénéficiez d'une PLV IMMERSIVE PROCOPI 360°.

Une révolution commerciale, et une expérience
intense à vivre absolument !



PROCOPI
Equipements pour Piscine & Spa

SOMMAIRE

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

■	ÉDITO	
	Pour rester efficace	p.4
■	CHRONIQUE	
	Revenons à nous	p.8
■	RENCONTRE / DIALOGUE	
	Nous vous attendons tous à Lyon.....	p.22
	Voyage en Finlande au cœur de la « Sauna Valley »	p.64
■	TENDANCES	
	La force d'un réseau : mythe ou réalité ?.....	p.10
	Témoignages d'adhérents à un réseau.....	p.11
■	NOUVEAUTÉS	p.24
	Pensez-y.....	p.59
■	FICHES PROS	
	Salins du Midi : Sel spécial 4 actions	p.60
	DLW Delifol : Membrane armée 150 / 100°.....	p.62
■	ENTREPRISES	
	L'actualité des entreprises	p.72
	Aboral fête ses 10 ans	p.72
	Un flot de nouveautés pour les 90 ans de Bayrol....	p.74
	Volition Spas inaugure son usine de production au Portugal	p.80
	La page juridique : La gestion d'un litige	p.69
	La tribune des fabricants : CID Plastiques	p.86
	Le baromètre des entreprises	p.88
	Les formations	p.90
	Chronique des métiers de la vente	p.96
	La page syndicale	p.98
■	LISTE DES ANNONCEURS	p.100

VENEZ NOUS RENDRE VISITE
STAND 4F12
PISCINE GLOBAL à LYON
Invitation à contact@eurospapoolnews.com



Chronique **REVENONS À NOUS**

La terre tourne toujours au même rythme depuis des millénaires, le soleil se lève chaque matin pour éclairer cette « bonne vieille » terre et ses habitants, les journées ont toujours 24 heures bien sonnées... Et je trouve que les hommes veulent toujours et encore aller plus vite que la musique, qui, comme le nombre des jours de la semaine, est, et sera toujours, ...de 7 notes !

Le chef d'entreprise d'aujourd'hui est confronté à plusieurs challenges pour réussir dans la vie et réussir également SA vie.

**“ Le succès n'est pas la clé du bonheur.
Le bonheur est la clé du succès. ”**

Albert Schweitzer

Tout d'abord, il faut qu'il réussisse très vite. Il est aveuglé par les performances qu'il doit atteindre sans délai et seuls comptent alors le profit, la compétition, les objectifs, les budgets, soit parce qu'il s'est endetté et doit rembourser ses créanciers, soit par souci de rentabilité vis-à-vis de la hiérarchie toute puissante, soit enfin, par vanité.

C'est souvent un travailleur acharné, avec une forte personnalité, autoritaire ; il aime contrôler la situation, tout doit passer par lui, il ne doute jamais devant ses subordonnés ; en un mot, il sait toujours tout, est souvent un peu égoïste, mais cependant pas méchant.

Ensuite, il faut qu'il gère sa vie affective. En effet, il y a une autre vie après le boulot !

Mais, parce qu'il est égocentrique et colérique, il ne demande jamais l'aide de personne, et fait le vide autour de lui ; les amis ne le comprennent plus, seul compte pour lui ce qui doit lui rapporter, et tous s'éloignent de lui petit à petit, quand ce n'est pas lui qui s'en détachent peu à peu.

Sa conjointe (ou son conjoint, si c'est une chef d'entreprise), avec qui il avait des rapports affectueux, amoureux, complices, ne le comprend plus, certes elle l'aime toujours, le respecte, l'admire même, mais ne le supporte plus.

Elle en devient même jalouse de le voir s'éloigner d'elle et de sa famille au profit de son travail, de sa passion, de ses ambitions.

Tout ceci exaspère « le gros travailleur » qu'il est, d'autant plus que, pour sa part, il pense que son travail sans limites a pour objectif d'assurer justement le bien-être de sa famille (comme il aime à le répéter) ! Et il ne comprend pas, quand sa compagne le quitte...

Heureusement, nos chefs d'entreprises ne sont pas tous aussi irrespectueux et égoïstes, mais, attention ! Le pouvoir, le succès, la réussite (parfois éphémères), l'orgueil mal placé, souvent non maîtrisés, finissent par aveugler.

Alors, revenons sur Terre, revenons à nous !



“ Il faut s'oublier un peu, ne pas mettre en avant ses points de vue, ses goûts, mais se montrer compréhensif, indulgent, patient... C'est un sacrifice, mais ce sacrifice est une force, oui, et la voilà la grande idée devant laquelle vous devez vous incliner. ”

Omraam Mikhaël Aïvanhov

Richard CHOURAQUI

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

Pool
technologie

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



POOLSQUAD®

+33 (0)4 67 13 88 90

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Mythe ou réalité ?

Une chose est sûre, les réseaux ont de la personnalité.

Et si c'était cela, la force d'un réseau !

Au début de cette enquête nous pensions avoir pratiquement les mêmes réponses de la part des différents adhérents interviewés. Cela semblait logique après tout. Les avantages d'intégrer un réseau... ses inconvénients aussi, sont bien connus. Et pourtant, quelle surprise lorsque chacun met en exergue un point particulier, une attache quasiment « personnelle ».

C'est donc cela, la force d'un réseau ? De pouvoir y trouver ce que l'on y cherche précisément afin de s'adapter à sa personnalité, au marché local, à ses attentes techniques, commerciales ou logistiques... Ces témoignages suscitent toujours beaucoup d'intérêts. Ils sont révélateurs de la richesse des avantages proposés. L'ensemble permet de se faire une opinion sur leur diversité.

Redécouverte des grandes ou des moins grandes enseignes, d'après les points de vue de leurs membres, adhérents ou franchisés.

L'UNION FAIT LA FORCE

Faire partie d'un réseau de pisciniers, représenter régionalement une enseigne est un atout important et primordial pour l'entreprise en création ou déjà existante.

Intégrer un Réseau ou une Centrale, c'est comme entrer en religion : il y a des règles à respecter. En principe, il y a un « CHEF » qui a eu la bonne idée de créer un Réseau ou une Centrale pour distribuer des concepts, des équipements (panneaux, modules ...) ou pour regrouper des entreprises et a pensé au développement national voire européen de la marque !

Souvent la personnalité du « gourou », du chef d'orchestre de la Centrale ou du Groupement fait la réussite de son réseau ; c'est lui qui élabore la gamme des produits à développer, la politique de vente, le concept, la méthode, la communication nationale.

Le piscinier régional n'est plus seul. Il obtient le droit d'exploiter le nom d'une enseigne nationale, en général connue par une clientèle potentielle, et bénéficiant de la notoriété du réseau.

Un concept éprouvé

Tout le travail de recherche a été fait en amont par la Centrale :

1 - **Recherche des meilleurs produits** du marché aux meilleurs prix négociés, avec une qualité sans égale et l'assurance d'une garantie sans faille.

2 - **Mise en œuvre d'une méthode de vente** bien rodée et la plupart du temps gagnante si l'adhérent la suit et l'adapte à sa personnalité.

3 - **Rédaction de documents commerciaux et publicitaires** réalisés par la Centrale, avec un souci de séduire et fidéliser les prospects et les clients (cartes commerciales, en-têtes de lettres, décoration / habillage des véhicules, documentations, sites internet etc.).

4 - **Aménagement et décoration des surfaces de vente** pour présenter le matériel et les produits à commercialiser. Mettre en avant les atouts de la marque nationale avec des PLV déjà toutes établies et étudiées par des professionnels de la communication.

5 - **Positionnement de l'enseigne** qui devra être la même dans tout le réseau pour assurer aux clients une unité nationale, toujours plus gratifiante, sécurisante et rassurante.

6 - **Élaboration de campagnes publicitaires** nationales et régionales uniformes et percutantes. Les clients sont tous sensibles à la renommée de la marque et à sa représentation, « ON NE PRÊTE QU'AUX RICHES ».

Mise en place d'un programme de formations

• **D'abord techniques**, car dans nos métiers les techniques évoluant régulièrement, la mise à niveau doit être permanente. Ne pas appartenir à un réseau rend difficile

la veille informative et réglementaire !

En effet les fournisseurs apportent leur savoir, leur soutien à des têtes de réseaux qui représentent un chiffre d'affaire substantiel, plutôt qu'à une petite entreprise indépendante aussi sérieuse soit-elle !

• **Ensuite commerciales**, car les techniques de ventes évoluent aussi et pour disposer du bon argumentaire, celui qui va déclencher la vente, les commerciaux doivent connaître sur le bout des doigts, le concept,

le matériel et les produits qu'ils commercialisent ainsi que les matériels et produits concurrents pour contrer plus efficacement la partie adverse !

Certaines Centrales proposent à leurs affiliés des logiciels de vente, de gestion, de devis, de comptabilité, de suivi de clientèle, de suivi de budgets, de payes, etc.

La marque seule ne suffit pas au succès de l'adhérent

En plus des conseils et de la formation de qualité apportés par la Centrale, pour maîtriser le marché et les produits qu'elle propose, il est INDISPENSABLE que l'adhérent soit un commercial aguerri, ayant également des qualités managériales.

Appartenir à un réseau national, à une marque de renom, à une équipe rassure aussi les banquiers qui peuvent aider l'entreprise et la soutenir, beaucoup plus que si l'entreprise est seule dans sa région, sans le soutien et l'aide d'un groupe national ou international. En effet les expériences des uns profitent aux autres membres du réseau. D'où l'intérêt des rencontres et réunions organisées par la Centrale à l'intention de ses membres.



Réseau EVERBLUE

Sélection d'équipements de qualité

ACQUA BELLA PISCINES

58 av du Roussillon – 63170 Aubière – 04 73 28 44 36
pascalgermain69@gmail.com

Pascal Germain d'Acqua Bella n'est pas issu du monde de la piscine, loin de là... il était bijoutier.

Mais un jour, l'achat d'une piscine chez Everblue, lui a ouvert d'autres perspectives. L'élaboration et la construction de sa piscine lui a plu et le contact avec l'agent s'est bien passé. Si bien, qu'à l'époque, le gérant de l'agence lui propose de venir travailler avec lui.



Pascal GERMAIN

« Je ne souhaitais cependant pas m'associer, alors j'ai entièrement racheté l'agence, il y a déjà plus de 3 ans. Après une année passée avec mon vendeur, j'ai pris les rennes d'une nouvelle équipe de 7 personnes. Notre motivation

nous a permis de réussir dans cette nouvelle activité, mais aussi et surtout le fait d'appartenir au réseau Everblue. Je peux dire que, grâce à lui, tout est plus facile. En raison de la publicité dont nous bénéficions (et il faut avouer qu'ils sont passés maîtres en la matière avec une organisation hors-pair !) et aussi du fait de la sélection de matériels présélectionnés pour leur qualité et fiabilité. En proposant ces types d'équipements à la clientèle, nous sommes sûrs de leur satisfaction. Le groupement assure à notre place une veille technologique et teste les équipements en amont. Pour nous, aucune prise de risque à ce niveau. Être dans le réseau coûte certes un peu, mais on s'y retrouve assurément, sans parler du temps gagné ».

CRISTAL PISCINE

5 rue du Thal – 67210 Obernai – 03 88 49 91 22
contact@crystal-piscine.com
www.crystal-piscine.com

Pour Nicolas Kieffer de Cristal Piscine, l'envie d'entrer dans le monde de la piscine est venue en exerçant pendant 10 ans dans le négoce des matériaux de bâtiment.



Nicolas KIEFFER

A force de voir des piscines se construire, il a voulu en faire autant. Il y a 24 ans, il décide donc de s'installer piscinier indépendant dans sa région, en Alsace. 4 ans après, il se voit proposer le rachat de l'agence Everblue de la région. Il rencontre alors à l'époque le fondateur d'Everblue, Samy Bibay et se dit qu'il n'a rien à perdre à tenter l'aventure.

« Aujourd'hui, avec plus de 20 années de participation en tant que membre du réseau, je dresse un bilan très positif, notamment en ce qui concerne la sélection d'équipements de qualité et souvent exclusifs qui nous sont proposés à des tarifs préférentiels. Grâce au stock et au service logistique, une seule commande suffit pour être livré rapidement. Plus besoin de cumuler les fournisseurs comme c'était le cas lorsque j'étais indépendant. Le réseau permet aussi de ne plus être seul. L'échange avec les collaborateurs d'Everblue et les membres du réseau m'offre des solutions concrètes aux éventuels problèmes que je peux rencontrer. Enfin, la vision de la nouvelle direction est très prometteuse pour l'avenir. ».

Piscine Plage®

**INNOVEZ,
REJOIGNEZ-NOUS**

Piscine GLOBAL
Stand 5B14

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

Piscine Plage® - Siège social
450 avenue René Caty - 84300 Cavaillon
Tél. 04 90 06 28 10 - Port. 07 60 99 08 10
contact@decopiscineplage.com
www.decopiscineplage.com

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Mythe ou réalité ?

Réseau DUGAIN PISCINES : 100 % français, 100 % fiable

SOLUTION PISCINE

476, route de Treconnas 01250 Ceyzériat - 04 69 19 25 09
contact@solution-piscine01.fr

Patrick Venière de Solution Piscine, dans l'Ain, a rejoint le réseau Dugain depuis environ 2 ans, après avoir longtemps joué cavalier seul dans le secteur de l'entretien. Le désir de passer à la construction de bassins l'a immédiatement conduit à s'intéresser aux réseaux.

« Pour moi, le passage par un réseau était évident, restait à savoir lequel choisir. Ma rencontre avec Pierre-Adrien Mocquery, le fils du fondateur du réseau, sur un salon, m'a convaincu de choisir Dugain. Tout m'a plu ! Le contact, le concept, la technique utilisée, la philosophie des dirigeants (très « pros » et très « technique »), le produit 100 % français, fiable et avec une garantie 20 ans. Bref une qualité qui était indispen-

sable selon mes attentes. Aujourd'hui, même si j'ai encore peu de recul, je suis persuadé de l'utilité de participer à un réseau. Sa notoriété est un atout et ceci, même si les clients ne connaissent pas le nom du réseau.



Patrick VENIÈRE

Il suffit de les informer de son existence pour qu'ils se renseignent, aillent sur les sites et les forums pour se rassurer, constater son sérieux et sa pérennité. J'ai déjà obtenu plusieurs chantiers grâce à cette approche « réseau ». De mon côté, je joue le jeu en me fournissant exclusivement auprès des fournisseurs référencés. »

SANOLI PISCINES

30 bis rue de Fougères - 17100 Saintes - 05 46 98 74 13
sandrinefournales.piscines@orange.fr

Pour Christophe Fournales, piscinier indépendant depuis 10 ans, il était devenu difficile de répondre aux nouvelles attentes du marché : de plus en plus de piscines en lotissement, avec des difficultés d'accès importants, une manutention difficile et... des budgets trop réduits par rapport aux bassins en béton armé qu'il avait l'habitude de réaliser.

« L'approche de Dugain m'a fait changer mon fusil d'épaule et pourtant, j'avoue qu'au début, je n'étais pas très chaud pour entrer dans un réseau et passer aux procédés par panneaux. L'excellent contact, le relationnel avec les membres de cette entreprise familiale a pourtant fini par me décider. Bref, le courant

est passé entre nous. Aujourd'hui, cela fait 5 ans que je travaille avec eux et j'ai pratiquement laissé tomber les constructions en béton, sauf cas exceptionnel !



Sandrine et Christophe FOURNALES

Pour ce qui me concerne, je n'avais pas besoin du réseau pour décrocher de nouveaux chantiers puisque mes affaires restent conclues à 99 % par le bouche à oreille. En revanche, le procédé m'a permis de me réadapter au marché et bien sûr, de profiter de la force du réseau ».

Réseau HYDRO SUD : Pour une vraie dimension « négoce »

EAU ET BULLES

12 rue des Blancs Fossés - Zone des Blancs Fossés - 51370 Ormes - 03 26 02 10 11
laurent.houze@eauetbulles.fr - piscines-hydrosud.fr/eau-et-bulles.html

Laurent Houzé a débuté sa carrière dans le négoce qui n'avait pas grand chose à voir avec la piscine puisqu'il s'agissait de vendre des équipements de chauffage et de sanitaire pour le bâtiment. Puis il a enchaîné en étant consultant et en assurant le développement commercial d'un grand nom de la construction piscine. Revenir au négoce tout en lui associant le secteur piscine lui a permis de concilier les expériences acquises au cours de son parcours professionnel. C'était il y a 11 ans.



Laurent HOUZÉ

Mais pour lui, hors de question alors de se lancer sans s'adosser à un réseau. Les raisons lui semblent évidentes.

« Avec un réseau, c'est être assuré de disposer d'un excellent référencement fournisseurs, tant pour le prix que pour la qualité. C'est aussi le moyen de bénéficier de l'ensemble du support marketing associé. Grâce au réseau, même au début de l'activité, une certaine confiance s'établit entre partenaires. J'ai tout de suite pu obtenir des conditions de règlement qui auraient été difficilement accordées sur mon seul nom. Mais aujourd'hui, avec ces 11 années d'expérience, je suis plus que jamais convaincu des avantages qu'il y a, à faire partie d'un réseau.

Quant au choix du réseau Hydro Sud, il est pour moi tout aussi évident. Je ne souhaitais absolument pas entrer dans le cadre trop contraignant d'une franchise. Hydro Sud m'a permis de conserver mon nom « Eau et Bulles »... d'ailleurs en parfait accord avec ma région de Champagne ! Le réseau m'a également autorisé à avoir le développement que je souhaitais atteindre, c'est-à-dire celui d'un négoce qui a su monter en puissance, sans rester au stade artisanal ».



Eau et Bulles, Hydro Sud Reims

Le site compte aujourd'hui 7 personnes et présente une zone d'exposition de 300 m² qui comprend notamment des spas, des saunas, du mobilier d'extérieur, du matériel de fitness...

SOLUTIONS DE STRUCTURES PISCINES BÉTON ARMÉ



LES POINTS FORTS

Structure à coffrage perdu Autoportante.
Hauteur de structure 1,20m ou 1,50m ou sur-mesure
Pièces à sceller pré-installé en usine.
Profil accrochage liner Alu, intégré à la structure.
Coulage monobloc structure, fond et escalier.

Le ferrillage de la structure est inclus.
Faible consommation de béton

135 litres/Ml pour structure hauteur 1,20 m
175 litres/Ml pour structure hauteur 1,50 m



Rapidité de montage :

2h à 2 personnes pour une piscine de 4x8 m

Faible terrassement :

+ 40 cm par rapport aux côtes du bassin intérieur.

Absence de jambe de force.

Structure Autoportante,
Arase de la structure 27 cm.
Montage avec pieds de réglages
sur assise de propreté ou montage sur plots bétons.



RETROUVEZ NOUS
SUR NOTRE STAND

4D121

unibéo
Piscines
www.piscines-unibéo.com

RESPECT

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

QUALITÉ

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

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

SERVICE

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

Production de votre structure piscine
sous une semaine.

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



LA FORCE D'UN RÉSEAU

Mythe ou réalité ?

Réseau ABORAL : Familial, jeune et dynamique !

HYDROPUR PISCINES

10 route Ribérac 24650 Chancelade
05 53 03 79 67
hydropur.piscines@wanadoo.fr

Depuis Juillet 2014, Pierre-Antoine Gascioli a pour mission de sélectionner des professionnels de la piscine afin de constituer le réseau Aboral Piscines. Actuellement une vingtaine de points de vente sont en place dans le Grand Ouest.

A court terme, l'objectif est de former un réseau d'une trentaine des distributeurs, d'une capacité de 15 à 30 bassins à l'année.

Voici, avec l'entreprise Hydropur, un premier témoignage pour ce jeune réseau qui monte en puissance. Il s'agit de celui d'une **entreprise familiale gérée par le père et**



Alex MORINAUD

s'en féliciter :

« Tout simplement en raison d'un contact direct en cas de besoin. Pas de standard téléphonique, pas d'intermédiaire. Une relation de confiance s'est établie, propice à un travail à la fois pro et convivial. Bien sûr, la qualité de fabrication des coques Aboral est entrée en jeu... son origine 100 % française... jusqu'au gel coat fabriqué sur notre territoire. C'est aussi une fabrication réalisée à la demande, sans stockage interminable sur des aires extérieures... ».

le fils Morinaud. Son histoire est celle d'une grande fidélité à un fabricant de coques pendant près de 15 ans. Puis le changement d'organisation de ce fabricant a coïncidé avec la rencontre de Pierre-Antoine Gascioli d'Aboral. C'était il y a un an. La famille Morinaud décide alors de changer de fournisseur et rejoint le très jeune réseau Aboral. Le retour d'expérience est certes assez court mais il permet déjà à Alex Morinaud, le fils, de

Ô PISCINES DE MARTIN

116 cours Paul Doumer 17100 Saintes – 05 46 74 76 97
opiscinesdemartin@gmail.com – www.opiscines.com

Pour l'entreprise Ô Piscines de Martin, l'expérience est totalement différente. **Issus à l'origine de milieux professionnels totalement étrangers à la piscine, Virginie Rolland avec son mari ont suivi un parcours atypique.** Martin a quand même acquis 7 années d'expérience en tant que technicien et responsable de magasin chez un piscinier. C'est alors qu'en 2014 ils décident de se mettre à leur compte, en construisant des bassins en maçonnerie traditionnelle.

Très vite, ils s'aperçoivent qu'ils ne peuvent pas répondre à certaines demandes : en cas de terrains petits ou difficilement accessibles, de budgets restreints. Il leur faut donc proposer un produit complémentaire : la coque. S'entame alors une longue recherche pour trouver le fabricant-partenaire idéal.

Le couple se renseigne longuement, écoute les différents avis, lit les forums... puis rencontre Aboral.

Le premier rendez-vous se passe très « humainement ». La visite de l'usine les rassure et les convainc de la qualité de la production alors que la proximité du site les persuade...



Martin et Virginie ROLLAND

ce dernier élément étant en effet essentiel pour eux. Quant à la « fabrication française », elle représente un argument de poids pour la clientèle, de plus en plus en quête de garantie. Un bilan donc extrêmement positif et si c'était à refaire, oui sans aucun doute !

Réseau PISCINES PRESTIGE POLYESTER : Le renouveau d'une nouvelle politique commerciale

UNION Piscines SIP

6 rue Demoge – ZAC Bonne Source - 11000 Narbonne 04 68 65 08 66

Bruno Levieux a une histoire très différente. Il a commencé sa carrière professionnelle en 1992 avec le Groupe GA sur Carcassonne. En 1997, toujours avec GA il se met à son compte et ouvre une deuxième agence sur Narbonne afin de couvrir tout le département de l'Aude.

Sa société en permanente progression atteindra rapidement le leadership sur le département et profite de l'engagement pour la coque polyester. Conscient des avantages en termes d'offre et de gammes de son fournisseur, il aurait souhaité un dynamisme commercial à la hauteur de ses ambitions face à un marché en évolution permanente.

Le changement se fait au premier trimestre 2016 avec le rachat de deux

usines de son ancien fournisseur par le groupe Léa Composites. Cela se traduit par la refonte & la modernisation totale de la gamme de piscines, des supports commerciaux et l'application d'une politique commerciale uniformisée dans l'intérêt du respect des marges de chacun.

« Aujourd'hui, même si le recul est encore peu important, je m'aperçois que le groupe Léa Composites cherche en permanence à nous apporter une véritable animation marketing et commercial de la marque. Un rachat des usines par des investisseurs financiers aurait sans doute été une catastrophe ; avec Léa Composites nous sommes entre professionnels de la piscine et spécialistes de la coque polyester. Le groupe Léa Composites renforce notre propre dynamique commerciale et démontre



Bruno LEVIEUX

une réactivité sans faille : le temps de réponse à la moindre question dépasse rarement 24 h, et en vrai partenaire ils tiennent compte de nos remontées d'informations et demandes. Celles-ci sont suivies de solutions rapides et efficaces comme on peut l'attendre d'un partenaire leader sur son secteur. Par exemple, dans notre ancienne gamme il manquait 2 modèles en adéquation avec les attentes du marché ; 2 mois après, nous les avons. C'est la preuve qu'une politique commerciale partagée entre vrais professionnels et un réel esprit de partenariat peuvent tout changer ! »

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

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Mythe ou réalité ?

Réseau PISCINES VIRGINIA : Stabilité, simplicité et convivialité

CHIC PISCINES 13

Traverse de la Planche 13011 Marseille – 06 29 12 05 97
chicpiscines13@gmail.com

Pour Franck George à la tête du réseau depuis plus de 25 ans, avec une quarantaine de membres, on prétend ne rien avoir inventé. *«Le réseau reste un moyen de communication privilégié pour les adhérents. Grâce à lui, il est possible de bénéficier de nombreux outils marketing et de l'ensemble de la communication faite par le réseau.*



Aurélien RUSSO

Nous faisons donc tout pour les aider à mieux communiquer, notamment par l'aménagement d'un show-room. Pour le reste, notre vision du réseau est claire : le moins de contrainte possible, pas de droits d'entrée, ni d'obligation de résultats et surtout un véritable esprit de partenariat et de convivialité. Il faut travailler en parfaite entente, dans le même état d'esprit. Aujourd'hui, je peux dire que nous sommes très proches de nos adhérents et que cette situation correspond très exactement à l'image du réseau que nous avons toujours souhaité. La preuve : aucun turn over ou presque ».

L'expérience d'Aurélien Russo de Chic Piscines à Marseille est particulièrement révélatrice de

cette façon de voir le « réseau ». Auparavant salarié au sein de différents réseaux de piscine bien connus sur notre territoire, il décide de se mettre à son compte, il y a 3 ans, toujours en intégrant un réseau, mais pas n'importe lequel !

« Je voulais impérativement entrer dans un système à taille humaine. Pas question de se fondre dans la masse et de n'être qu'un adhérent comme les autres. Quand j'ai rencontré Franck George et Rachel Chambert, leur discours m'a convaincu. Je suis donc entré dans le réseau Virginia et je ne le regrette pas. Bien sûr l'apport marketing est très important pour se lancer, tout comme le soutien de l'immense professionnalisme de Franck George... et je pèse mes mots ! Mais vivre la confiance dans son travail, au quotidien, l'est encore plus. Enrichir le réseau, année après année, me semble aussi primordial. Cela fait, par exemple, la troisième année que j'expose à la Foire de Marseille avec l'enseigne Virginia. Je suis reconnu sous cette marque et je compte bien continuer dans cette voie, avec toujours plus de notoriété vis-à-vis de la clientèle ».

ORIZON PISCINE

Quartier Le Chambon 07260 Joyeuse
06 32 91 09 70
orizonpiscine@sfr.fr

Pour Christian André d'Orizon Piscine en Ardèche, l'histoire est cocasse !



Christian ANDRÉ

Après avoir été plus de 10 ans adhérent au réseau Virginia, il profite d'une opportunité pour vendre son affaire et s'adonner à la retraite. 8 mois après seulement, il craque et rempile... toujours avec Virginia, mais dans une autre zone géographique afin de ne pas gêner son successeur. Déjà 4 ans qu'il a repris, pour une satisfaction toujours égale.

« Le réseau fonctionne bien et on ne change pas une équipe qui gagne ! Serviabilité, gentillesse, réactivité sont toujours au rendez-vous... presque une famille ! »

Réseau MAGILINE

Une image et une confiance indispensables au développement

AQUA REVE

ZI Sud – 12 allée Hispano Suiza
26200 Montélimar – 04 75 01 41 76
aquareve26@wanadoo.fr

Avant d'être à la tête d'Aquarève Magiline Montélimar en 2002, **Jean-Marie Billot** avait toujours été dans la vente... depuis l'âge de ses 18 ans. **C'est le jour où il a décidé de se faire construire une piscine par une agence Magiline que sa carrière a basculé... dans la piscine !**



Jean-Marie BILLOT

L'expérience de cette construction a été suffisamment satisfaisante pour qu'il se décide à racheter l'agence. Tout en apportant à l'entreprise son incontestable expérience de la vente, il constate que la notoriété de la marque et surtout la confiance qu'elle inspire aux clients sont indispensables.

« Sans ces deux atouts, nous n'aurions pas pu développer notre chiffre d'affaires de façon aussi significative. Il est important aussi de reconnaître l'investissement en recherche et développement de Magiline qui nous permet de proposer des équipements toujours plus performants, en parfaite adéquation avec les exigences du marché actuel. Ce dynamisme est un facteur de réussite qui nous permet une excellente croissance et de prendre chaque année des parts de marché ».

Réseau PISCINE PLAGE® : Pour le concept !

JARDI CONCEPT

15 bis rue du Bois du Moulin – 86800 Saint Julien l'Ars 06
81 34 95 24 - jardi-concept@sfr.fr

Pour Mickael Guinet, membre du jeune réseau Piscine Plage® depuis le mois de janvier, aucun doute : c'est l'attraction du produit, exceptionnellement innovant et haut de gamme, qui lui a fait gagner le réseau.



Mickaël GUINET

« Depuis 10 ans je faisais de la conception de jardins avec plans en 3D, tout en travaillant avec un fabricant de piscine en kit. J'étais à la recherche d'une piscine créative et de qualité pour me démarquer de la concurrence. En rencontrant Jérôme Brens, responsable du réseau Piscine Plage®, j'ai tout de suite été enthousiasmé. Et même si je n'ai aujourd'hui encore que quelques réalisations à mon actif, je suis déjà très satisfait de cette expérience. J'ai des retours clients extrêmement positifs et je profite de l'importante expérience de Jérôme. Un bilan pour moi 100 % positif ».

Créé fin 2012, le réseau compte actuellement 13 adhérents et annonce un très bon développement.

**ALLIANCE
PISCINES**

Ma piscine pour la vie !

Vous êtes un professionnel de la piscine et vous cherchez un nouveau partenaire?

Rejoignez-nous sur notre
STAND N° 5F42 HALL 5
au Salon Mondial de la Piscine de Lyon

Du 15 au 18 Novembre 2016

Développons un **PARTENARIAT DE CONFIANCE ...**
... et bénéficiez d'une **NOTORIÉTÉ NATIONALE**

1^{ère} marque européenne de piscines coques polyester



www.alliancepiscines.com

- **GARANTIE DÉCENNALE**
- 5 Usines de fabrication
- Fabrication **100% Française**
- Label qualité **MATIP**
- Zone de chalandises par magasin
- Contacts qualifiés
- Réseau **NATIONAL**

Adhérent :



Retrouvez-nous
sur Facebook et
Google +



Mail : recrutement@leacomposites.com
06 75 67 86 93

LA FORCE D'UN RÉSEAU

Mythe ou réalité ?

Réseau EURO PISCINE SERVICES

Notoriété et échanges

EUROPISCINE CEPIE CONCEPT

Lieu-dit Fontaine de l'Epervière

49480 Verrières-en-Anjou - 02 41 76 67 67

piscinescepieconcept@europiscine.com

20 ans de distribution en grande surface alimentaire, 10 ans de bâtiment avec des activités de rénovation et de gestion de propriétés en Anjou... qui comportaient des piscines à entretenir.

Le parcours professionnel d'Arnaud Duval d'Europiscine Cepie Concept à Angers est riche et inattendu ! C'est à force

de faire travailler l'agence Euro Piscine Services d'Angers, qu'il a fini par la racheter, il y a 3 ans, alors qu'à priori, rien ne l'y disposait. L'immersion, si l'on peut dire, dans le monde de la piscine est donc presque brutale. Son opinion sur le réseau est intéressante...

« L'appartenance à un grand réseau est un passage obligé car il apporte la notoriété et les éléments marketing indispensables pour faire face au marché concurrentiel actuel. Cette communication est né-

cessaire pour être vu sur tous les supports : internet, presse, salons,...

Cependant, je regrette qu'elle soit trop généraliste. Elle doit évoluer et s'adapter à chaque type de clientèle, en fonction de ses attentes et de ses budgets spécifiques.



Arnaud DUVAL

Enfin, le réseau est aussi pour moi l'occasion de rencontrer des collègues, d'échanger, de partager des idées et des expériences. Un réseau bien animé est particulièrement enrichissant. En ce sens, il est aussi indispensable. »

Réseau MONDIAL PISCINE

Une assurance technique pour nous et la clientèle

PAUL PISCINES & O

14 rue Ettore Bugatti - ZAN3

87280 Limoges

05 87 19 89 48

mondialpiscines87@sfr.fr

Paul Nury est depuis 13 ans dans la piscine. Basé dans la région de Limoges, après avoir passé ses diplômes de piscinier, il a tout essayé : les constructions traditionnelles

en béton, les coques, puis les procédés industrialisés. Ce passionné de technique, particulièrement doué, s'est ainsi constitué une solide expérience tout au long de ces années qui l'ont conduit à travailler chez différents professionnels mais aussi au sein de différents réseaux. Bref, la piscine, il connaît. Il y a 1 an, il a racheté la concession Mondial Piscines dans laquelle il travaillait depuis 5 ans. Il nous fait part de son expérience : « La technicité du concept Mondial permet de réaliser des bassins en toute sécurité, en s'appuyant sur un procédé normé ayant reçu l'avis technique du CSTB. Le concept permet en plus de répondre à tous les souhaits des clients. Le travail se réalise donc en toute sécurité et garantit un résultat durable. Par ailleurs, le statut de concessionnaire me convient parfaitement. Enfin, il faut aussi reconnaître la convivialité du réseau et les grandes qualités de technicien du fondateur Michel Morin ».



Paul NURY

Réseau UNIBEO : Sa force ? La liberté !

METIN PISCINES

ZA Les Erlen - 25 rue des Merisiers - 68920 Wettolsheim - 03 89 23 29 99 - metin.piscines@wanadoo.f - www.metin-piscines.fr

Fondateur d'Unibéo en 2010, Benoît Queirel ne peut que se féliciter de l'évolution de son réseau qui compte aujourd'hui près de 45 adhérents. Ce succès, il l'explique très simplement, par la liberté laissée aux pisciniers indépendants qui viennent le rejoindre.

« Nous proposons une entrée à de vrais professionnels de la piscine, sans royalties, ni frais de communication. L'accompagnement par nos techniciens et notre bureau d'études, ainsi que les formations, techniques comme commerciales, sont gratuites. Nous mettons également à la disposition de tous les adhérents un ensemble de services pouvant être choisis à la carte : administration des ventes, plans en 3 D, kit marketing, etc. Nous sommes donc à la disposition des adhérents, tout en leur laissant leur indépendance. De la même façon, nous avons établi un partenariat fort



Denis METIN

et durable avec les meilleurs fournisseurs afin de proposer les meilleurs produits aux meilleurs tarifs aux membres du réseau, mais toujours sans obligation d'achat.

De notre côté, c'est simple : la vente de notre procédé breveté est assurée (il s'agit de bassins en béton armé pouvant être réalisés avec un coffrage récupérable ou perdu, sachant que cette dernière catégorie représente 80 % de nos ventes).

En résumé, l'absence de contrainte est sans aucun doute ce qui fait notre succès, mais il faut pourtant insister sur un autre élément fondamental, indispensable à la pérennité et à la bonne notoriété du réseau : la participation avec de vrais pros de la piscine. Le risque est immense en faisant entrer des membres fragiles, qu'il s'agisse de leurs compétences techniques ou commerciales. Les

contre références seraient alors autant de témoignages meurtriers pour le réseau ».

Denis Metin est tombé dans la piscine depuis qu'il est tout petit. 30 ans d'expérience, en tant que salarié au début et en tant qu'indépendant depuis 1994, lui ont permis de changer

2 fois de réseaux, avant de vivre enfin la parfaite entente avec Unibéo, depuis l'origine de la création du réseau, en 2010. Ce qu'il ne supportait plus chez ses précédents partenaires était leur comportement exclusivement financier. Trop grand, en perdant pied avec le terrain, ces réseaux imposaient un passage obligé par le groupement d'achat qui lui proposait les mêmes prix, voire parfois des prix plus élevés, que ceux qu'il parvenait à obtenir lui-même en direct avec les fabricants d'équipements.

« Avec Unibéo, j'ai retrouvé une entente directe, très technique. On peut discuter avec la famille Queirel, de père en fils ! Le contrat qui nous lie n'est pas obligé et financier, il est plus fort et surtout voulu... il est moral. »

Réseau ALLIANCE PISCINES Un accompagnement sans faille

AU FIL DE L'EAU

691 av des Bousquets 83390 Cuers
04 94 48 96 43 - contact@alliancepiscines83.com

Eric Kubicki est depuis 14 ans « dans la piscine ». Après avoir travaillé chez Alliance Piscines pendant 8 ans en tant que technico-commercial, il décide de s'installer à son compte... mais toujours en partenariat avec Alliance ! Preuve, s'il en est, de sa confiance dans le produit et dans l'équipe.



Eric KUBICKI

« Je suis resté fidèle et je ne l'ai pas regretté. J'ai reçu toute l'aide nécessaire pour créer mon entreprise. Aujourd'hui, le respect de la clientèle et l'évolution de l'entreprise passant par une image stable et fiable, j'ai choisi de travailler exclusivement avec une marque. Pour moi, impossible de se diversifier ou de toucher à tout. C'est la solution pour assurer la pérennité de l'entreprise et valoriser son image de marque ».

LE POINT DE VUE DE RICHARD CHOURAQUI

Bien choisir son franchiseur avant de signer!

Il est conseillé, avant de s'engager dans ce nouveau partenariat, de bien étudier le marché local et de visiter les différents points de ventes de la marque. Ne pas hésiter à s'y rendre ni à les questionner sur la solvabilité de la centrale, la qualité de leurs formations, de leur soutien à la vente, des relations humaines avec le dirigeant de la centrale, du respect de sa parole, des exclusivités régionales. Ensuite, faire un compte d'exploitation prévisionnel avec un comptable, ou même son banquier, pour évaluer le bien-fondé des objectifs à atteindre.

Il est aussi important d'envisager les conditions de sortie de ce partenariat. À ce propos, l'appui et les conseils d'un avocat permettront de finaliser le contrat. Devenir affilié c'est comme se marier : d'abord c'est le grand Amour, souvent ça peut durer, avec les aléas inévitables qui trouvent souvent des solutions satisfaisantes pour les deux parties, mais ça peut aussi « casser ». Alors là, il faut être préparé à sortir du réseau sans trop de casse. C'est pourquoi je conseille toujours d'étudier ce point avec qui de droit en espérant bien évidemment ne jamais en arriver là !

Attention aussi aux franchises importantes, aux droits d'entrée parfois prohibitifs : tout doit être très étudié. Isolé, vous serez seul en cas de difficultés financières. En effet, le franchisé bien que supporté par la centrale sur le plan de la communication, du marketing, de la formation, des approvisionnements, sera entièrement responsable pénalement et financièrement envers son personnel, ses fournisseurs, sa banque et bien entendu l'Etat. Le franchisé reste un entrepreneur indépendant, bien qu'étant en partenariat avec une centrale qui lui garantit un territoire, une gamme de matériels, souvent sans exclusivité, un marketing imposé, une façon de vendre, une décoration aux couleurs de la marque, des audits réguliers et d'éventuelles sanctions ou remontrances.

En conclusion

Malgré ces derniers points qui peuvent sembler négatifs, mais néanmoins réalistes, je conseille à l'indépendant que vous êtes de choisir le réseau qui vous correspondra le mieux, en fonction de votre personnalité et de vos besoins d'appartenir à un réseau national pour bénéficier de la force de frappe d'une grande enseigne nationale !

PISCINES
Magiline
PISCINES PAR PASSION

**SALON PISCINE GLOBAL
HALL 5 STAND C06**

Les bonnes raisons pour rejoindre
un réseau en forte expansion

PISCINES MAGILINE C'EST...

Technologie intégrée

Une solution technologique complète et parfaitement intégrée pour simplifier la vente et l'installation des piscines.

Innovations brevetées

Des innovations brevetées développées en interne pour mieux se différencier (domotique, filtration, structure...)

Rentabilité économique

Un modèle économique rentable et pérenne pour nos partenaires distributeurs et aucun droits d'entrée ni de royalties pour intégrer le réseau.

Contacts qualifiés

Un engagement de fournir de nombreux contacts qualifiés et d'assurer un vrai soutien commercial.

Publicité : TV, presse, internet

Des budgets publicitaires en forte hausse (campagne TV depuis 3 ans et +30% en 2016) pour être visible auprès des acheteurs potentiels.

Et si on partait avec Magiline...

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

NOUS VOUS ATTENDONS TOUS À LYON

À quelques jours du salon Piscine Global, organisé à Lyon du 15 au 18 novembre prochains par GL EVENTS, la Directrice du salon Noémi PETIT nous parle de cette nouvelle édition.



Noémi PETIT

Noémi, Piscine Global 2016 sera-t-il un « grand cru » ?

Plusieurs facteurs positifs accompagnent l'édition 2016. D'une part, l'année 2015 s'est terminée sur des chiffres favorables pour le marché de la piscine et du spa et la saison 2016 a été semble-t-il plutôt positive. D'autre part, la satisfaction de l'édition 2014 a porté ses fruits et les exposants ont la garantie avec leur participation de répondre à des points majeurs de leur stratégie : lancement de produit, export, 'incentive' équipe, événement adhérents, formation produit. L'année 2016 promet à nouveau un grand rassemblement avec près de 600 exposants, 17 000 visiteurs attendus et le lancement d'au moins 80 nouveaux produits sur l'espace Piscine Innovations.

Sans doute avez-vous concocté quelques nouveautés ?

Oui, comme à chaque édition, nous essayons d'apporter de nouvelles animations, de nouveaux services, en fonction du retour des exposants des éditions précédentes.

C'est ainsi qu'en 2016 nous allons lancer par exemple le Café des Pisciniers, sur l'espace Showroom Academy. Il s'agit d'un lieu d'échanges pour les pisciniers souhaitant assister à des ateliers ou conférences pour améliorer l'aménagement de leur point de vente. Ou encore la Journée dédiée aux établissements de tourisme et de loisirs et la Journée des prescripteurs.

Ces journées émanent de demandes de la part des visiteurs ?

Nous cherchons toujours à être au plus près du marché.

Les établissements de tourisme et loisirs ainsi que les prescripteurs ont des problématiques bien précises sur lesquelles ils cherchent à être accompagnés. Nous avons donc créé ces journées pour les mettre en relation avec les experts qui auront réponse à leurs problématiques.

La première Journée, destinée aux établissements de tourisme et de loisirs, consistera en une visite du Centre de remise en forme aquatique et Spa Calicéo, à Sainte-Foy-Lès-Lyon, des conférences sur des thèmes ciblés, des démonstrations de produits de fitness / remise en forme sur le festival Aquafitness,... Les Journées des prescripteurs quant à elles seront dédiées aux architectes, designers et entreprises du paysage, avec de multiples conférences ainsi qu'une visite du quartier de Confluence.



L'équipe du salon au grand complet

Le salon fera une place de choix aux innovations, en quoi est-ce primordial pour vous de promouvoir l'innovation au sein du salon ?

Un marché qui n'innove pas est un marché qui meurt. Fort heureusement, la filière de la piscine et du spa est créative et novatrice ! Les industriels de la piscine à eux-seuls investissent près de 2% de leur chiffre d'affaires dans la recherche et le développement. Les spas, eux, progressent également dans leur design avec un enrichissement de leurs équipements de manière permanente.

Dans ce contexte, Piscine Global se doit de mettre en avant les nouveautés qui vont faire les piscines de demain. Les nouveaux produits auront la part belle sur l'espace Piscine Innovations à l'entrée du salon, mais seront également valorisés sur les outils de communication et sur le site internet.



Les professionnels sont friands des innovations et apprécient de découvrir les lancements avec un parcours spécialement dédié sur les stands. Le salon Piscine Global est un véritable tremplin pour beaucoup d'innovations et de nouveaux produits ! La soirée de remise des trophées Piscine Innovations, le 15 novembre, viendra couronner le dispositif pour faire vivre les nouveautés entre 2 éditions.

Parlez-nous des autres animations du salon ?

Plusieurs animations sont devenues récurrentes et ont été mises en place dans le but d'apporter une réponse à chaque type de visiteurs : le piscinier, qui rencontrera les constructeurs, installateurs et distributeurs, se rendra sur l'espace Piscine Water Test, pour voir les essais des fabricants et distributeurs en matériels de piscine (Endless Pools, Procopi et Zodiac cette année). La « Showroom Academy », elle, recevra la visite des constructeurs, installateurs et distributeurs, désireux d'aménager

au mieux leurs espaces de vente et showrooms, avec à la clé, le concours du plus beau showroom. Les Paysagistes, seront fortement attirés par le secteur Living Pool, tandis que les Architectes seront plutôt intéressés par le concours Pool Vision, sélection des plus belles piscines du monde suivant différentes catégories. Les acteurs du marché des piscines publiques pourront assister aux « Journées des collectivités » qui présenteront un cycle de conférences et tables rondes. Les Speed Meetings seront reconduits cette année, favorisant les nouveaux contacts et opportunités d'affaires. Les parcours de visite ciblés viendront aiguiller les professionnels qui souhaitent optimiser leur visite.

Pourquoi ce salon est-il incontournable pour la profession ?

Je pense que cela est dû à plusieurs

raisons. La principale est que nous, organisateurs, sommes soutenus, encore une fois, par les fédérations, à commencer par la FFP. Mais aussi par toutes les autres fédérations présentes ; par la presse, au travers de nombreux partenariats, à commencer par Spécial PROS et EuroSpaPoolnews. Cela nous aide à être amplement visibles, médiatiquement parlant et auprès des exposants. Avec près de 600 exposants cette année, nous prétendons répondre de façon exhaustive aux besoins des visiteurs, selon leur culture et leur marché spécifique.



visitorpiscine@gl-events.com / exhibitorpiscine@gl-events.com / www.piscine-expo.com

limpido xc-zi

Le traitement de la piscine intégré à votre salon.

Avec le Limpido XC-ZI, **agrandissez** votre installation et gérez le traitement de votre piscine confortablement installé **dans votre salon**.

Vous sélectionnez le mode de traitement (permanent, en fonction de la température, etc.) et pouvez vérifier le bon fonctionnement de votre appareil **sans vous rendre** dans le local technique.

Le nouveau Limpido XC permet un **traitement de l'eau intelligent** en ajustant la production de chlore en fonction de la température de l'eau et de la position de la couverture de piscine. Idéal pour **votre confort** !

PCFR

PoolCop repousse les limites pour valoriser le service

Afin de simplifier la gestion des tâches du piscinier face à des exigences de plus en plus pointues en termes de résultats et d'organisation, **PoolCop**, et son application serveur **PoolCopilot**, proposent de nouvelles fonctionnalités.

détaillée des traitements nécessaires pour rééquilibrer l'eau de la piscine. Cette prescription s'accompagne d'instructions de dosage précis. L'analyse est ensuite enregistrée sur l'application **PoolCopilot** pour

le calendrier de l'application.

Enfin, **la Navigation Live**, basée sur une **localisation GPS** et une géolocalisation des piscines du parc en gestion, permet au piscinier de ne plus perdre de temps lors de ses interventions.



Ces nouveaux outils ouvrent ainsi de nouvelles perspectives de développement d'entreprise, en intégrant la notion de « service sur mesure ».

L'Analyse d'Eau intégrée (en collaboration avec le Dr Xavier DAROK de SCP et ACTI Chemicals) permet au professionnel d'obtenir une liste

d'éventuels besoins ultérieurs. **Le Carnet Sanitaire Piscine intégré** a été créé pour répondre aux besoins spécifiques des piscines publiques. Il permet d'enregistrer automatiquement des données supplémentaires à des heures choisies de la journée, que le piscinier pourra retrouver à tout moment dans

Grâce à la navigation active Waze, il a accès aux trajets à effectuer en un clic depuis la version mobile de l'application.

Ces fonctionnalités puissantes rendent la gestion des piscines plus simple et ajoutent de la valeur au service client proposé par le piscinier.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr

PISCINE PLAGÉ

Voile Plage de Piscine Plage®

Après Easy balméo et Easy nage, Piscine Plage® - créé en 2010 et déjà détenteur de 2 trophées de l'innovation - innove encore avec cette voile particulièrement astucieuse et design. **Proposée en exclusivité, Voile Plage est une voile d'ombrage amovible. Ses particularités : elle est à la fois très simple d'installation et d'utilisation.**



Elle se monte et se démonte en quelques minutes puisque 2 mâts seulement suffisent pour supporter la voile. Les cintres placés en haut des mâts sont assurés par une goupille. Il ne reste alors plus qu'à tendre la voile grâce aux taquets coinçeurs. Pour finir on peut orienter la voile à l'aide des bouts de cintres qu'on arrime aux taquets de mâts. Disponible en 8 coloris, l'ensemble est à la fois esthétique, moderne et design. Elle crée une atmosphère unique, permet une utilisation prolongée du bassin sur la plage immergée ou ses alentours même en cas de forte chaleur et protège des ultraviolets.

contact@decopiscineplage.com
www.decopiscineplage.com

Automatic swimming pool covers

NEW Premium Clean Profile

VISITEZ NOTRE STAND À LYON stand 5C35

T&A

Klaus Michael Kuersteiner 9
2440 GEEI - Belgium
T: 0032 (0)14723 74 95
E: info@tand-a.be
www.t-and-a.be

Aquasol
AQUASOL
SAFETY COVER

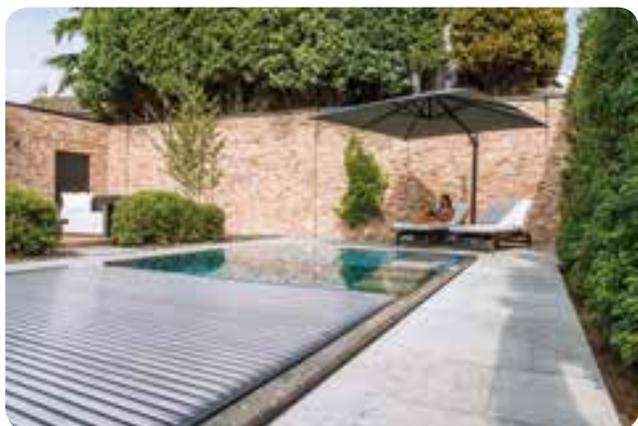
Aquapool
AQUAPOL
POOL COVER

T&A

Automatisation plus poussée

T&A investit dans l'avenir, avec de **nouveaux produits et une plus grande automatisation du processus de production.**

En 2015, le fabricant présentait déjà sa nouvelle lame « **Premium Clean Profile** », un profilé en polycarbonate, résistant aux chocs, comportant plusieurs avantages, aussi bien pour le client final que pour le revendeur.



Ce nouveau profilé de 67 x 16,5 mm, avec 4 chambres, permet la réduction de la formation des algues par le blocage des UV sur la chambre de liaison entre deux lames. À la technologie de tri-extrusion employée pour la fabrication des lames, vient s'ajouter l'application d'une couche de résistance aux UV. Ces lames bénéficient d'un coefficient d'isolation thermique supérieure, $U = 3,80 \text{ W/m}^2/\text{K}$, permettant d'optimiser la conservation de la chaleur de l'eau de la piscine emmagasinée durant la journée.

En outre, elles assurent 25 % de flottabilité en plus, pour une sécurité de la couverture renforcée, aussi bien pour de nouvelles couvertures que pour des tabliers de remplacement, hors-sol ou intégrés. L'assemblage du tablier se fait facilement, par clipsage ou par coulissement.

L'entretien des lames est lui aussi simplifié, grâce à la mise en place de bouchons astucieux à évidements.



T&A a par ailleurs installé cette année **deux nouvelles lignes de fabrication entièrement automatisées, augmentant ainsi ses capacités et diminuant ses délais de production.** Equipées de machines à soudure à ultrason, ces nouveaux outils de production garantissent une haute qualité de finition, ainsi que des délais fiables.

Le fabricant vous invite à venir découvrir ces nouveaux équipements, durant les **journées de formation annuelles organisées en janvier-février prochain.**

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

RIIOT LABS

Découvrez **blue**
L'analyseur de piscine intelligent

UNE INNOVATION
DE RIIOT LABS



Blue vous aide
à prendre soin
de votre piscine
24h/24, même
quand vous
n'êtes pas chez
vous



riiotlabs.com

AUSSI SUR   

DOM COMPOSIT Nouvel escalier sous liner toute largeur

New ★ Stand 4H104

Pour Dom Composit, entreprise leader dans la fabrication d'escaliers thermoformés acryliques, 2016 fut une année de nombreuses nouveautés. Dernière en date, qui sera présentée sur Piscine Global, l'**escalier sous liner de toute largeur breveté, offrant une marche de 60 cm de profondeur (version PLAGE), ou une 2^e marche de 60 cm de profondeur (version DÉTENTE)**. Un modèle d'une largeur de 2 à 6 m est possible sur-mesure, avec 3 marches, pour une hauteur de 90 cm, ou 4 marches, pour 120 cm de hauteur totale.



L'escalier sous liner est en effet un concept qui rencontre un franc succès. Il fournit une solution intéressante au constructeur de piscine, car le procédé industriel de thermoformage* permet d'obtenir des cotes précises pour ces escaliers. Cela évite les erreurs de cotes sur chantier à la pose du liner. Ses autres avantages sont la rapidité de mise en place et la compatibilité avec tout revêtement (mosaïque, liner,

membrane armée).

L'implantation industrielle de l'entreprise est constituée d'une unité de production de 8 000 m², entièrement robotisée pour le thermoformage.

* Technique moderne permettant de réaliser des formes à partir d'un matériau en le chauffant pour le ramollir.

info@domcomposit.com / www.domcomposit.com

SOFATEC Couverture automatique hors-sol

Sofatec propose "**Solipro**", une **couverture de sécurité automatique hors-sol à installer sur piscines existantes ou à construire, pour des bassins jusqu'à 4,50 x 9 m**. Son enrouleur est débrayable manuellement (en



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

sofatec@orange.fr / www.sofatec.fr

Sofatec
FABRICANT DE COUVERTURES AUTOMATIQUES DE PISCINES

ZA De la Vallée Montagne
72330 CERANS-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

Embout réglable

Embout fixe

EXCLUSIVITÉ SOFATEC

Lame renforcée : 5 alvéoles indépendantes

New ★ Stand 5A69

RIIOT

blue by RiioT disponible en 1^{re} mondiale à Piscine Global !

Dans le Spécial PROS n°19 nous vous présentons la société RiioT Labs et son produit 'blue by RiioT', l'**objet connecté flottant dédié à l'analyse de l'eau de piscine**. Autonome et discret sur l'eau, il analyse en continu la qualité de l'eau : température, pH, propreté via le Redox, taux de salinité, tout en intégrant les prévisions météorologiques et l'environnement. Grâce à sa connectivité (Sigfox et Bluetooth) et sa batterie longue durée, il transmet aux applications pour smartphone (iOS et Android) les mesures prélevées.



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 d'obtenir une eau parfaite ! 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.

Pour plus d'informations ou pour repartir avec votre 'blue by RiioT', visitez le stand 5A69 (Hall 5), lors du prochain salon Piscine Global, du 15 au 18 novembre ! En effet, à l'occasion de leur première participation au salon lyonnais, le produit phare de la société y sera disponible pour les professionnels de la piscine.

info@riiotlabs.com / www.riiotlabs.com

New ★ Stand 4C66

hth

hth met en valeur ses produits



À découvrir cette année sur le stand hth du salon Piscine Global : **le nouveau design des produits de la gamme hth Traitement de l'eau et les nouveautés piscine et spa pour la prochaine saison.**

Le nouveau packaging est le fruit d'une étude réalisée auprès des consommateurs et revendeurs et a

été élaboré en collaboration avec des agences de design. Cette présentation sera faite officiellement à Lyon, le **mardi 15 novembre à 15h30**. Rendez-vous est pris !

Marketing-Water-Europe@lonza.com
www.hthpool.eu



toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

NOUVEAU

LA PLV SOL



Pratique et attractive !

Disponible chez votre distributeur

Rejoignez-nous au salon H 5 stand B56



toucan-fr.com

ONESHOT 3D

ONESHOT 3D 2.0 : nouvelle version pour la nouvelle saison !

Dans le n° 18 de Spécial PROS, nous avons pris des nouvelles de l'équipe POINTCUBE LTD qui nous avait annoncé une nouvelle version du logiciel pour cette rentrée 2016-2017 : chose dite, chose faite !

La nouvelle génération **ONESHOT 3D 2.0** a fait sa rentrée pour le plus grand plaisir des utilisateurs.

Vous découvrirez dans celle-ci :

- Une nouvelle bibliothèque **d'AMÉNAGEMENT** entièrement revue, avec du mobilier moderne (bar, chaises hautes, canapés, pouf...), des accessoires divers et variés (statues de décoration, bouées, BBQ, parasol, trampoline...) et une partie éclairage (spot au sol, bornes, lampadaires, objets de décoration lumineux), pour rendre encore plus beau le montage 3D présenté à vos clients.

Vous pourrez basculer en un seul clic entre le mode « nuit » et le mode « jour » : effet garanti !

- Une nouvelle bibliothèque **PAYSAGE** propose de nombreuses fleurs en pot, fleurs en terre, plantes, arbres et arbustes. Le passage du vent dans les feuilles animera vos rendus pour plus de réalisme. Vous pourrez développer la partie paysage pour présenter un projet complet piscine et jardin par exemple.

- La bibliothèque **CONSTRUCTION** avec les murs, murets, cloisons, local, dallages...

- De nombreuses nouvelles matières (peinture, acier, métal,



cuir, tissu, pierre, différents gazon ...) à disposition pour personnaliser le projet du client en fonction de ses goûts et de ses envies.

- Le module **DESIGNER DE SURFACE** permet de créer ses propres surfaces au sol (forme, matière, dimension) que ce soit des terrasses, chemins, allées, motifs au sol...

Et d'autres nouveautés sont à venir !

Une étape de plus a été franchie pour permettre plus de liberté dans l'utilisation de ONESHOT 3D.

Que ce soit dans le domaine de la piscine, du paysage ou encore de la décoration, vous pourrez créer du sur mesure, pour que votre client se sente vraiment unique.

La technologie 3D offre une multitude de possibilités, quasiment sans limite, que l'équipe de ONESHOT 3D apporte petit à petit à ses utilisateurs, tout en conservant la simplicité d'utilisation du logiciel.

info@pointcube.com / www.pointcube.fr

Le chauffage solaire de l'eau des piscines en circuit direct

Goûtez au plaisir d'une piscine à bonne température grâce au chauffage solaire „SOLABSORB“ ! Pour un investissement raisonnable, vous avez une source d'énergie inépuisable et gratuite. Une technique novatrice. Votre coopération écologique.

Hall 4
Stand H 33

Nouvelle generation
nouveau design

OKU® Obermaier GmbH
Dieselweg 14
D-82538 Geretsried
Telefon: 0 81 71/93 52-0
Telefax: 0 81 71/90 92 95
info@okuonline.com

plastic and pool products
oku®
Obermaier GmbH

New ★ Stand 4074

WOOD

Des pieds d'enrouleur qui osent se montrer !

Après quelques semaines de recherche sur la façon d'améliorer l'esthétique de ses enrouleurs de couvertures hors-sol, l'entreprise WOOD en est venue à la conclusion que... des pieds d'enrouleur, quelle qu'en soit la forme, resteraient... des pieds d'enrouleur, donc relativement peu décoratifs. **L'idée ingénieuse** : habiller les pieds en créant un objet esthétique, et qui plus est, fonctionnel !



Elle lance donc **WOOPY**, une solution très astucieuse, habillant l'enrouleur de couverture en pot de fleur rectangulaire ou mi-rond, très élégant au bord de la piscine. Comme le cache-pot en son temps, le cache-pied d'enrouleur est né ! Dans la même veine, WOOPY sera rapidement suivi de **SPOTY, une boule lumineuse à LED**, jouant double rôle également au bord du bassin.

L'année 2017 sera par ailleurs pour le fabricant celle d'un enrichissement de son offre de bâches à barres, bâches ou filets d'hivernage, bâches à bulles avec enrouleurs, et, de sa gamme de pompes à chaleur.

info@wood.fr / www.wood.fr

Un traitement en toute tranquillité

Un équipement qui automatise le traitement de l'eau de piscine par photocolorimétrie... géré depuis votre smartphone !



Une goutte de l'eau de piscine est analysée par colorimétrie, le dosage est ajusté en fonction.



Pas de sonde, pas d'étalonnage !

Une solution simple et fiable

Une eau de qualité 24/24, 7/7

Programmation et ajustement des dosages selon les caractéristiques du bassin

Gestion sur smartphone



PRIZMA

Retrouvons-nous sur les salons SETT et Piscine global



8, 9, 10
Novembre
2016
Montpellier
Hall A2



Du 15 au 18
Novembre
2016
Lyon
Stand 4E102



Ocedis MelFrance

Nos conseillers commerciaux à votre écoute !
info@ocedis.com - 04 74 08 50 50

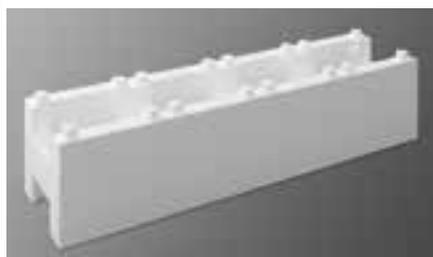


LE PLAISIR & LA MAITRISE DE L'EAU



AQUABLOCK

- Bloc amélioré en poids et résistance
- Idéal pour construire des piscines, fournit une double isolation thermique
- Facilité et rapidité de montage
- Réduction des coûts de construction
- Finition des parois de qualité
- Possibilité de revêtement ultérieur avec carrelage, liner ou membrane armée



laineblock@laineblock.com
www.laineblock.com

CCEI

Meteor : la piscine en mode automatique

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

Avec la nouvelle génération de Meteor, CCEI propose une solution permettant de gérer de nombreuses fonctionnalités de la piscine avec un seul coffret ; le tout avec son appareil, ou plus simplement avec son téléphone portable.



Économiser de l'énergie et protéger les appareils :

Le nouveau Meteor permet de protéger et gérer la pompe de filtration de la piscine (en fonction de la température de l'eau). Il gère également le niveau d'eau du bassin, l'alimentation des éclairages dans la piscine ou encore le chauffage et le robot nettoyeur. L'utilisateur peut programmer les plages de fonctionnement de tous ses appareils. Cela permet notamment de réduire la facture d'électricité et d'allonger la durée de vie des équipements.

Pilotage à distance de la piscine :

Le nouvel appareil est compatible avec une application smartphone Bluetooth. Ainsi, l'appareil peut être géré intuitivement depuis n'importe quelle pièce de la maison. L'application offre les mêmes fonctionnalités de contrôle que le Meteor. Il peut également être piloté par un boîtier déporté installé directement sur la terrasse ou dans le pool house.

Le contrôle des projecteurs à distance :

Le nouveau Meteor est équipé du système de pilotage des éclairages couleurs BRiO RC+. Celui-ci permet à l'utilisateur de choisir la couleur d'éclairage des projecteurs dans son bassin parmi 11 couleurs ou 8 animations. Le contrôle des éclairages est également disponible dans l'application smartphone. Avec cette nouvelle génération de Meteor, CCEI offre un contrôle intuitif et complet des différents équipements de la piscine.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

SCP

Nouveau spa Beachcomber aux reflets métalliques

SCP présente le **spa Titanium 725**

Édition Spéciale Anniversaire, de Beachcomber !

Un spa frappant par le revêtement métallique Titanium de sa coque.

Il est prévu pour 6 personnes, dont une allongée et un siège de rafraîchissement. Le modèle de cette édition est équipé de 33 jets de massage, un réchauffeur 3 kW, un jet d'eau en arc romain, l'éclairage d'ambiance Everlite, l'éclairage croissant de lune, une pompe de circulation et un traitement UVC Clairtech, un système de musique Air Connect, le RFM pour les pieds (Reflex Foot Massage), un système de gestion éco énergétique et la finition spéciale acrylique métallique Titanium.

Il est livré avec un marchepied dont les marches sont éclairées avec LED guiding lite, un habillage de jupe Ebony (coloris gris) et une couverture de protection Steel.

L'équipement est garanti 2 ans, la surface acrylique 5 ans et l'étanchéité du spa est garantie à vie.

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



AVADY POOL

La mesure du chlore libre clairement affichée

AVADY POOL présente sa **nouvelle sonde Turboxy®**, modèle breveté, destinée à mesurer le taux de chlore libre présent dans l'eau de piscine. Fruit de plusieurs années de recherche et développement, la sonde produite par l'entreprise permet un affichage du taux de chlore libre en mg/l (ppm) de façon claire et abordable pour les propriétaires de piscines privées.



Turboxy®, reliée au ProPilot (configuration à distance possible), est ainsi connectée à internet sans aucune configuration requise lors de l'installation. Cet ensemble permet de connaître l'activité globale de l'eau de la piscine à partir d'un appareil connecté à internet : pH, chlore, température, débit, niveaux de produits pH et chlore. L'installation se fait directement sur les canalisations DN 50 mm ou DN 63 mm.

contact@avadypool.com
www.avadypool.com

ZODIAC

Les innovations Zodiac®

Pour Zodiac® l'essentiel, c'est d'innover continuellement pour toujours mieux répondre aux attentes de ses clients et du marché. C'est pourquoi pour cette nouvelle saison qui s'annonce, il présente 3 innovations !

- Une toute **nouvelle offre de pompes et de systèmes de filtration pour équiper le local technique**

- Une **nouvelle gamme de robots électriques** qui rendra la technologie Zodiac accessible à tous

- De **nouvelles pompes à chaleur**, avec technologie de pointe pour s'adapter aux marchés des collectivités et des piscines intérieures.



www.zodiac-poolcare.com



Les outils pro web Zodiac® évoluent !

Cette évolution découle à la fois de l'écoute attentive des besoins de ses clients

quotidiens, mais aussi de la volonté de se doter d'un nouvel outil Internet plus performant, afin de continuer à développer une offre de services toujours plus riche.

L'objectif est simple : faciliter l'accès aux Services en ligne de Zodiac® et proposer un nouvel espace de travail, encore plus riche, plus interactif, plus fonctionnel et plus personnalisé.

L'Espace Pro Zodiac® donne désormais accès à tous les services sur une seule et même plateforme : centre de documentation, formations en ligne et calendrier des ateliers techniques en salle, catalogue équipements et accessoires, programme de fidélité...

Mais le nouvel Espace Pro c'est aussi une refonte complète de l'outil de réalisation des bilans thermiques, des informations plus ciblées selon les besoins de chaque client et une gestion plus précise de chaque compte.

Il offre désormais une présentation plus claire et simplifiée des rubriques, pour accéder rapidement aux contenus selon les besoins de chacun depuis l'ordinateur, la tablette ou le mobile.

www.pro.zodiac-poolcare.com

PoolCop

La piscine sur pilote automatique



15-18 NOVEMBRE 2014
EUROPOOLYON - FRANCE
REJOIGNEZ-NOUS
STAND5B02
www.piscine-global.com





www.poolcop.com

Le marché est en évolution, la piscine aussi...

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

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 Aqarite 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.

info@ascomat.com / www.ascomat.com

New ★ Stand 4E40



La Sand Box

AQUANESS

Le vélo résistant et léger, idéal pour la piscine !

Conçus et assemblés par l'entreprise française **PM Industrie**, située en Alsace, les **vélos de piscine commercialisés sous la marque AquaNess sont fabriqués en aluminium de qualité marine**. Ce

choix de matériau permet à ces vélos, comme aux autres produits de la gamme, de répondre aux attentes des particuliers, des kinésithérapeutes comme des piscines collectives et publiques. **Ils permettent une utilisation intensive, présentent une constitution robuste, tout en étant suffisamment légers pour assurer une installation et une sortie aisées en bassin.**

Par exemple, les modèles **V1** et **V3** ne dépassent pas les 9 kg ! La gamme de vélos AquaNess

se compose de 4 modèles, avec 2 principes de résistance, et de nombreuses options proposées pour les guidons, les selles, les ventouses, ainsi que des réglages multiples sur le **nouveau V4** pour un pédalage en position ergonomique idéale.

Tous les appareils fabriqués par PM Industrie sont recouverts d'une peinture époxy bi-composante et déclinés en 9 coloris. En complément des vélos et tapis de marche, **AquaNess** présentera sur le salon de Lyon, **un vélo conçu spécialement pour les personnes en surpoids ainsi qu'un trampoline aquatique.**

A découvrir sur le stand 6G86, espace AQUALIE

aquaness.france@aquaness.fr / www.aquaness.fr

New ★ Stand 6G86





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

TOUCAN

Un nettoyage de la ligne d'eau encore plus facile !

Toucan renforce sa gamme Pool'Gom®, enrichie en 2014 avec la Pool'Gom XL®, la gomme magique grand format et multi-surfaces. **Easy Pool'Gom®, nouvelle gomme conçue pour faciliter le nettoyage de la ligne d'eau des piscines et des spas,** sera présentée à Lyon, lors du salon Piscine Global.

Fruit des études d'ergonomistes et de professionnels spécialisés, cette innovation a pour objectif de répondre aux exigences des utilisateurs en matière de nettoyage.

Par ailleurs, Toucan exosera sur son stand sa **nouvelle PLV sol**, qui a rencontré un vif succès cette année chez les pisciniers. Ce nouveau présentoir pratique et esthétique leur permet de mettre en valeur l'agencement des produits Toucan dans leur point de vente, afin de développer le trafic en magasin.

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

New ★ Stand 5B56



New ★ Stand 4H114

SCP Pompe à chaleur Garden PAC InverTech

SCP présente la Garden PAC « InverTech », annoncée comme la pompe à chaleur la plus silencieuse du marché. Son fonctionnement à bas régime lui permet d'être 10 fois plus silencieuse. Cette **nouvelle pompe à chaleur est alimentée par la technologie Full-Inverter™, technologie unique 100 % Inverter.**



Le réglage précis de son compresseur et de la vitesse de son ventilateur permet d'atteindre une température de l'eau continue de manière intelligente, optimale et efficace. Basé sur une solution innovante de « mécanisme double », deux rotors fonctionnent à l'unisson pour équilibrer le couple moteur et éviter toute secousse. Il en résulte une très grande efficacité, très peu de vibrations et un fonctionnement silencieux.

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

New ★ Stand 6B101

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.

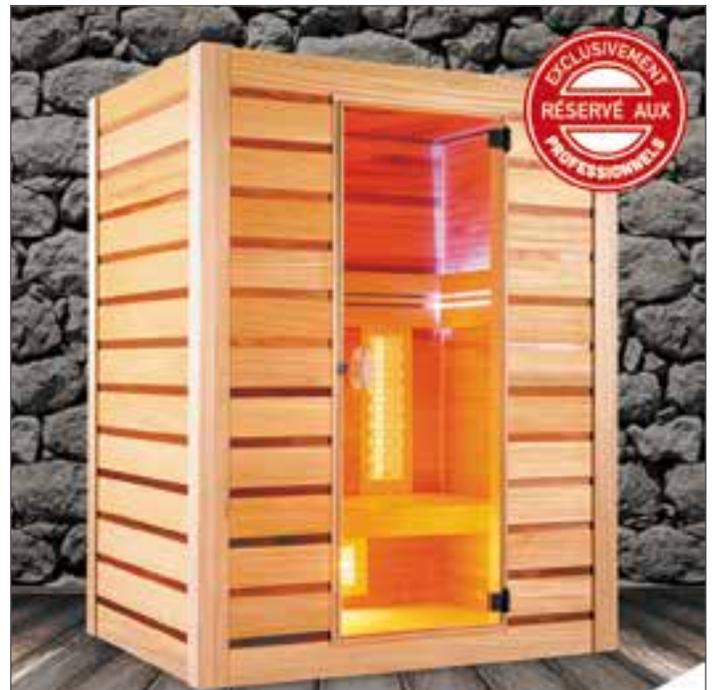


Une ceinture est reliée avec une corde non-élastique à l'appareil en acier ou en résine (Pool Athlete), de construction ergonomique et résistante.

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



HOLL'S
COMFORT DESIGN SAUNAS

SAUNA 100% QUARTZ

- Gamme déclinée en 3 dimensions de 2 à 4 places
- Émetteurs Infrarouges 100% Quartz pour une intense relaxation
- Cabine infrarouge toutes options Chromothérapie, Sol chauffant, ...
- Qualité de bois supérieure : Boiserie garantie 10 ans

Également une offre complète de poêles d'exception



HARVIA



Retrouvez-nous
Stands SA18 & 4H39

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

ALUKOV FRANCE Nouvelle antenne en France

New ★ Stand 4F82



Depuis plus de 21 ans ALUKOV conçoit et fabrique des abris de piscines et de spas. La société est rapidement devenue un des leaders sur le marché européen. C'est dans cette optique qu'ils ont décidé d'ouvrir une antenne en France, sous le nom **ALUKOV France**. Aujourd'hui, leur souhait est d'étendre la distribution et la vente des produits ALUKOV, en France, par le biais de concessionnaires et de revendeurs sélectionnés. De nombreux secteurs sont disponibles. Tous leurs conseillers de vente seront sur le stand 4F82 à Lyon pour présenter la gamme complète des produits dont de nombreuses nouveautés. Si vous le souhaitez, vous pouvez dès à présent prendre rendez-vous, durant le salon, avec l'un de leurs conseillers clientèle.

info@alukovfrance.fr / www.alukovfrance.fr

OCEDIS

Easy MEL : le traitement au sel facile

Ocedis présente plusieurs produits et équipements dont, pour le traitement de l'eau, l'**OVYTWIN 500 tout-en-un**, le désinfectant enrichi à l'oxygène actif pour faciliter l'entretien de la piscine.

À découvrir également, une évolution dans les réglementations : la **PRIZMA connectée**, un dispositif de traitement de l'eau par colorimétrie, connecté à internet, donnant la possibilité de gérer les paramètres de la piscine sur smartphone.

Easy MEL est l'une des nouveautés phares sur le stand, proposant 3 formules de traitement par électrolyse, selon le volume d'eau à traiter et les fonctions supplémentaires choisies. Il s'agit d'un électrolyseur au sel avec sonde de température intégrée à sa cellule transparente, détecteur de débit intégré et produisant du chlore selon la température et la position de la couverture (production réduite en cas de couverture fermée).

Avec **Easy MEL+**, la production de chlore est ajustée également en fonction du pouvoir oxydant de l'eau, intégrant un contrôle Redox. **Encore plus complète, la version Easy MEL PRO ajoute à ces fonctions un ajustement du pH, avec Ovy pH.**



D'autres nouveautés sont aussi dévoilées, telles que la **gamme d'accessoires OPool**, ou encore la **lampe LED extra plate pour piscine, avec traversée de paroi**.

Le Groupe Ocedis profite du salon de Lyon pour présenter ses sites internet et leurs fonctionnalités, sur des tablettes mises à disposition des visiteurs.

Les visiteurs peuvent également rencontrer les technico-commerciaux, afin d'échanger sur leurs projets autour d'un buffet.



info@ocedis.com / www.ocedis.com

pour les professionnels depuis plus de 20 ans

MASTIC-COLLE PROFLEX

N°1 depuis 1995 en qualité et services

20 ANS

MULTI-UTILISATION EN MILIEU HUMIDE ET SEC

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

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

Blanc
Gris
Noir
Transparent
Sable
Bleu

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

PROFLEX Hybride 6^e génération

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

AFG Europe SAS
10, parc du Millénaire - 3025, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER
TEL +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - afg2europe@gmail.com



La sécurité et la tranquillité !

SYSTÈME D'AIDE À LA SURVEILLANCE EN CAS DE RISQUE D'IMMERSION ET DE NOYADE



No Stress, simple et efficace



No Stress est un ensemble d'objets connectés, simple d'utilisation, conçu pour améliorer la prévention des risques d'immersion et donc de noyade



ALERTE IMMERSION



ALERTE ÉLOIGNEMENT



ALERTE OUVERTURE



ALERTE BATTERIE



ALERTE ULTRAVIOLETS



Découvrez tous ses avantages sur le site :

www.piscine-nostress.fr



New ★

Stand
4E66

FLUIDRA

Electrolyseurs nouvelle génération



Sel blue EVO



Sel blue

Sans tout dévoiler avant le salon de Lyon, FLUIDRA annonce quelques nouveautés qui seront exposées aux côtés de ses produits phares.

Deux appareils d'électrolyse viennent compléter la gamme d'instruments de régulation proposée par AstralPool, afin d'apporter une alternative aux professionnels et utilisateurs en termes de facilité d'installation et d'utilisation. **SEL BLUE et SEL BLUE EVO** sont des gammes d'électrolyseurs nouvelle génération, conçues et développées en France par l'unité de fabrication FLUIDRA Industry. Les appareils SEL BLUE EVO se destinent exclusivement aux pisciniers installateurs.

marketing@fluidra.fr / www.astralpool.com

New ★

Stand
5F18

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.



SILEN S2

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 bleue-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

SeaMAID
LED Lighting Solutions

www.seamaid-lighting.com

SYSTÈMES D'ÉCLAIRAGE LED POUR PISCINES & JARDINS

10
ans
Lighting Solutions

O-VIVA

Tout un programme !

O-ViVa, fournisseur de solutions innovantes pour les piscines à débordement, termine une année 2016, avec le plein de nouveautés !

L'entreprise a connu dernièrement un changement d'organisation, avec la **création d'un poste de technico-commercial pour le Grand-Ouest**.

Ce changement fait écho à son souhait d'une présence accrue sur le terrain, présence renforcée par l'aide à la pose de ses produits et le SAV. En parallèle, les produits existants ont été optimisés et de nouveaux produits développés, tels que des lames de tablier et systèmes de sécurité associés.

2016 a vu également le **lancement de la marque O-Topp**, pour sa gamme de volets de piscine ! Tandis que, côté communication, tous les outils numériques et print ont subi une cure de rajeunissement (site internet, pages Facebook et Google+, newsletters mensuelles,...)

On peut dire que les équipes d'O-Viva n'ont pas chômé cette année et elles intensifieront encore le rythme en 2017 !



Un petit coin de paradis pour cette piscine équipée d'un bloc O-Viva.

Avec des arbitrages budgétaires orientés produits/services/clients, l'entreprise aubagnaise lancera cet hiver son « O-Viva Tour », justifiant son absence en tant qu'exposant au salon international de la Piscine. L'ambition de ce programme est d'aller à la rencontre des clients et prospects et de proposer, sur une journée, pour une dizaine de professionnels, une découverte technique et commerciale des produits, d'échanger sur les bonnes pratiques et de réfléchir, ensemble, aux produits et services de demain. Le format de cette journée, adapté à l'animation de réseau, sera également proposé aux têtes de réseaux qui en font la demande.



O-ViVa souhaite à tous les opérateurs présents au salon Piscine Global 2016 d'excellentes affaires et reste à leur disposition pour les rencontrer à Lyon, sur rendez-vous, car elle y sera bien présente... mais en qualité de visiteur pour cette édition.

contact@oviva.fr / www.oviva.fr

Happy) Bike

EXCLUSIVEMENT
RÉSERVÉ AUX
PROFESSIONNELS

Waterflex
Water Fitness Expert

**PRIX
IMBATTABLE !**

- Vélo aquatique à résistance hydraulique
- 4 Points de réglages en hauteur
- Roues easy-roll silicone anti-rayures
- Pédales AquaSpeed à sangles fixes
- Patins de stabilité en silicone
- Inox de qualité marine AISI 316L

DISPONIBLE EN 3 COLORIS

ORANGE

COBALT

FUCHSIA

Piscine GLOBAL

Retrouvez-nous
Stands 5A1B & 4H39

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

New ★ Stand 4H121

REXAIR Gamme RPAC

De 6 kW à 26 kW, ces PAC présentent deux nouveautés.

Tout d'abord l'intégration d'un régulateur particulièrement novateur. Véritable ordinateur de bord, intuitif et convivial, il permet le contrôle instantané de tous les paramètres, ainsi que l'optimisation des performances de la PAC.



Ensuite, une nouvelle carrosserie pour la version 9 kW, très contemporaine, alliant des couleurs actuelles et l'inox.

A signaler enfin, une conception très astucieuse, unique sur le marché, puisque la structure de la PAC comporte 4 pieds autorisant une sur-élévation idéale pour l'évacuation des condensats. Très silencieuse, elle sait aussi se faire discrète et s'intègre parfaitement à son environnement.

rexair.france@rexair.fr / www.rexair.fr

New ★ Stand 5A18 et 4H39

POOLSTAR

L'ère de l'aquabike sans piscine a commencé

Ce petit bassin autoportant hors sol intègre un système de filtration, de chauffage de l'eau, ainsi qu'un aquabike. Ce nouveau concept développé par POOLSTAR est une solution complète pour tout projet d'hydrothérapie et de remise en forme aquatique.

Le bassin, bénéficie de la rigidité d'une structure modulaire faite de panneaux latéraux en mousse isolante et est démontable.

Il est pourvu d'une agréable banquette, d'un escalier externe pour en sécuriser l'accès, et d'un couvercle isolant pour préserver la chaleur de l'eau. Le FITPOOL

peut être positionné dans des locaux existants, sans travaux spécifiques, grâce à sa légèreté et sa facilité d'installation. Il offre ainsi un espace de travail supplémentaire dans un club de sport, une piscine collective ou un cabinet de rééducation, permettant également d'offrir des séances d'aquabike sans avoir de bassin « en dur ».

Ce bassin original sera présenté en première mondiale lors du salon Piscine Global sur le stand 4H39 de POOLSTAR.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr



PISCINES DUGAIN
piscines d'excellence

03 25 74 18 06
recrutement@piscinesdugain.com
www.piscinesdugain.com

STRUCTURE AUTORADISSANTE
GARANTIE 20 ANS
100% BETON PLEIN
CONCEPT BREVETE
FABRICATION FRANÇAISE

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

- Système de construction rapide
- Accompagnement technique & commercial

15-18 NOV. 2016 - EUREXPO LYON
STAND GD58

New ★ Stand 4A98

AELLO Solutions innovantes

Cette jeune société aello créée en décembre 2015, participe pour la 1^{re} fois au salon de Lyon avec la volonté d'offrir à la fois des produits personnalisés, donc protégés en distribution, et des produits à forte notoriété.



Pompe e.swim®



Pompe KSX PRO®

C'est l'occasion pour les visiteurs de retrouver des interlocuteurs connus et de partager avec eux sous la nouvelle bannière aello.

Elle présentera la **pompe e.swim** (soumise aux trophées de l'innovation) et la **nouvelle pompe Kripsol KSX PRO**, deux produits en exclusivité chez aello ainsi qu'un traitement d'eau révolutionnaire en rupture avec l'existant.

Ce sera aussi l'occasion de découvrir :

- une gamme de coffrets spécialement étudiée pour les pros (notamment certains modèles spécifiques).
- une gamme de robots électriques.
- une offre complète en membrane 150/100°.

et d'autres surprises programmées pour le catalogue 2017 à découvrir sur leur stand.

info@aello-piscine.fr / www.aello-piscine.fr

New ★ Stand 6B101

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



EXCLUSIVEMENT RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS

Jetline PREMIUM ANTIGEL

LA POMPE À CHALEUR POUR LES PROS

- Pompe à chaleur premium réservée aux pros
- Disponible en 10 versions pour bassin jusqu' à 180 m³
- Monophasée & triphasée
- 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

Piscine GLOBAL Retrouvez-nous Stands 5A18 & 4H39

New ★ Stand 4B114

ABRIBLUE SELFEEX verrouille et déverrouille automatiquement le tablier du volet

Demandé depuis des années par les clients, très critiques des systèmes de sécurité classiques, jugés inadaptés et peu pratiques à l'utilisation, Abridblue vient de développer Selfeex un système exclusif breveté de fixation de sécurité mécanique et automatique qui permet le verrouillage et le déverrouillage automatique du tablier du volet.



L'utilisateur n'a plus à intervenir manuellement. Pour actionner son mécanisme, le dispositif utilise la force développée par le moteur de la mécanique d'entraînement du volet. En fermeture, le tablier vient en butée, le blo-

queur, qui s'est logé dans le système d'attache, fixé à la paroi, pivote de manière à ne plus ressortir du système d'attache.

Le tablier recule automatiquement et se met en tension : le volet est sécurisé. A l'ouverture, le volet commence à avancer (sens fermeture), le bloqueur est de nouveau en appui et pivote, il n'empêche plus la sortie du tablier qui est reparti dans le sens ouverture. Le volet a été déverrouillé.

Positionné dans le prolongement des lames et peu volumineux, Selfeex s'intègre parfaitement dans l'esthétisme du tablier de lame et ne nécessite aucune source d'alimentation supplémentaire.

Adaptable sur bassins neufs aussi bien que sur les bassins en rénovation. Conforme à la norme sécurité piscines NFP 90-308. Le produit fait l'objet de 2 brevets d'inventions ; son fonctionnement a été validé par le LNE.

contact@abriblue.com
www.abriblue.com

SALINS

New ★ Stand 4D113

La gamme AquaSwim : du sel de très haute pureté

L'équipe commerciale des Salins du Midi sera présente sur le salon lyonnais, afin, d'une part de réaliser une étude auprès des visiteurs sur un nouveau concept, mais aussi de donner toutes les informations



concernant les produits Salins dédiés au traitement de l'eau de piscine. Ils se tiendront également à la disposition des professionnels désireux de découvrir ou d'approfondir le traitement de l'eau de piscine par électrochlorateur et les moyens de prolonger la durée de vie de l'appareil en utilisant des produits justement dosés.

La gamme de pastilles de sel additivé AquaSwim sera présentée, avec ses 2 produits phares **AquaSwim Universel** et **AquaSwim Acti+**. Le premier est une pastille multifonctions 3 en 1 contenant un anticalcaire et ayant une action anticorrosion double action (filmogène et séquestrant), destinée à préserver les parties métalliques de la piscine. Il séquestre jusqu'à 95 % des ions calcium présents dans l'eau, évitant ainsi la formation



de dépôts de tartre et facilitant l'entretien et le nettoyage de la piscine. Quant à AquaSwim Acti+, en plus des fonctions anticalcaire et anticorrosion, il possède une fonction de stabilisant, protecteur des effets des UV sur le chlore.

Ces deux produits sont tous composés de sel de très haute pureté (99,9 % de NaCl) et conforme à la norme EN16401- Qualité A. Ils sont par ailleurs labellisés

« Origine France Garantie » depuis 2015. Ils garantissent l'utilisation d'un sel de très haute qualité, notamment exempt de manganèse et de fer (< à 0,0001 %) et sont non traités antimottant (E535 ou E536).

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



MAGIcam

MAGILINE Les piscines MAGILINE vues du ciel !

La solution iMAGI, de MAGILINE, totalement intégrée et connectée, fait entrer la domotique dans l'univers de la piscine et du jardin, limitant les contraintes pour le propriétaire de la piscine. Avec

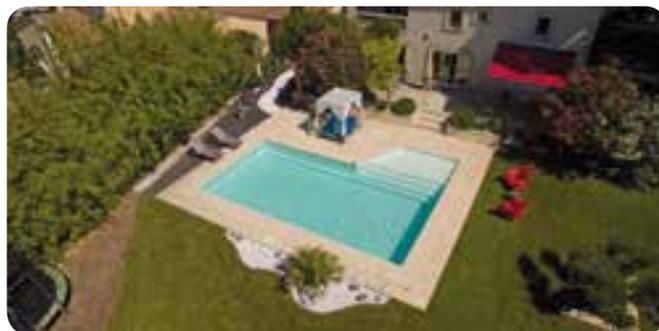
ce système, la piscine est gérée de façon automatique toute l'année, pour laisser plus de temps pour profiter de la baignade. L'ensemble des fonctions de la piscine est ainsi accessible de manière centralisée : éclairage, nage à contre-courant, mode balnéo, et bientôt ambiance musicale et arrosage du jardin... Depuis un smartphone, une tablette ou un pc, l'utilisateur peut gérer les paramètres de son bassin facilement depuis l'application iMAGI : température, traitement de l'eau, nettoyage, éclairage,...., mais ce n'est pas tout ! Désormais, pour encore plus de confort dans la gestion de sa piscine, **il peut la visualiser aussi à distance grâce à la caméra MAGIcam !**

Autre grand confort : la **télécommande easyMAGI, waterproof**, qui permet de piloter depuis le bassin les principales fonctions de la piscine ! Elle commande les projecteurs du bassin, le mode de baignade, la fonction du robot nettoyeur et la nage à contre-courant. Que demander de plus...

contact@magiline.fr / www.piscines-magiline.fr

New ★ Stand 5C06

MAGILINE présentera le système dans son ensemble sur son stand à Lyon, avec une originalité tout aussi innovante : des mini-films tournés de ses piscines (18 modèles filmés par drone) vus depuis le ciel ! Les innovations du constructeur de piscine seront également mises en scènes dans un espace dédié : le pôle Technologie, de Piscine Innovation-Nouveautés.



Mini films « Magiline vu du ciel »

MAGILINE souhaite profiter de l'événement mondial de l'industrie Piscine et Spa pour étendre son réseau en France et en Europe, par le recrutement de nouveaux distributeurs.

UN VENT DE FRAÎCHEUR POUR LES "PROS" DE LA PISCINE



RENDEZ-VOUS
du 15 au 18 novembre,
au salon Piscine Global
à Lyon, stand 4G104

Credit photo: Shutterstock • Lovenly 13176

www.hayward.fr

 **HAYWARD®**

New ★ Stand 4C135

OCEA

Une gamme étendue de couvertures automatiques



Après plusieurs éditions manquées, OCEA sera de retour cet automne à Lyon pour présenter les couvertures de piscine qui font son succès depuis 20 ans déjà.

Au fil des années, la marque est restée fidèle à ses valeurs en misant avant tout sur la qualité et la durabilité des produits, qu'elle

développe et fabrique au sein même de ses ateliers.

L'entreprise belge s'appuie sur son expertise dans la gestion de projets « à la carte », répondant aux désirs des clients les plus exigeants et aux contraintes des projets les plus ambitieux.

Outre ses structures robustes et modulables, elle offre également l'un des plus larges éventails de coloris de lames du marché, grâce à ses 4 lignes d'extrusion intra-muros, maîtrisant les aspects de la production de A à Z.

Cette année, en plus de l'évolution des produits existants, elle présentera sa **nouvelle lame polycarbonate Cobalt, ainsi que ses nouvelles solutions de couvertures automatiques hors-sol.**

sales@oceabe.be / www.oceabe.be



New ★ Stand 4E102

LA MAISON DE LA PISCINE EASYTOONS : une aire de jeux d'eau, rapide à installer

À découvrir sur le stand Ocedis – La Maison de la Piscine : EASYTOONS. Ce kit complet permet une installation rapide, pour un chantier de moins d'une semaine, afin de créer un espace ludique pour les enfants. **Il s'agit d'une aire de jeux d'eau de 22 m² sans bassin, ne nécessitant donc pas de surveillance.**



Élément de structure

Le kit comprend les éléments de structure (deux dalles béton sur un bac tampon), une platine technique (hydraulique, traitement de l'eau et commandes électriques) et 5 jeux d'eau à choisir.

Cette solution permet d'animer l'espace de loisirs d'un camping, d'un parc ludique ou d'une piscine pour moins de 25 000 €.



Platine technique



Jeux Easytoons

info@laimaisondelapiscine.com
www.laimaisondelapiscine.com

New ★ Stand 6D58

DUGAIN POOLY et DUGANCE en vedette à Lyon !

La piscine POOLY® sera l'un des produits phares exposés par PISCINES DUGAIN. Il s'agit d'un **système constructif breveté du constructeur, équipé d'un bloc compact de filtration SKIM'BLOC®, préassemblé en usine**. POOLY® peut être pourvue de SKIM'BLOC access, comprenant filtration, coffret électrique, éclairage et by-pass pour le chauffage ; ou bien du SKIM'BLOC luxe ajoutant aussi un électrolyseur au sel et un régulateur pH.



L'autre produit vedette du stand sera **l'escalier triangulaire de la piscine DUGANCE®, un escalier unique et breveté**. Positionné à gauche ou à droite du bassin, il libère un large espace de détente au bord de la piscine. Bien sûr la piscine DUGANCE® elle-même sera largement mise en avant auprès des professionnels du salon. Une structure 100 % béton plein, à bancher, facile à aligner grâce au coulisement par queue d'aronde des panneaux, des kits tenus en stock pour une livraison rapide, 3 formats disponibles (7 x 3,5 m – 8 x 4 m – 9 x 4,5 m), et de nombreux équipements, sont les nombreux avantages proposés par ce concept breveté et de fabrication française.

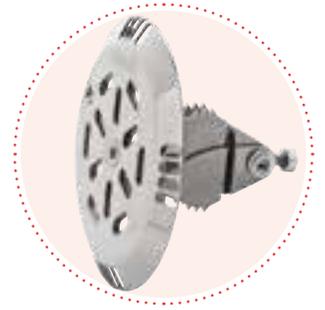


reseau@piscinesdugain.com / www.piscinesdugain.com

New ★ Stand 5D06

PAHLÉN Une buse d'aspiration avec support d'ancrage à fixer au sol

Pahlén, la société suédoise spécialisée dans les équipements de piscine, lance une **nouvelle buse d'aspiration avec support d'ancrage à fixer au sol, pour les piscines**



en béton avec carreaux ou mosaïques, privées et publiques.

Fabriquée en acier inoxydable AISI 316L résistante aux acides, la buse est munie d'une console en PVC étanche, d'un support d'ancrage réglable pour tuyaux de 50 ou de 63 mm de diamètre, et pour un débit à 8 paliers, ajustable.



info@pahlen.se / www.pahlen.com

Pahlén 
swimming pool equipment

Équipements de piscines en acier inoxydable poli.



Suédois, fiable et durable !
Équipements de piscines en **acier inoxydable**
pour la **qualité optimale** exigée par les **climats rudes**.

 Pour voir nos autres produits, venez nous rendre visite au salon Piscine Global 2016, stand 5D06.

 Fabriqué par Pahlén Pool System, pour les piscines sans souci.
Pour plus d'informations, www.pahlen.com



www.pahlen.com

WELLIS Nouveau spa de nage

New ★ Stand 5B72

Le spa de nage Rio Grande est l'un des trois nouveaux modèles du fabricant du spa hongrois Wellis. Il permet des baignades rafraîchissantes ainsi



que la détente dans un spa de 587 x 230 cm, qui comporte 1 place inclinable, 3 places assises et 1 zone de baignade. Le spa de nage en fibre de verre renforcée est équipé de systèmes de nage à contre-courant et de l'électronique de pointe. Les utilisateurs peuvent profiter d'une séance de natation dans le bassin de 150 cm de profondeur et se détendre ensuite dans la section massage!

Le Rio Grande est équipé de 3 pompes d'hydromassage, 2 pompes de nage spa, la soufflerie à air chaud le Silent™ de 2 systèmes de contrôle Wellis Smart Touch, 60 jets (3 jets de rivière), chromothérapie DEL et l'aromathérapie. Compte tenu de l'espace requis pour les piscines traditionnelles, le Rio Grande peut être le point fort idéal dans un espace bien-être.

export@wellis.hu / www.wellis.eu

POOLSAN Désinfection 100 % sans chlore

Les produits de traitement d'eau de piscine et spa Poolsan, sont distribués en Europe continentale et dans les pays francophones par la société ICP, basée à Paris. Cette dernière est spécialiste de l'élaboration de produits liés à la chimie fine et opère dans le domaine de la chimie de l'eau depuis 15 ans. Sa

production est réalisée en France, par la société REFINAL Industries, Groupe DERICHEBOURG, basée à Falaise (14).

Les produits de désinfection Poolsan, 100 % sans chlore, sont de plus en plus présents sur le marché de la désinfection des eaux de piscines et de spas, distribués dans plus de 400 points de vente en France.

Le procédé repose sur l'activité désinfectante, algicide et rémanente des ions de cuivre. Présenté sous forme liquide prête à l'emploi, il est aussi floculant et s'avère particulièrement efficace pour traiter l'eau des spas. De plus, il ne génère pas de chloramines, permet une amélioration substantielle de la qualité de l'eau et de l'air, offrant une solution de désinfection écoresponsable à l'utilisateur. Ce dernier peut même utiliser l'eau de baignade traitée avec ce produit pour arroser son jardin. L'entreprise propose des packagings adaptés aux besoins des consommateurs et des distributeurs, et présentera à Lyon **une gamme spéciale pour les professionnels.**

contact@poolsan.fr / www.poolsan.fr





VEGAMETAL

abris de piscines



Optimisez l'usage de votre espace aquatique avec un abri de piscine VEGAMETAL

Maîtrise des process, respect des réglementations européennes, mise en oeuvre de qualité, savoir-faire.

VEGAMETAL, spécialiste de l'abri de piscine dans les Établissements Recevant du Public vous garantit un produit élégant, solide et durable.



Stand 5D71







ABRIS VEGAMETAL France SAS - 11,13 ave Barthélemy Thimonnier - 69300 CALUIRE ET GUIRE - 790 832 489 RCS Lyon
T. +33 (0)6 72 32 08 19 - vegametal.france@vegametal.com - www.vegametal.com  /abrisdepiscines.vegametal

New ★ Stand
5A18 et
4H39

POOLSTAR Nouvelle génération de douches solaires

POOLSTAR lance une toute **nouvelle génération de douches solaires en plastique, dans plusieurs coloris très gais assortis d'un design futuriste très... reptilien.** La **douche solaire Cobra** correspond à la 3^e génération de douches solaires du fabricant, avec des fonctions de chauffage optimisées, mais aussi une conception en PEHD plaçant le design au cœur du projet. Outre sa capacité de chauffage de 40 litres, son pommeau orientable et son rince-pied, cette douche apporte une touche décorative au bord de la piscine.



« Nous sommes déjà leader sur le marché des douches solaires en France. À ce titre nous avons une connaissance approfondie des attentes du marché. Cela nous permet d'affirmer que sur ce marché, les consommateurs recherchent avant tout le **BEAU** » déclare **Emmanuel ATTAR, Directeur Commercial de POOLSTAR.**

La Cobra, garantie 2 ans, est distribuée exclusivement par les professionnels. Elle sera présentée en première mondiale lors du salon Piscine Global sur le stand 5A18 de POOLSTAR.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

New ★ Stand
4D116 et
6D84

GACHES CHIMIE Un traitement complet dans un seul galet

Présent depuis plus de 40 ans sur le marché du traitement de l'eau (potable, de process, piscine), GACHES CHIMIE SPÉCIALITÉS a toujours axé son développement sur les mêmes engagements qui font aujourd'hui sa réputation et son succès : qualité des produits, recherche et innovation, logistique intégrée, assistance technique et gamme complète de produits.



Parmi ses nouveautés 2016, le fabricant lance un galet bi-couche : un traitement pour la piscine, complet dans un seul galet. Composé d'une **couche inférieure blanche de chlore lent et d'une couche supérieure bleue de chlore choc**, il assurera les 4 actions indispensables à un bon traitement :

- Action désinfectante : couche inférieure blanche de chlore
- Action choc : couche supérieure bleue de chlore choc
- Action algicide
- Action floculante

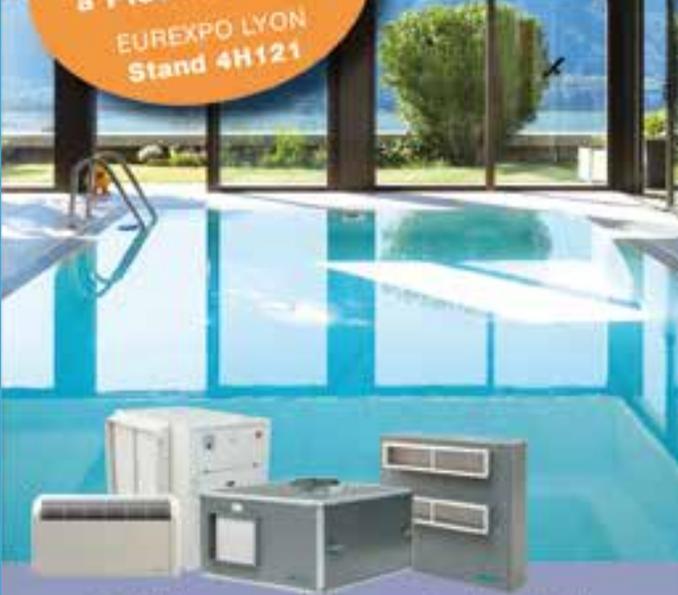
thibaudpiscines@gaches.com
www.gaches.com/piscines.html



45 ans d'expérience
au service de votre bassin

Du 19 au 18 novembre 2016
**Rejoignez-nous
à Piscine Global**
EUREXPO LYON
Stand 4H121

DÉSHUMIDIFICATEURS



Installations : en ambiance - encastrable - gainable

Parce que chaque bassin est unique,
nous vous proposons des solutions sur-mesure

POMPES À CHALEUR



Économique - Performante - Écologique - Compacte - Silencieuse



www.rexair.fr

Tél. : 01 34 04 19 19 - Fax : 01 34 04 19 20
Email : rexair.france@rexair.fr
5, rue des Boisseliers - 95330 Domont

WATERFORM

LEADER EN SOLUTIONS AQUATIQUES



À VOS MARQUES, PRÊTS, INNOVEZ !

**DÉCOUVREZ EN EXCLUSIVITÉ
NOS PACKS AQUAFITNESS
POUR PISCINES & SPAS**

Des équipements haute qualité et des programmes conçus pour votre clientèle exigeante, soucieuse d'entretenir son capital Forme & Bien-être à domicile.

+ DE 7000 ÉQUIPEMENTS VENDUS / AN

Différenciez-vous et augmentez
votre chiffre d'affaires en devenant distributeur :

- Savoir-faire reconnu dans le fitness aquatique
- Développement & fabrication française
- Corner Kit & outils promotionnels pour votre showroom

Rencontrez-nous à Lyon
et bénéficiez des tarifs
pré-saison 2017

STAND 6D102

Piscine
GLOBAL

WATERFORM

WATERFORM, leader en solutions aquatiques depuis 1990

03 81 90 50 05 - contact@waterform.com

www.waterform.com



New ★

Stand
6D102

WATERFORM

La nouvelle vedette de l'aquafitness

Le concepteur d'Aquasports, WATERFORM, lance **un tout nouveau modèle de trampoline, l'Aquajump Diamond**. Cette nouvelle activité, qui commence à faire fureur dans les piscines depuis son arrivée du Brésil, est accessible à tous.

Au-delà de la simple dépense d'énergie, elle permet de développer le gainage et sollicite tous les muscles du corps : bras, abdominaux, jambes et fessiers, et aide à éliminer les graisses et capitons grâce à l'effet massant de l'eau.



Cette nouveauté complète ainsi la gamme d'équipements de Waterform et lui permet de couvrir la totalité des différents concepts et activités que l'entreprise a créé : Training, Cycling, Boxing, Power, Stretching, Gym...

Le nouveau trampoline est conçu pour être utilisé quotidiennement et de façon continue, si on le souhaite, notamment grâce à l'utilisation d'une toile ultra résistante. Ses finitions latérales en caoutchouc le protègent et évitent les chocs, tandis que son design étudié lui permet de s'adapter à tous les bassins avec une grande stabilité (carrelage, mosaïque, liner, inox). Pratiques, les Aquajump Diamond se rangent facilement, en s'empilant, pour un gain de place au stockage. A l'instar des aquabikes et des tapis aquatiques Waterform, l'aquajump est lui aussi en acier inoxydable 316L, pour une durabilité maximale en milieu aquatique.



Aquajump Diamond

Il sera rapidement la vedette des cours collectifs d'aquafitness, des circuits, ou encore pour une utilisation personnelle en piscine privée, piscine de loisirs, centre de bien-être et de rééducation. Ses dimensions : longueur / 97 cm ; largeur / 87 cm ; hauteur / 23 cm ; poids / 9 kg. Il est recommandé pour une profondeur d'eau de 1,10 à 1,40 m.

contact@waterform.com / www.waterform.com

DLW

Le créateur du PVC armé expose toute sa gamme à Lyon

La société allemande DLW delifol, créatrice du PVC armé, exposera à Lyon-Eurexpo toute sa gamme de 27 coloris et décors de membrane armée 150/100^e, en PVC non verni, de qualité supérieure.

Ce concept exclusif apporte une résistance extrême aux

New ★

Stand
6C74

Ces deux membranes de qualité supérieure, non vernies, sont conformes aux normes ABC (NGP), normes sanitaires européennes et normes AFNOR. Des décors au rendu « sable » ou « pierre volcanique » qui sauront séduire les clients amoureux de la nature...



La NGD playa arena



La NGD playa volcano

agressions, une soudabilité à basse température, ainsi qu'une grande souplesse dans la mise en œuvre et la pose de la membrane, y compris par faible température.

Ses deux nouvelles membranes armées 150/100^e pour piscine y seront également dévoilées : la NGD Playa Arena et la NGD Playa Volcano.

DLW rappelle aux professionnels qu'elle propose des **formations agréées de pose professionnelle**, leur permettant d'accéder au statut de poseur agréé sous licence. Depuis 23 ans, l'entreprise a formé plus de 2800 techniciens à la pose de membrane armée.

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

APF
LA MARQUE DES POCHÉS

**DANS LES SITUATIONS EXTRÊMES,
FAÏTES APPEL AUX EXPERTS !**

SUNPROLINE EXTRÊME
la PAC toutes saisons !

Fonctionne jusqu'à -20°C grâce à la technologie EVI.

À vos côtés pour vos plus beaux projets - www.apf-france.com

Rendez-vous à Piscine Global du 15 au 18 novembre : Stand 4D136

New ★ Stand 5A96

BINDER

HydroStar : le système de nage à contre-courant à turbines

Le nouveau système de nage à contre-courant à turbines HydroStar procure la sensation de nager dans l'environnement naturel. Binder présente un design innovant du système et démontre comment une technologie appropriée, la turbine, peut faire la différence. À la différence des systèmes traditionnels de nage à contre-courant à pompes, **ce nouveau système utilise des turbines pour produire un courant large, naturel et régulier qui, à la fois porte le corps et le défie.** HydroStar apporte aux utilisateurs de nombreux avantages. L'installation de la turbine réduit considérablement les frais de maintenance, ne nécessitant pas de local sec pour les équipements techniques. Le système installé sous l'eau est aussi très silencieux. En outre, il est d'une grande efficacité énergétique, consommant nettement moins d'électricité que les installations à pompes.



HydroStar est très simple à mettre en fonction à l'aide d'un bouton piezo situé au bord du bassin ou bien par télécommande. Cela permet aux utilisateurs d'ajuster la puissance de courant à leurs besoins. Ce système peut être installé sur des piscines existantes. Les nouveaux combi-arbres de

transmission permettent d'augmenter la puissance en douceur à tout moment. Binder a aussi veillé à la sécurité du système. Grâce au nouveau design de la tôle de protection et à l'ouverture maintenant dégagée de la turbine, ce système répond du reste déjà à la nouvelle norme européenne DIN pour les piscines à usage privé (DIN EN 16582-1:2015-11).

info@binder24.com / www.binder24.com
hydrostar-binder.de/fr

New ★ Stand 4H33

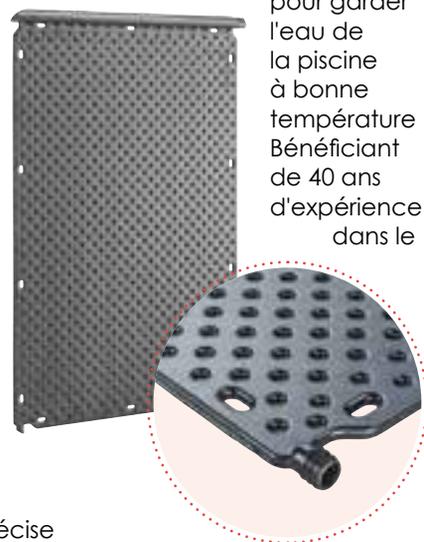
OKU

Chauffage solaire nouvelle génération

L'entreprise OKU, soucieuse de procurer des solutions de chauffage piscine peu coûteuses et respectant l'environnement, a amélioré son système de chauffage solaire pour piscines. Elle présente une nouvelle génération de panneaux solaires, où durabilité et fonctionnalité s'associent au design. L'entreprise souligne que l'amélioration de l'efficacité par écoulement turbulent optimisé figure parmi leurs avantages.

En outre, elle précise que ce système de chauffage solaire est de poids réduit, d'une durée de réaction plus rapide et d'une résistance à l'éclatement allant jusqu'à 18 bars. Elle avance

les arguments d'un investissement rentable, puisqu'alimenté par l'énergie gratuite du soleil, permettant au client de contribuer ainsi à la protection de l'environnement, et - en passant - une alternative pour garder l'eau de la piscine à bonne température ! Bénéficiant de 40 ans d'expérience dans le



domaine du chauffage solaire, la société présentera ses systèmes de chauffage solaire nouvelle génération lors du salon Piscine Global. www.okuonline.com

SAFIRA

Des pastilles pour éloigner les insectes et des floculants pour retrouver une eau cristalline

La Société Safira est née il y a une dizaine d'années sous le nom de Golconde Diffusion, spécialisée dans les parfums piscines, disponibles sous forme de pastilles ou de liquides. Elle a rapidement centré son activité sur les répulsifs insectes pour piscines, fabriqués sous forme de pastilles.

D'une utilisation très simple (les pastilles sont à déposer dans la piscine), d'une efficacité redoutable (l'effet répulsif agit au bout de quelques heures et pour une semaine), elles offrent aux propriétaires de bassin un confort sans égal. La pastille dans l'eau dégage une senteur florale, (type « odeur de rose ») qui couvre les éventuelles odeurs de produits de traitement (chlore ou autres).

La pastille Anti Insect® est aujourd'hui le produit leader de la gamme Safira.

En parallèle, la société s'est positionnée

sur une gamme de floculants, toujours sous forme de pastilles, simples à mettre en œuvre, compatibles avec la plupart des traitements, et permettant



de clarifier l'eau en quelques heures.

Ces floculants en pastilles, Stop Eaux Vertes et Stop Eaux Troubles, répondent, comme leurs noms l'indiquent, aux principaux problèmes de troubles de l'eau.

safira@safira.fr / www.safira.fr

Elles ne présentent aucun danger pour la santé ou pour l'environnement, et peuvent s'utiliser à titre curatif ou préventif.

L'entreprise a également mis sur le marché l'un des seuls floculant dédié aux piscines de petites tailles (2 à 6 m³) et aux spas : le Stop Eaux Troubles spécial filtre à cartouche

Que ce soit pour le répulsif Anti Insect® ou les trois floculants proposés, les pastilles sont protégées par des flowpacks spécifiques et commercialisés dans des boîtes de 6.

Un répulsif contre les guêpes et un autre anti-insectes « Ephaïstos » complètent la gamme

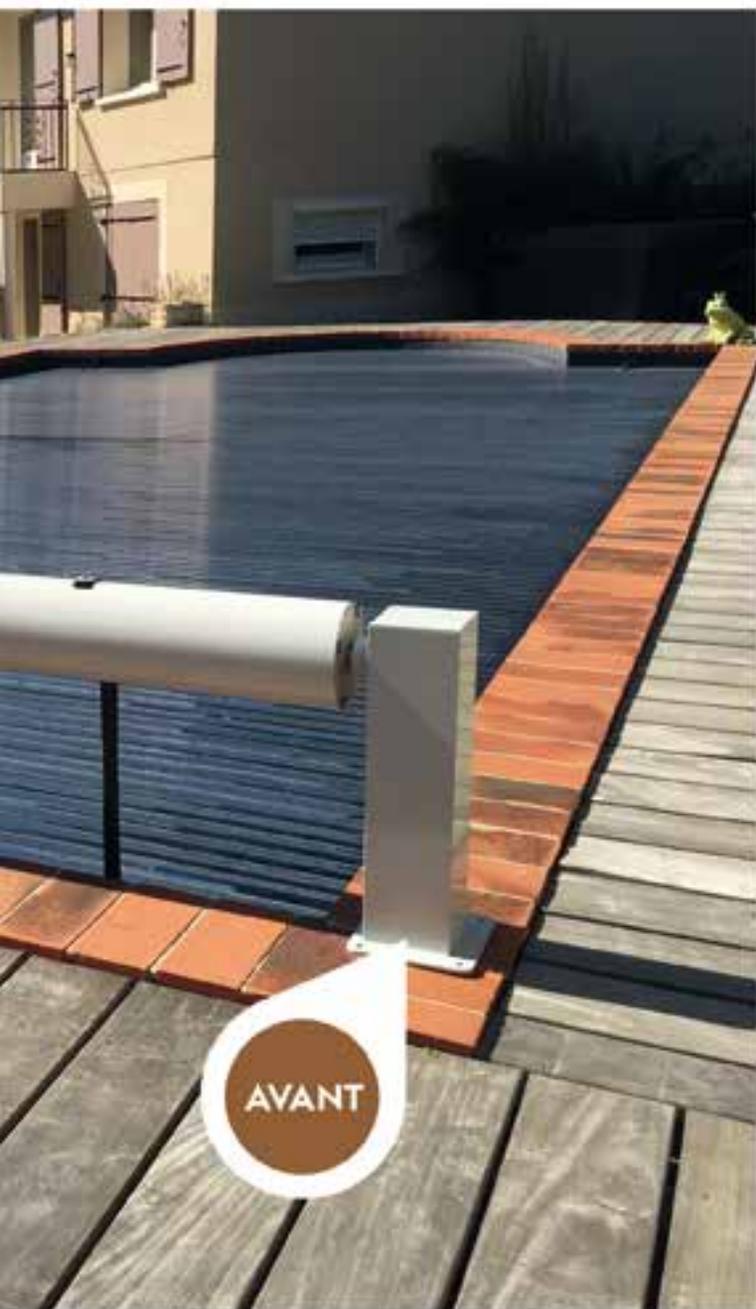
On retrouve les produits Safira chez les pisciniers, en GSA et GSB.

La Société, reprise en 2014, est devenue l'entreprise Safira, basée à Clermont-Ferrand, et fabrique 100 % de ses produits en France.

WOOD



www.wood.fr



WOOPY® Breveté INPI

Woopy

Avec Woopy, décorez et embellissez votre enrouleur



AquaNess

Aquafitness en piscine comme en spa

www.aquaness.fr

Vélos, tapis de marche, trampoline
Fabriqués en aluminium
Légers et résistants



Stand 6G86



New ★

Stand
4H138 et
5D102

PROCOPI

Une offre complète pour dynamiser vos ventes !

PROCOPI participera au salon Piscine Global en présentant cette année ses produits et services sur 4 espaces d'exposition.

Les professionnels pourront y trouver des solutions efficaces pour se démarquer de la concurrence et renforcer leur image et leur expertise, afin de tirer profit de leur dimension de professionnel et dynamiser ainsi leurs ventes.

- Un stand principal sera dédié à la présentation de ses dernières nouveautés, ainsi qu'à l'offre globale de services

proposée aux pisciniers pour les accompagner au quotidien (4H138).

- Le fournisseur de solutions piscines et spas aura également sa place sur la zone **Piscine Water Test du Hall 4**, consacrée à la technique, avec des tests réalisés dans une piscine en eau en situation réelle. Les performances des pompes de filtration et pompes à chaleur pourront y être comparées sur 2 ateliers par les visiteurs. PROCOPI organisera également un atelier sur l'optimisation hydraulique et présentera une démonstration des solutions de nettoyage intégré.

- Un stand du Hall 5 sera entièrement dédié à son offre **spa (5D102)**, stand sur lequel les meilleurs spécialistes PROCOPI en la matière

détailleront les solutions offertes aux professionnels (OEM, MDD, Distribution Sélective) et répondront aux demandes exigeantes et spécifiques des acteurs du marché.

- Enfin, sur l'**espace d'animation**

Showroom Academy, l'entreprise proposera des solutions et conseils créatifs aux professionnels, des idées destinées à dynamiser leur showroom et optimiser leurs ventes. Les visiteurs pourront notamment essayer la nouvelle PLV immersive PROCOPI 360° : une petite révolution dans le domaine de la PLV, avec laquelle PROCOPI vous invite à « plonger » dans ses 5 univers de marques Aquareva, Climixel, Delta, Label Bleu et Thalao, en vivant une expérience intense de réalité virtuelle !

marketing@procopi.com / www.procopi.com



POOL TECHNOLOGIE

e-Pool, l'outil intelligent au service du confort !

Entretien sa piscine du bout des doigts : voilà ce que propose POOL TECHNOLOGIE avec son **application e-pool** ! Avec cet outil intelligent, le propriétaire de piscine peut piloter le système de traitement d'eau de son bassin depuis son transat, tandis que le professionnel peut intervenir à distance rapidement sur l'installation de son client ! Inutile désormais de se déplacer jusqu'au local technique, puisque cette application permet de maîtriser, programmer et gérer certains paramètres du traitement, selon les besoins de la piscine en temps réel :

- ajustement des sondes pH, sel et température, sondes chlore ou ORP ;
- modification des consignes pH, production de chlore ou ORP ;
- mode de régulation du pH et de l'électrolyse ;
- activation/désactivation de la fonction TEST d'électrolyse ou encore de la fonction BOOST.

L'utilisateur est aussi informé et reçoit des recommandations personnalisées pour une utilisation optimale de son appareil de traitement. Une alerte lui est envoyée en cas de dysfonctionnement. En cas d'alerte prolongée, le professionnel peut intervenir instantanément à distance pour

diagnostiquer une panne ou modifier un paramètre, via le mode ASSIST. Un mode de commandes avancées est aussi accessible au piscinier, sur son interface web, afin de :

- accéder aux paramètres de l'historique ;
- activer certaines options : capteur débit, bidon vide, volet, commande extérieure, sonde sel, sonde température ;
- remettre à zéro les paramètres d'usine ;
- arrêter en urgence l'appareil ;
- gérer les alarmes et notifications.



Ainsi, le professionnel optimise ses interventions et peut gérer à distance des paramètres sur plusieurs piscines simultanément. Un avantage considérable de gain de temps et d'efficacité, l'aidant à rentabiliser les contrats d'entretien et à fidéliser sa clientèle.

En outre, la solution intelligente e-Pool permet de tisser une relation de proximité entre le particulier et le professionnel. Le propriétaire de piscine retire tous les avantages d'une meilleure gestion de son équipement piscine : économies (eau, électricité, produits d'entretien), respect de l'environnement par une utilisation des produits à bon escient, et optimisation de la longévité de son appareil de traitement. Un levier de ventes et de fidélisation client pour les pisciniers !

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

UNE MISSION
UN CREDO
UN OBJECTIF

Vous accompagner
Augmenter
votre rentabilité

Vous offrir le plus large
choix possible

POOL360

www.scpeurope.fr

SCP
academy
Organisme de formation enregistré
sous le N°76120061812




Retrouvez-nous du 15 au 18 novembre 2016
Stand 4H114 EUREXPO LYON

HAYWARD

Robot TriVac™ 700 et gamme spéciale collectivités

Les nouveautés Hayward sont nombreuses cette année, avec comme axes principaux : **les robots et la gamme de produits dédiée aux collectivités** (à découvrir en avant-première à Lyon). Le fabricant lance le nouveau robot à pression TriVac™ 700, annoncé comme étant l'unique robot à nettoyer le fond et la surface. Il capture dans son panier tous les débris flottants en surface, sans encrasser le système de filtration. Avec ses roues souples, ce nettoyeur n'endommagera pas les liners ou PVC armés. Très simple d'utilisation, il affiche un design élégant. Par ailleurs, toute la gamme de robots Hayward a été redessinée !

Le fabricant élargit également son offre en proposant une toute nouvelle gamme de produits dédiée aux collectivités : hôtels, campings, piscines publiques,...

Dans le domaine des pompes, c'est la **Tristar® VSTD 2cv** qui est mise en lumière cette année. Cette pompe de filtration, de dernière génération, offre des performances techniques hydrauliques élevées, grâce à sa vitesse variable. La nouvelle puissance de 2cv est adap-



tée à des bassins de grande taille, à la gestion de plusieurs volumes d'eau (piscine et spa) en collectivité par exemple, ainsi qu'aux bassins ayant un niveau important d'équipements (cascades, jets d'eau, chauffage...). Peu énergivore, elle permet de réaliser des économies d'énergie jusqu'à 85 % par rapport à une pompe monovitesse. Son originalité tient en ses connexions digitales, offrant la possibilité de la connecter à tout type de contrôleur externe. Son fonctionnement en vitesse ralentie est ultrasilencieux.

Autre vedette du stand : la gamme **AquaRite®** qui fête son 1 000 000^e produit vendu dans le monde, avec AquaRite® Pro, AquaRite + et AquaRite® LT.

contact@hayward.fr / www.hayward.fr

Imaginez votre piscine sans insecte...

Les pastilles répulsives Anti Insect®, en libérant leur principe actif à base d'huiles essentielles, **éloignent les insectes pour une semaine**. Leur utilisation est particulièrement **simple**, leur **efficacité** immédiate, pour un **confort** de baignade incomparable. Vous pouvez ainsi profiter pleinement de votre piscine!



**SAFIRA
COMBAT
LES ENNEMIS
DE VOTRE
PISCINE**

SIMPLICITÉ
EFFICACITÉ
CONFORT



WWW.SAFIRA.FR

CCEI

Limpido XC : l'électrolyseur qui s'invite dans le salon

A l'heure actuelle, la simplicité d'utilisation, l'efficacité et la fiabilité des appareils sont des éléments importants dans l'acte d'achat pour un consommateur. Pour aider les professionnels lors de la vente d'un électrolyseur, CCEI propose pour cette saison une nouvelle version du Limpido XC ; plus simple à utiliser, évolutive, mais aussi plus efficace et résistante dans le temps.

Pour ce faire :

L'interface utilisateur a été améliorée en combinant un afficheur LCD rétroéclairé avec des témoins visuels lumineux qui permettent de constater le bon fonctionnement de l'appareil : débit détecté, couverture fermée, programme choc actif, etc.

De nouvelles fonctionnalités pour la fiabilité comme : l'équipement d'un système de nettoyage des plaques par inversion de polarité ajusté en fonction de la dureté de l'eau et le rajout d'alarmes en cas de défaut (plus de débit, taux de sel trop bas, trop haut, etc.).



Limpido



Limpido cellule opaque

Pour le confort de l'utilisateur, le Limpido ZI optionnel permet de gérer sa piscine directement depuis le salon ou le pool-house (jusqu'à 1000 mètres du Limpido XC) grâce à un boîtier design offrant la même interface d'utilisation que l'électrolyseur.



Limpido XC

Enfin, la nouvelle génération d'électrolyseur Limpido XC est fournie avec une cellule transparente pour rassurer l'utilisateur (visualisation rapide de l'état) Elle est évolutive, avec un emplacement pour injecteur d'acide intégré.



Cellule X-CELL 160

Fabriquée avec des plaques en titane pleines, la cellule conserve une très forte production de chlore.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

Retrouvez toute les
NOUVEAUTÉS
de la profession
TOUS LES JOURS
sur eurospapoolnews.com



valimport



POMPES À CHALEUR circuit professionnel



- De 3kW à 90 kW
- Dès -5°C
- Échangeur garanti 5 ans
- Commande déportée

- Vente exclusive chez les PROS
- Plus de 2500 PAC en stock
- Expédition en 24h

info@valimport.com
www.valimport.com 05 56 21 99 87

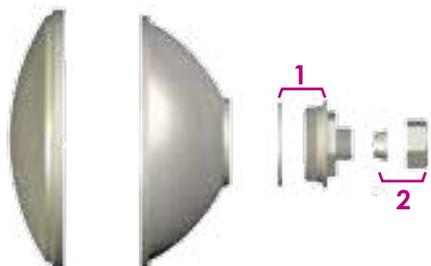
New ★ Stand 5B18

SEAMAID

La lampe PAR56 LED ECOPROOF™ avec chambre de connexion étanche

Cette lampe entièrement développée par Alphadif sous la marque SeaMAID est de taille universelle, lui assurant une installation parfaite dans tous les projecteurs du marché, en remplacement d'une lampe 300W à incandescence ou à LED.

Réalisée en polycarbonate, la pièce optique est traditionnellement soudée par friction rotative sur le corps de lampe faisant de l'ensemble une pièce monobloc, résistante aux UV et aux produits de traitement.



A l'arrière, une chambre de connexion spécifique permet le raccordement du câble d'alimentation avec un couvercle à visser pourvu d'un joint torique (1).

Un presse-étoupe (2) assure l'étanchéité au niveau du câble dont la section de gaine peut aller de 9 mm (HO7RNF de 2x1,5 mm²) à 13,5 mm (HO7RNF de 2x4 mm²).

Avantages pour l'intégration

La lampe SeaMAID Ecoproof intégrée dans un projecteur, permet une économie en matériel et main d'oeuvre grâce à la suppression de la cloche arrière, du joint de lampe et du presse-étoupe et la réduction du nombre de vis inox. Une cale à visser spécifique maintient simplement la lampe dans la couronne du projecteur. Le raccordement du câble est identique à une installation traditionnelle.

Avantages pour la rénovation

En cas de rénovation du bassin, la niche du projecteur n'est pas nécessairement remplacée. En utilisant la couronne existante, il suffit de rajouter 3 pattes métalliques ajustables lors du vissage de la lampe dans la couronne et de reconnecter le câble déjà installé. Cette solution est universelle et compatible avec toutes les niches de type PAR56 du marché.

Avantages pour le remplacement

La lampe SeaMAID Ecoproof offre deux possibilités :
En remplacement traditionnel : le remontage utilise toutes les pièces du projecteur en préconisant de remplacer le joint usagé et de lubrifier l'arrière de la lampe pour faciliter son positionnement avant vissage.
En remplacement Ecoproof : le remontage n'utilise que 3 vis d'origine pour maintenir les cales fournies avec la lampe (Il est préconisé de conserver les pièces pour un éventuel remontage ultérieur d'une lampe traditionnelle).

La lampe PAR56 LED ECOPROOF™ est une **marque communautaire**.

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



New ★ Stand 4F18

PENTAIR ControlPro™

Le gestionnaire de filtration Pentair ControlPro offre toutes les fonctions indispensables à la



filtration de la piscine, y compris le contrôle automatique du contre-lavage et le réglage de la vitesse de la pompe de filtration, dans un système « tout-en-un », facile à installer, facile à utiliser, rentable et abordable.

Une économie d'énergie est possible avec les pompes monovitesse, grâce à la thermorégulation, ou encore davantage avec les pompes à vitesse variable, grâce à leurs différents modes prédéfinis, « Economic », « Swimming », « Heating », « Backwash », faisant fonctionner la pompe à la vitesse voulue et seulement lorsque c'est nécessaire.

Récemment, l'entreprise a lancé le **Pentair ControlPro Plus**. Ce dernier combine tous les avantages du ControlPro et du ControlBrite dans une seule armoire DIN. Il se compose de l'unité d'affichage standard ControlPro et d'un module d'interface avec capteur de température, d'un régulateur de lumière ControlBrite avec télécommande, et d'un transformateur de 100VA. Un transformateur 300VA est disponible sur demande. Le Pentair ControlPro Plus permet de contrôler l'éclairage IntelliBrite à partir de l'écran ControlPro. Les couleurs fixes et les jeux de lumière sont affichés en texte intégral pour faciliter la sélection. L'espace est suffisant pour 6 modules DIN, tels que des contacteurs, et un interrupteur différentiel de 30 mA.

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

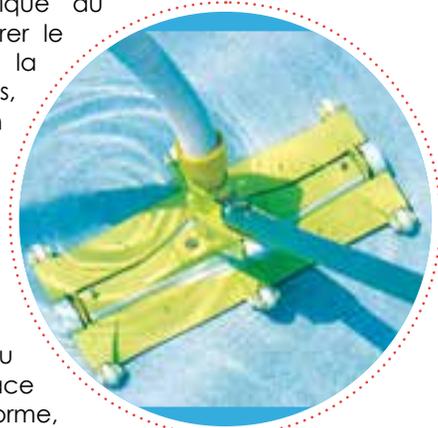
FAIRLOCKS

L'aspirateur de piscine Fairlocks reste un "best-seller"

Reconnu comme étant le système de nettoyage manuel pour piscine le plus efficace et robuste sur le marché, le "Fairlocks" est resté un best-seller depuis plus de 35 ans partout dans le monde.

La forme aérodynamique du produit aide à accélérer le nettoyage, tandis que la brosse de 19 pouces, montée en position centrale, permet à la tête d'aspiration d'amasser même des débris solides que les systèmes moins performants auront tendance à négliger.

Le Fairlocks est prétendu être tout aussi efficace dans les piscines de forme, taille ou finition différentes - qu'elles soient privées ou publiques - et grâce à sa construction rigide, il peut être utilisé dans les piscines qui utilisent des pompes de 0,5 cv ou plus. Pour faciliter l'installation, il offre le choix de raccords de tuyaux de 1,5 ou 2 pouces. Pour de très grandes piscines, le système peut être "doublé" en utilisant un étrier métallique pour monter deux Fairlocks côte à côte. Les deux Fairlocks accouplés mesurent plus de 91 cm de large, et avec un débit de plus de 11 m³/h, permettent de nettoyer 1 m²/s.



Fairlock@aol.com / www.fairlocks.co.uk

SALON DE LYON - DU 15 AU 18 NOVEMBRE 2016



REJOIGNEZ-NOUS SUR NOTRE STAND COMMUN



STAND 4E48

VENEZ DÉCOUVRIR NOS NOUVEAUTÉS 2017

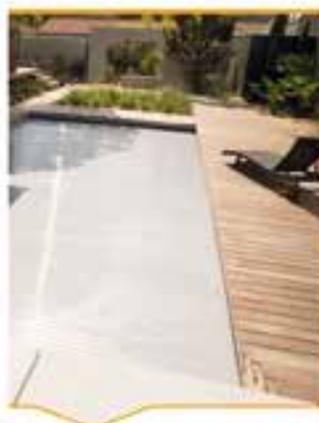


> CATALOGUE 2017



COUVERTURES À BARRES

☛ Une nouvelle gamme élargie et des options futures ! ☛



MOTEUR VOILETS IMMERGÉS

☛ Toujours plus de garanties sur les moteurs ! ☛



OXYMATIC SMART

☛ Une nouvelle approche du traitement d'eau ! ☛



PAC VESUVIO INVERTER

☛ Au plus près des évolutions technologiques ! ☛

DEL CLASS CEC

ZA La Basse Croix Rouge - 35 530 Brécé - France



+33 (0)9 70 72 5000



contact@fja-group.com

VEGAMETAL

Le confort et la sécurité des abris VEGAMETAL

Partenaire privilégié des professionnels du camping, de l'Hôtellerie de Plein Air (HPA) et des collectivités, VEGAMETAL propose des produits de première qualité qui sauront répondre exactement aux attentes et aux exigences de la clientèle. Ses abris sont fonctionnels, sûrs et pratiques et sont des références sur le marché.

L'entreprise apporte une conception, un développement et une fabrication de la totalité de son offre sans aucune sous-traitance (usine certifiée ISO 9001). Ses abris de piscines sont le fruit de plus de 40 années d'expérience et d'investissements en R+D.

Des options exclusives et pratiques sont proposées pour un usage facile et un

design esthétique :

- **Le kit « trappes de toiture coulissantes »**, système efficace pour ventiler l'abri, évacuer la condensation et les chloramines rapidement.
- **Le kit « illumination LEDS »**, qui apporte un éclairage d'appoint doux et agréable en balisant le cheminement le long des plages, créant une « voûte étoilée » à l'esthétique remarquable (équipement conforme à la norme électrique exigée).
- **Le laquage Qualicoat finition « Bois »**, bluffant par son aspect naturel. Un effet de matière qui permet d'obtenir un fini imitant à s'y méprendre l'aspect



naturel du bois, sans ses contraintes d'entretien, conjuguant l'aspect chaleureux du bois à la résistance et l'inaltérabilité de l'aluminium.

Grâce à ses produits fiables et esthétiques VEGAMETAL souhaite contribuer à l'aboutissement des projets des professionnels.

vegametal.france@vegametal.com / www.vegametal.com

FIJA

Nouveautés et évolution de produits chez DEL-CLASS-CEC

Cette année, le Groupe FIJA accueillera sur son stand deux de ses partenaires, fidèles depuis 2 ans maintenant : CHEMOFORM et AQUALUX, pour une exposition commune. Le Groupe présentera également sa **nouvelle organisation commerciale** guidée par la proximité clients, le service, le conseil et la réactivité. Dans ce sens, **de nouvelles agences ont été ouvertes en région**, notamment une à Saint-Quentin-Fallavier (38). Par ailleurs, pour la prochaine saison, une seule force de vente unifiée DEL CLASS et AQUALUX sillonnera le terrain.



Les couvertures à barres : une nouvelle gamme élargie et des options futées !

Du côté des nouveautés produits, DEL présente pour 2017 **une nouvelle gamme de couvertures à barres** complètement repensée : nouvelles options, telles que la sangle mobile, mise en tension optimisée et nouveaux coloris (taupe et gris ardoise).

Le nouveau moteur pour volets immergés sera également dévoilé, avec un câble d'alimentation renforcé et simplifié (exclusivité DEL), des capteurs de fins de courses plus résistants et insensibles à la foudre, et une garantie étendue à 5 ans.

À découvrir aussi, **la pompe à vitesse variable ultrasilencieuse E-Swim Pro (DAB) programmable**, pourvue de la technologie de refroidissement par l'eau, garante d'une plus grande longévité de la pompe. En effet, cette technologie limite le dégagement de chaleur dans le local

technique et l'usure des composants thermosensibles de la pompe.

Les produits phares du Groupe seront également exposés, tels que **l'appareil de traitement de l'eau automatisé Oxymatic Smart**, ou encore **la pompe à chaleur Vesuvio Inverter**.

Le premier utilise la technologie de l'hydrolyse de l'eau, pour traiter l'eau de piscine sans chlore, de façon écologique. Le dispositif permet également de piloter les équipements de la piscine à distance sur tablette.

Quant à la famille de pompes à chaleur Vesuvio, elle s'enrichit d'une gamme « Inverter », avec compresseur variable (20 à 90 hz) et ventilateur à vitesse variable (300 à 850 trs/mn), permettant de bonnes économies d'énergie. Ces pompes à chaleur silencieuses fonctionnent jusqu'à -7°C, avec un démarrage amorti intégré évitant les à-coups, et promettent un COP allant jusqu'à 15 (conditions Air 26°C/Eau 26°C).



Les volets immergés : toujours plus de garantie sur les moteurs !

Oxymatic Smart



Pompe à chaleur Vesuvio Inverter



New ★ Stand 4D136

APF

Design, légèreté et 100 % sécurité

APF lancera à Lyon sa toute dernière innovation en matière de couverture : **la couverture à barres Hybride**. Alliant design et légèreté, cette couverture de sécurité combine un tissu enduit PVC 650g/m² en périphérie, à une grille 340g/m² en son centre.



Le résultat : **Hybride est annoncée comme la couverture à barres la plus légère du marché et très facile à enrouler !** Comme toutes les couvertures à barres du fabricant, cette dernière nouveauté répond à la norme de sécurité NF P 90-308, homologuée par un laboratoire, pour un bassin sécurisé à 100 % ! La couverture est spécialement adaptée aux régions venteuses, car sa grille limite la prise au vent. Elle lui assure également une tension optimale pour une parfaite tenue et un rendu esthétique sur la piscine.

Pratique, elle protège le bassin de la pollution externe, été comme hiver. Les barres reposant sur les margelles, la couverture n'est jamais au contact de l'eau, permettant aux robots et filtres un nettoyage optimal.

marketing@apf-france.com

www.apf-france.com

New ★ Stand 4F128

VALIMPORT

Contrôleurs pH et Redox Goa

Acteur historique de l'électrolyse du sel, Valimport enrichit sa gamme de traitement de l'eau de piscine d'un **nouveau contrôleur de pH**.

Goa pH est livré avec un porte-sonde 2-en-1, sur collier de prise en charge de diamètres 50 et 63 pour un montage horizontal ou vertical. Il est entièrement monté

sur joint torique, ce qui assure une étanchéité parfaite sans usage de téflon, ainsi qu'un montage/démontage sans outils. Un trépan est également fourni avec l'appareil, ainsi qu'un bouchon d'hivernage, utile lors du calibrage de la sonde.

Le système de blocage de la sonde permet de s'assurer de son enfoncement optimum.



Dans la même gamme et muni des mêmes avantages, un contrôleur Redox permet de gérer la production des électrolyseurs de sel Aquasel (3 à 36 grammes de sel par litre d'eau), GoaE (parmi les plus petites cellules du marché) et Goa FRESH WATER (1,4 gramme de sel par litre d'eau).

info@valimport.com

www.valimport.com

O-VIVA

*Démarquez-vous...
et faites la différence...*

Module de débordement avec volet immergé intégré.
La pose du bloc O-Viva vous permet de gérer, en une seule opération, le débordement de la piscine et l'installation d'un volet immergé certifié NF P90-308.

O-Topp

by O-VIVA

*La gamme la plus complète
du marché...*

Volets pour piscine hors-sol (fixes ou roulants), classiques, sous plage, en fond de bassin, avec débordement.

Tel. 04 42 82 13 63 - Em@il : contact@oviva.fr - www.oviva.fr






New ★ Stand 6D75

GRIFFON

Coller, monter et étancher en milieu humide

GRIFFON est un spécialiste reconnu mondialement pour ses produits de haute qualité destinés au marché du second œuvre : techniques d'assemblage pour les installations et conduites de plomberie, sanitaires, chauffage, irrigation et construction de piscines. La marque propose notamment aux professionnels pisciniers **un nouveau mastic-colle très performant, dédié aux travaux d'étanchéité en bassins, piscines et spas.** AQUAMAX permet en effet de coller, joindre, monter, étancher et colmater des fuites, même sous l'eau, afin de réparer par exemple un liner, un skimmer, une margelle, ou une bonde de refoulement... La technologie unique utilisée pour sa conception lui confère une résistance au chlore, aux sels (de mer), aux UV et produits chimiques, ainsi qu'à des températures de - 40°C à +100°C. Le temps de séchage est d'environ 10 mn pour pelliculation. Cette colle de montage est sans solvants et peut être peinte. Elle est particulièrement adaptée pour des applications en conditions humides, telles que sur les chantiers de piscines et de spas. Enfin, de par son pouvoir obturant, AQUAMAX permet également de combler les fissures. Disponible en blanc, et désormais en gris, en cartouches de 425 grammes, elle est distribuée uniquement par les grossistes professionnels. info@griffon.fr / www.griffonfrance.fr



New ★ Stand 6B80

AZENCO

Un partenaire majeur dans l'aménagement extérieur

Le Groupe Azenco développe son offre en matière d'aménagement extérieur de la maison autour de **5 pôles d'activités** : les abris piscine, les volets piscine, les abris de terrasse (incluant pergolas bioclimatiques et abris de voiture), les spas, les abris pour professionnels et industriels. Ces produits, certifiés par Qualisport et ProAbris, sont de fabrication 100 % française, alliant innovation, design, qualité et esthétique.



Trois produits phares ont permis au fabricant de se faire une place parmi les leaders sur le marché français des abris de piscine.

Parmi eux, celui qui se démarque est sans conteste le **Pooldeck, terrasse mobile 3 en 1**, concentré de la terrasse, la plage et la couverture de piscine. Idéale pour les petits espaces, mais pas seulement, car cette plateforme modulable apporte une touche d'originalité à l'espace piscine, lui procurant les mêmes protections qu'une couverture de sécurité classique, avec le gain d'espace et l'esthétique en prime ! Intégrée parfaitement à l'environnement, elle se pare de bois composite dans 4 coloris au choix.

L'**abri de piscine télescopique Néo** s'est aussi distingué à son lancement par sa praticité. Abri télescopique, il s'ouvre totalement en bout de piscine, module après module, afin de laisser place nette au bassin tout entier. Son guide disposé sur un seul côté de la plage est pourvu de roulement à billes graissées à vie, lui permettant de se déployer ou de se refermer avec une grande facilité. Le Néo est proposé en 3 hauteurs : Néo 18, le plus bas des abris télescopiques du marché, Néo 30 et Néo 50.

Néo existe en version « Néo View », avec la même structure en aluminium thermolaqué et une surface intégrale en polycarbonate transparent.

Quant à l'**abri résidentiel haut R-design**, il séduit par son design, mais aussi par le large espace qu'il offre autour de la piscine, permettant d'en profiter toute l'année. Il apporte une valeur ajoutée à l'habitation, constituant une agréable pièce à vivre ouverte sur l'extérieur. D'une manipulation très aisée, il est composé de panneaux modulaires coulissants avec une structure en aluminium thermolaqué et des remplissages en polycarbonate doublement traités anti-UV.

Un nouvel abri de spa, ainsi qu'un abri de piscine en kit, dédiés uniquement aux professionnels à l'export, seront présentés en exclusivité à Lyon lors du salon Piscine Global.

L'**abri télescopique en kit**, se compose de profilés à la sécurité renforcée et d'une hauteur nominale de 30 cm pour le plus petit élément. Cet abri permet un gain de température de 7 à 10°C et ses panneaux coulissants s'emboîtent facilement pour se replier en bout de bassin. Il offre élégance et transparence au bassin, tout en s'intégrant harmonieusement à l'environnement.

contact@azenco.fr / www.azenco.fr

æello
Votre sérénité, notre expérience

Innovations & Exclusivités
Des produits sélectionnés uniquement pour les professionnels de la piscine

Pompe KSX PRO®
Pompe e-swim®
Caltret CONEGLY®
Filtre EO9®

Retrouvez-nous stand 4A98

Piscine Global

æello 60, rue de Luzals - 38070 Saint-Quentin-Fallavier
Info@æello-piscine.fr - Tél 04 74 82 35 60 - Fax : 04 74 95 53 52



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 iso-cyanates 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.

afg2europe@gmail.com

LAINEBLOCK Les blocs d'EPS auto-encastrables évoluent

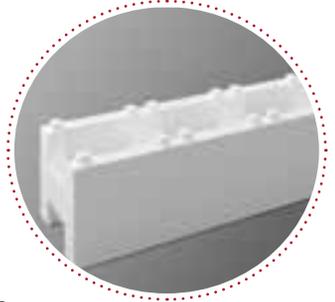
Laineblock, le fabricant de blocs en EPS, propose un bloc de polystyrène expansé, conçu pour la fabrication de coffrages pour piscines en béton armé.

Ces nouveaux blocs ont été perfectionnés, avec un poids ajusté, ainsi qu'une résistance mécanique améliorée.

Idéal pour la construction de piscines, le bloc auto-encastrable Aquablock assure une double isolation thermique, une facilité de transport et de mise en œuvre.

Sa légèreté permet de réduire le coût de la construction. En outre, ses caractéristiques garantissent des parois d'une finition de qualité, ce qui permet d'appliquer ultérieurement un revêtement fait de carrelage, liner ou membrane armée. L'usage de ces blocs est compatible avec les escaliers, les systèmes de traitement de l'eau compacts et les revêtements liner fabriqués par Laineblock. Ils permettent également l'installation ou la pré-installation d'accessoires.

laineblock@laineblock.com
www.laineblock.com



5 bonnes raisons de choisir les produits professionnels Age de l'EAU !

1 Une gamme complète de produits avec un code couleur clair

2 Vous avez opté pour des cosmétiques Sans Paraben, réclamez une gamme de chlore Sans Acide Borique

3 Des produits fabriqués en Europe

4 Des produits conformes aux normes Piscine = des produits de qualité et sans impuretés (plomb, arsenic, mercure...)

5 Des conseils et des astuces produits

AGE 90/250 CHLORE LENT
90% DE CHLORE ACTIF
5 KG
Galette 250g
DÉSINFECTION CHLORE
Lent
Age de l'EAU
by GACHES CHIMIE
GARD'filtre
AQUA couleur

L'acide borique est un biélément utilisé lors du compactage des gélules de chlore (billes) afin d'éviter l'adhérence de la matière au produit.

Ce produit est classé comme reproductible par l'European Chemicals Agency et présente des incriniments pour la santé.

40 ANS D'EXPÉRIENCE EFFICACE ET RECONNU SINCE 1976

FORTEMENT CONCENTRÉ
SANTÉ
Exemple : le chlore lent 90/200 contiendra 90% d'Acide Trichloroisocyanurique ou Symétrique soit 90% de Chlore Actif



SALINS DU MIDI

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

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

N° Indigo 0 820 064 546

0,12 + TTC / MN

N° Indigo FAX 0 820 821 340

0,12 + TTC / MN



SEL SPÉCIAL 4 ACTIONS

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

1- UNE FONCTION SEL

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

2- UNE FONCTION STABILISANT/PROTECTEUR

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

3- UNE FONCTION ANTICALCAIRE

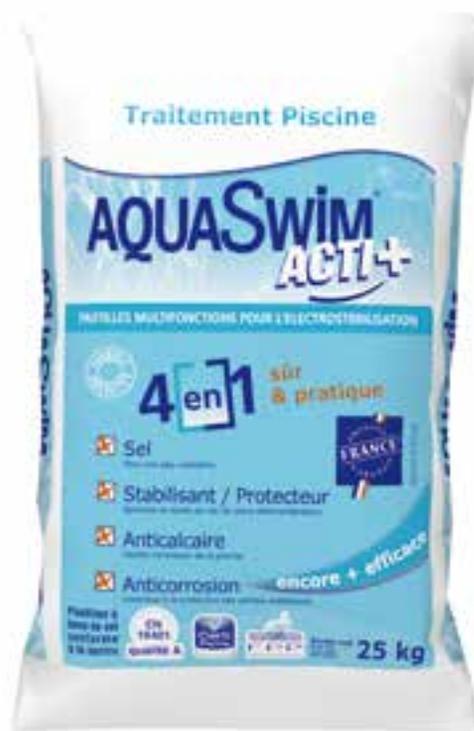
AquaSwim Acti+ contient un anticalcaire qui séquestre jusqu'à 95 % des ions calcium pour éviter qu'ils ne forment des dépôts de tartre dans le bassin ou sur les cellules de l'électrolyseur. Il facilite l'entretien et le nettoyage de la piscine (joints de carrelage, ligne d'eau...).

4- UNE FONCTION ANTICORROSION

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

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

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



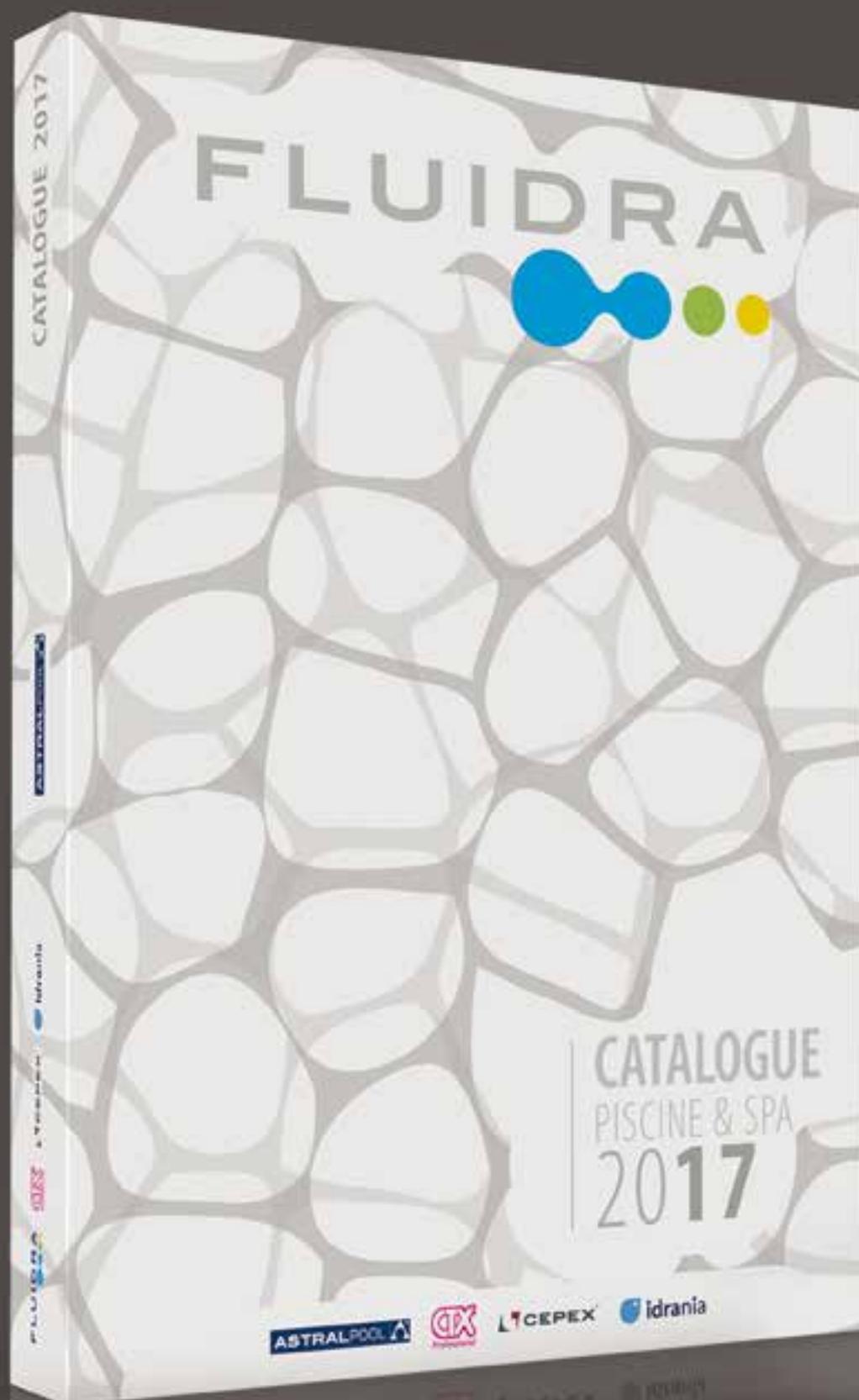
À RETENIR

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

Hall 4 – Stand E66



LE STAND DES INNOVATIONS PISCINE



Piscine **COSY**

Électrolyseur
ÉVOLUTIF

Pompe-ultra
SILENCE

Vitesse variable
ADAPTABLE

Robots **GYRO**

Leds
EFFICACITÉ
énergétique

LUDIQUE
Jeux aquatiques

Terrasse **MOBILE**

PROTECTION intégrée
Couverture immergée

SENSATION*
Liner

Filtration
RÉINVENTÉE

Chauffage
BOOST



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



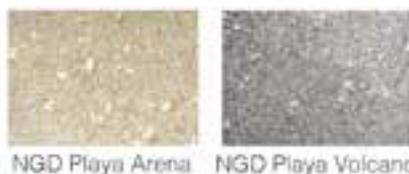
Fabrication
Allemande

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

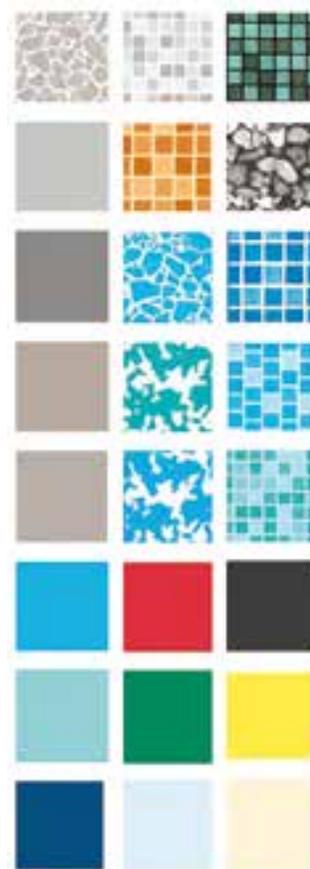


NGD Playa Arena NGD Playa Volcano

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 sans 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 ABC
- 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.

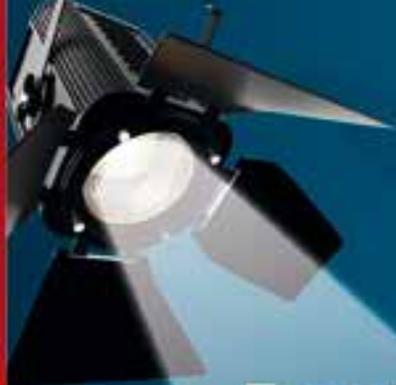
QUALITÉ

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



INVITATION



**En avant-première...
Venez découvrir le NOUVEAU DESIGN**



Expert depuis 1928

Retrouvez-nous

MARDI 15 NOVEMBRE 2016

à 15 h 30

*Salon Piscine Global à Lyon stand 4C66
pour découvrir le*

NOUVEAU DESIGN *hth*[®]
et les Nouveautés Piscine et Spa



Salon Piscine Global à Lyon
Stand 4C66 - Eurexpo
du 15 au 18 novembre 2016

www.hthpiscine.fr

VOYAGE EN FINLANDE, au coeur de la "Sauna Valley", chez Harvia

Harvia perpétue la tradition du sauna finlandais

Harvia est une solide entreprise familiale basée à Muurame, dans le centre de la Finlande.



En 1950, Tapani HARVIA fabrique son premier poêle à bois



Harvia aujourd'hui : les nouvelles installations à Muurame (Finlande)

Cette petite ville possède même son musée en plein air du sauna, "Saunakylä" (le village du sauna). Harvia y conçoit et fabrique une gamme complète et variée de poêles, de cabines sauna, hammams, répondant aux différents besoins des utilisateurs.

Ses produits sont souvent novateurs, bénéficiant de 60 ans d'expérience en la matière.

En effet, largement considéré comme le créateur du sauna finlandais moderne, Harvia fabrique des poêles depuis plusieurs générations, sans interruption en Finlande. L'entreprise est aujourd'hui leader du marché en Finlande et le premier fabricant de poêles pour saunas dans le monde, avec des exportations vers plus de 65 pays. Elle emploie 180 personnes et fabrique chaque année plus de 210 000 poêles et réchauffeurs électriques pour saunas.

Depuis le 30 juin 2016, c'est Tapio

Pajuharju, déjà membre du Conseil d'administration depuis 2014, qui a été nommé Directeur Général d'Harvia. Précédemment, ce quinquagénaire a occupé des postes de dirigeant chez Lumene Oy, Hartwall et Huhtamaki, où il a acquis une solide expertise du marché national finlandais et des marchés russes et américains. L'ancien Directeur Pertti Harvia, demeure membre actif du Conseil d'administration.

Retour sur 60 ans d'une passion : le sauna

Tapani Harvia (1920-1998), fondateur de la société Harvia Oy en 1951, était un homme déterminé, qui voulait une véritable passion aux saunas. Lorsqu'il était à l'armée, c'était toujours lui qui indiquait le rythme auquel les pierres

devaient être aspergées d'eau durant la séance de sauna. Mais ses pratiques ne convenaient pas à ses camarades, si bien qu'on finit par lui attribuer sa propre cabine. Harvia conservait un souvenir d'enfance impérissable de la douce vapeur qui s'échappait du poêle fabriqué par un forgeron du village, chauffant en permanence.

Il s'en est inspiré pour créer le concept des poêles pour saunas Harvia, qui connaîtront un véritable succès commercial. En 1950, Tapani Harvia fabrique le premier poêle à bois Harvia pour son propre usage. La fabrication des premiers poêles destinés à la vente commence au milieu des années 1950. Harvia fabrique alors une centaine de poêles par an dans un petit atelier. A la fin des années 1950, Harvia lance

la fabrication de poêles chauffant en permanence.

Au cours des années 1960, les volumes de production augmentent de façon soutenue. Au terme de la décennie, l'entreprise fabrique environ 1 000 poêles par an.

Au début des années 1970, Harvia s'installe à Muurame et y construit une nouvelle usine. Tout au long des années 1970, l'entreprise connaît une croissance annuelle d'environ 30 %. La crise du pétrole des années 1970 bénéficie aux fabricants de poêles à bois finlandais : utilisant du combustible domestique, les poêles à bois gagnent en popularité car ils vont dans le sens

des recommandations en matière d'économie d'énergie. Au cours des années 1970, Harvia fabrique uniquement des poêles à bois pour saunas.

C'est durant la décennie des années 80 qu'Harvia devient le premier fabricant de poêles à bois dans le monde. Cette époque, qui vit une forte urbanisation et un changement



Tapani HARVIA

Plus de 210 000 poêles et réchauffeurs électriques chaque année !



Poêle à bois - Harvia 22



Poêle électrique Virta



Poêle Forte électrique pour sauna familial

LA FABRICATION D'UN POËLE HARVIA

des modes de vie en Finlande, voit la demande en poêles électriques pour saunas augmenter. Harvia se lance dans cette fabrication fin 80, en parallèle des poêles à bois.

Les années 90 seront propices au développement de l'exportation de ses produits vers l'Europe centrale. Puis la zone d'export s'étendra à la Russie, aux pays de l'ancien bloc communiste, aux Etats-Unis et à l'Extrême Orient..

Et l'avenir...

Harvia a toujours travaillé dans le plus grand respect des traditions finlandaises en matière de saunas. Mais l'entretien de ces traditions ne l'a pas empêché d'investir également dans l'avenir : recherche, développement de produits et savoir-faire.



*Pertti HARVIA,
l'ancien directeur (membre du Board),
nous a fait la visite de l'usine*

Son objectif demeure de proposer aux clients des produits innovants contribuant à leur bien-être et limitant leur impact sur l'environnement, depuis la conception jusqu'à l'utilisation. Le fabricant réalise des investissements significatifs dans le développement de nouveaux produits en ce sens. Tous ses produits sont testés sur place.

Pour réaliser cette ambition, l'entreprise s'appuie sur plusieurs valeurs qui se reflètent dans ses activités quotidiennes :

- Approche axée sur la clientèle
- Responsabilité en matière d'environnement
- Recherche de la nouveauté
- Partenariat

Harvia souhaite continuer à transmettre la tradition du sauna dans le temps, procurant le bien-être au naturel.

Un engagement envers l'environnement

Chez Harvia, les aspects environnementaux constituent une préoccupation majeure depuis de nombreuses années. Ils sont pris en compte dans tous les processus, de la conception au recyclage, en passant par la production, la logistique et l'utilisation (90 % de la faible quantité de déchets obtenue lors de la fabrication est recyclable).



En signe de son engagement à l'égard des questions environnementales, l'entreprise a lancé le symbole Harvia Cares. Ce dernier est utilisé sur le site web et les brochures, afin d'indiquer la manière dont sont abordées les questions environnementales dans le cadre des activités d'Harvia.

Elle a même publié un « Guide en vue d'une séance de sauna respectueuse de l'environnement », avec de nombreuses informations sur le processus de fabrication respectueux de l'environnement, mais aussi des possibilités d'économies d'énergie à réaliser lors de l'utilisation de son sauna.



Éclairage Colour Light



Les habillages de poêles sortent un à un des cabines de projection après passage au four.



Mise en place du corps de chauffe (résistances)



Chaîne d'assemblage



Mise en emballage



Préparation des conditionnements



Stockage avant expédition

VOYAGE EN FINLANDE, au coeur de la "Sauna Valley", chez Harvia



Sauna Variant, fer de lance des saunas finlandais modernes. De larges dimensions pour une grande variété d'aménagements. 5 modèles de revêtements de mur et de plafond. Ergonomie et tradition.



Une grande façade de verre, des lignes arrondies et lisses, le bois naturel mêlé à la couleur noire, une douce lumière tamisée, c'est l'élégance du sauna Claro.



Cabine infrarouge Rondium au look unique grâce au mélange des différents bois et du métal. Un plafond externe en acier inoxydable vient compléter sa structure résolument moderne.

La gamme de produits

Harvia propose plusieurs types de réchauffeurs électriques ou poêles à bois, ainsi qu'un large éventail d'accessoires pour le sauna. Saunas intérieurs ou extérieurs, personnalisables dans leur décoration, pourvus de l'éclairage Colour Light pour pousser plus loin la séance de relaxation.

Plusieurs options de décoration pour l'intérieur : habillages des bancs en placage plié collé, aux finitions arrondies pour une assise des plus agréables; combinaison de bois et métal au look très moderne avec plusieurs matériaux proposés pour les bancs, abachi, tremble aulne ou tremble traité à la chaleur. Les lampes y sont intégrées dans les dossiers, diffusant une chaude lumière apaisante. Porte(s) en verre sécurisé trempé de 8 mm pour laisser filtrer la lumière, fumée ou transparente, et une ou plusieurs fenêtres sur certains modèles.

Les saunas extérieurs quant à eux sont de véritables petits chalets de bien-être, avec cheminée en acier incorporée, pour revivre le sauna dans la pure tradition finlandaise.

Mais si Harvia perpétue la tradition, elle cherche cependant à proposer des lignes très contemporaines aux amoureux du style moderne. La gamme de saunas Claro par exemple offre un design futuriste, avec un contraste très élégant bois clair/couleur noire et façade en verre transparent, qui peut s'intégrer aisément dans un appartement du 21^e siècle.

À l'intérieur de ses saunas, le fabricant compose toujours un parfait cocktail de lumière et d'obscurité, de matériaux naturels indémodables, de lignes douces arrondies et de droites, d'esthétisme et de confort, qui, par cet équilibre visuel subtil, viennent porter l'utilisateur à la détente du corps comme de l'esprit.

Outre les saunas traditionnels,

des cabines infrarouges ont fait également leur apparition au catalogue du fabricant, avec leur chaleur sèche de grande longueur d'onde, semblable à celle produite par le soleil, sans les effets néfastes des UV.

De nombreux accessoires sont proposés en complément des cabines de saunas : seau (bois, cuivre, seau lumineux), louches, hygromètres, thermomètres, sabliers, pendules, tabourets, coussins, ensemble d'accessoires en acier, panier à bois, produits d'entretien spécifiques, etc.

Harvia fabrique également des générateurs de vapeur pour hammams destinés à un usage privé ou professionnel. Compacts, ces générateurs sont faciles à installer et contrôlés par un panneau de commandes tactiles séparé, permettant de régler température, durée de fonctionnement, départ différé, allumage de la pompe de diffusion d'arôme, éclairage et ventilation.

Nouveau sauna ingénieux et design dévoilé par Harvia

Le nouveau sauna extérieur Harvia Solide crée une véritable zone de détente outdoor chauffée. Avec un design épuré et élégant, il s'adapte à toutes les architectures contemporaines, et peut être peint en façade pour s'accorder avec son environnement. Afin d'y laisser pénétrer un maximum de lumière, son poêle est installé derrière une paroi vitrée translucide (Duo), développée par Harvia. Cette grande porte vitrée offre une source de chaleur utilisable à double emploi, pour réchauffer en même temps que la cabine ou une terrasse, selon le type de sauna. Il convient à tout type de poêle.



Le sauna est livré dans un emballage, prêt-à-monter, en une journée.

Selon les configurations souhaitées, le pack comprend la cabine seule, ou bien un sauna, un dressing et un auvent pour abriter un spa ou une cuisine d'été. Les éléments de la structure sont composés des poutres de parois et de plafond en bois fini, le feutre de toiture, les lames de terrasses, une porte vitrée avec cadre en aluminium, les structures d'appui au sol et panneaux de plancher, ainsi qu'une gouttière d'évacuation des eaux de lavage. Pour la partie intérieure, sont fournis bancs, éclairage, poêle et paroi vitrée Duo, ainsi que plomberie et chauffe-eau. A la charge du client de préparer les fondations avant la pose (pieux vissés, bloc de colonnes ou dalle avec bords renforcés).

Ce nouveau design est également disponible pour une cabine de sauna intérieure, conjuguant les mêmes caractéristiques esthétiques de contraste entre la clarté de l'épicéa et la couleur noire. Le pack livré comprend poutres de parois et de plafond avec bois fini, une paroi de verre, une porte vitrée, un poêle électrique Harvia Virta, avec unité de contrôle et éclairage. Composé de bancs assemblés en intérieur, le modèle Harvia Solide intérieur constitue une solution sur mesure pour composer son propre sauna.

ASCOMAT importateur officiel de la marque HARVIA en France

Le 16 septembre dernier, Franck George, Rachel Chambert et l'équipe d'ASCOMAT nous ont emmenés en Finlande, rendre visite au fabricant HARVIA.

L'occasion pour nous d'en savoir plus auprès du dirigeant de l'entreprise française, importatrice des produits de la marque finlandaise en France.

Franck George, votre société ASCOMAT, qui distribue de nombreux produits piscines, est entrée depuis quelques années sur le marché du bien-être avec les spas, les saunas, les hammams...

Comment êtes-vous arrivés sur le marché du sauna ?

ASCOMAT distribue la marque HARVIA auprès des professionnels depuis 6 ans, et est importateur officiel de la marque depuis 3 ans. À titre personnel, j'affectionne tout particulièrement l'univers du bien-être et plus particulièrement celui du sauna. Sensible à ce marché en pleine expansion, j'ai décidé de me lancer dans la commercialisation de ces produits.



Comment ressentez-vous ce marché ? Quelle progression ?

Nous enregistrons une progression des ventes de saunas et de produits associés (poêles, éclairages, accessoires...) de 20 à 30 % chaque année. L'univers du sauna, comme celui du spa avant lui, a été mis en avant auprès des particuliers par les hôtels, les gîtes,... Aujourd'hui nous constatons que les coutumes finlandaises se sont bien exportées.

Quels sont les différents produits que vous proposez ?

Nous distribuons des saunas préfabriqués sur mesure, dont l'esthétique varie du plus traditionnel au plus moderne, alliant différentes essences de bois et autres matériaux, comme l'inox, la pierre, le verre. Nous commercialisons aussi un ensemble de poêles (une quarantaine de modèles et de puissances), ainsi que tous les accessoires propres à cet univers (seau, louche, thermomètre, unités de contrôle, résistances...). Nous sommes également en mesure de répondre à un marché public, avec des saunas et des poêles de grande capacité, conformes aux différentes normes de sécurité.

A qui vendez-vous ? Quels sont vos clients ?

Nos clients principaux sont les pisciniers, les paysagistes, et les grossistes.

Qu'apportez-vous à vos clients ?

Aide à l'installation ? Formations ? PLV ?

HARVIA consacre un budget important au marketing et propose de nombreuses plaquettes, présentoirs, échantillons de bois... Des conditions particulières sont également accordées pour les saunas et matériels d'exposition. En effet, la présentation de ces produits est indispensable pour leur commercialisation. Tout au long de l'année, nous organisons des formations pour approfondir leurs connaissances sur les produits HARVIA.

Allez-vous présenter des nouveautés lors du salon Piscine Global ?

Outre le modèle Harvia Solide (présenté page 64), ASCOMAT proposera une nouvelle cabine de hammam préfabriquée et autonome, d'un design plus moderne que les traditionnels hammams carrelés.



Rachel CHAMBERT, Franck GEORGE, Thierry SCHNEIDER et Christelle KOEHL à leur arrivée chez Harvia



Le showroom chez Harvia



Rachel CHAMBERT et Franck GEORGE choisissent avec Kalervo LAAKSO (Export Manager) les derniers modèles qu'ils proposeront aux professionnels français au salon de Lyon.



Dans les bureaux finlandais du fabricant, Franck et Thierry échantonnent avec Kalervo sur les nouveaux modèles de saunas.

DÉCOUVREZ AQUASWIM[®] POUR LE TRAITEMENT DES PISCINES PAR ÉLECTROCHLORINATION

**AQUASWIM
UNIVERSEL**

3 fonctions en 1
- Sel
- Anticalcaire
- Anticorrosion



**AQUASWIM
ACI+
4 fonctions en 1**

- Sel
- Stabilisant
- Anticalcaire
- Anticorrosion

**La Référence du Traitement de l'Eau par le Sel
pour prendre soin de votre piscine**



BVCERT. 6181559

**REJOIGNEZ-NOUS AU
SALON DE LA PISCINE :
STAND 4D113**



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

Pastilles à base
de sel conforme
à la norme



qualité A

Pour plus d'informations, visitez notre site piscine.experts-eau.com

La gestion d'un litige

Au départ, la situation est simple après la signature du bon de commande. Le chantier commence dans la joie et la bonne humeur. Mais :

- *Tout ce qui ne sera pas rigoureusement conforme au bon de commande est un litige en puissance.*
- *Tout ce qui ne sera pas rigoureusement conforme à l'idée que votre client s'est fait de votre entreprise est un litige en puissance.*

Dès l'implantation de la piscine une foule de détails imprévus et souvent imprévisibles, des modifications souhaitées par le client ou encore des impératifs d'entreprise, peuvent apporter des modifications au descriptif initial.

Ces modifications, qu'elles aient des implications financières ou non, devront obligatoirement être traduites par écrit sous forme d'avenants au contrat ou de comptes rendus dont copie sera remise au client et signée par lui ou, au moins, envoyée dans les 48 heures.

Toutes les modifications portant sur des travaux supplémentaires devront faire l'objet d'un chiffrage, même s'il a été convenu qu'il s'agissait d'une prestation complémentaire gratuite.

Cela vous éviterait d'être directement à l'origine de la plupart des litiges.

Dès que vous serez dans une situation conflictuelle, seuls les écrits seront pris en considération, les clients devenant tous amnésiques.

NAISSANCE DE LA SITUATION CONFLICTUELLE

Le processus est souvent original et quelquefois surprenant mais les ingrédients indispensables sont toujours les mêmes, pour amener à la perte de confiance de votre client :

- **L'entreprise accumule les retards** ou les incidents de chantier.
- **Les modifications ne sont pas conformes** à ce qui fut convenu verbalement ou par écrit.
- **Celui qui a fait signer le bon de**

commande n'est jamais, ou trop peu, présent sur le chantier.

- **Certaines prestations ne sont pas conformes** au bon de commande.
- **Telle prestation** : évacuation des terres, nivellement, remise en état des clôtures... que le client croyait incluse dans le forfait des travaux doit faire l'objet de travaux supplémentaires, que le client découvre au moment de la facture définitive.
- **Les instructions de mise en service** n'ont pas été comprises.
- **Un dysfonctionnement plus ou moins réel** n'a pas été réglé rapidement.
- **Après de nombreuses interventions du technicien** les réclamations du client perdurent.
- **Il se peut aussi que le client soit de mauvaise foi**, ce qui est toutefois plus rare qu'on ne l'imagine.

Pour une ou plusieurs de ces raisons, votre client va ressentir une « trahison » de votre part et à partir de là remettre en question globalement la confiance qu'il vous avait donnée en signant le bon de commande.

De ce fait il va vous interpeller sur tout : la qualité du béton, du revêtement (liner...), la puissance de la pompe, la position des pièces, du bassin, etc.

Il vous remet en cause parce qu'il doute

Il s'agit d'une réaction affective qui, par essence, n'est pas raisonnable et vous serez souvent le plus mal placé pour négocier une sortie honorable.

Du fait qu'il est inquiet, il va questionner les personnes susceptibles de le rassurer :

- **Après avoir téléphoné 3 ou 4 fois**, sans réponse satisfaisante, (votre collaboratrice fait barrage parce que vous n'avez ni le temps ni l'envie de discuter avec ce « casse-pieds ») il vous écrit, (peut-être déjà, en recommandé) avec des questions

précises dont le bien-fondé n'est pas toujours évident.

- **Il va chercher des informations chez les amis** qui « savent », ceux qui ont une piscine.
- **Il fera part de ses problèmes à vos concurrents.**



- **Bien entendu il retarde le paiement** de la situation en cours ou de la dernière facture.

Il peut arriver que vous soyez en présence d'un mauvais payeur. C'est beaucoup plus rare que vous ne le pensez généralement. Donc vous devez faire l'effort de comprendre votre client, afin de restaurer le climat de confiance. **La mise en demeure de payer** immédiatement assortie ou non de la menace d'arrêt du chantier ou de la suppression des garanties, est dans au moins 99% des cas la plus mauvaise des réactions. Nous reparlerons de l'injonction de payer qui est encore pire.

LA VOIE CONCILIATAIRE

Vous conservez l'initiative ou c'est votre client qui est le maître du jeu.

A) SI VOUS CONSERVEZ L'INITIATIVE

Au plus tard à la première lettre, (recommandée ou non), du client, il convient de réagir très vite, par une réponse immédiate sérieuse et crédible, même si elle est quelque peu dilatoire. Un courrier viendra **toujours** en confirmation d'une conversation téléphonique.

Une prise de rendez-vous doit impérativement compléter la réponse à ce premier courrier.



Nous avons là plusieurs situations possibles :

- 1 - Vous n'avez pas envie de revoir ce client.
- 2 - De lui écrire.
- 3 - Vous êtes persuadé que cela va mal se passer.
- 4 - Vous ne savez pas quoi lui répondre.
- 5 - Vous êtes tenté de le menacer.
- 6 - Vous pensez qu'il est de mauvaise foi.

Nous avons là tous les ingrédients pour que le conflit qui est en train de naître se termine devant la justice, ce qui est inévitable :

- si vous faites le mort,
- si votre entrevue est négative, voire orageuse,
- si vous présentez votre réclamation de paiement comme un préalable.

La seule issue consiste alors d'introduire dans le jeu un tiers, afin de créer une situation nouvelle dans laquelle les problèmes vont pouvoir trouver une solution, ce que votre interlocuteur souhaite autant que vous (plus souvent que vous ne l'imaginez).

N'importe qui peut jouer ce rôle à condition que sa bonne foi ne puisse être suspectée. La crédibilité se joue dans les premières minutes du contact avec le client.

Vous présenterez cet intervenant extérieur à l'entreprise comme l'homme de la situation pour :

- 1 - Apporter la solution à un problème technique que vous ne maîtrisez pas.
- 2 - Dresser un procès verbal de réception qui constitue le constat de la conformité des prestations par rapport au contrat.
- 3 - Arbitrer l'interprétation de données techniques ou contractuelles.
- 4 - Établir la conformité des ouvrages aux règles de l'art.

B) VOTRE CLIENT EST LE MAÎTRE DU JEU

De plus en plus nombreux, vos interlocuteurs sont pourvus d'assurances en défense recours et vous recevez la convocation d'un expert missionné dans le cadre de ce contrat.

Si les experts d'assurance n'ont généralement que des connaissances limitées en piscine, ils ne sont pas tous idiots.

Vous devez impérativement répondre à sa convocation, ne serait-ce que parce qu'il peut parfaitement jouer le rôle du tiers défini plus haut.

Il est parfaitement possible, même particulièrement recommandé, de prendre contact, préalablement, avec lui afin de lui expliquer que :

- 1 - Son client est loin d'avoir complètement raison.
- 2 - Vous êtes prêt à lui faire parvenir un état résumé de la situation.
- 3 - Vous êtes parfaitement disposé à effectuer toutes les reprises qui seraient indispensables.

Si il n'est pas réceptif à vos propositions il faut immédiatement lui proposer de régler le problème avec votre expert-conseil.

Si vous n'avez pas pris ces initiatives et/ou si vous n'avez pas été crédible pour l'expert de l'assurance, vous allez recevoir une mise en demeure de faire des travaux plus ou moins fantaisistes ou inadaptés et toujours très coûteux.

A ce niveau une initiative est indispensable car il est encore possible d'éviter l'expertise judiciaire diligentée par le tribunal.



LA VOIE JUDICIAIRE

A) LA PROCÉDURE

Si vous avez négligé ou manqué toutes les étapes précédentes, il reste deux situations possibles :

- Votre client diligente une procédure en référé.
- Vous sollicitez une injonction de payer.

La procédure de référé

Elle se limite, en principe, à la désignation d'un expert judiciaire. Vous devriez exiger de votre avocat qu'il insiste **très lourdement** pour que le magistrat nomme un spécialiste en piscines. Vu qu'il y en a peu, vous pourrez aller jusqu'à proposer de financer le surcoût éventuel dû aux frais de déplacements.

La seule chose, réellement positive que vous puissiez faire, par l'intermédiaire de votre avocat, dans le cas où vous disposez d'un dossier « béton » c'est de demander la consignation du solde du marché.

Un bon dossier sera constitué, sur la base des **réclamations mineures** du client, d'un chiffrage incontestable des travaux de reprise, afin que le magistrat ait une base sérieuse pour se faire une idée de l'importance du litige.

2 -L'injonction de payer

Votre client qui a toujours quelques raisons, plus ou moins valables, de ne pas vous payer, va faire un contredit sur lequel le magistrat va désigner un expert judiciaire.

Tout ce qui est dit en « 1 » est valable ici.

B) L'EXPERTISE

L'expert judiciaire a tous pouvoirs d'investigations.

Il est (trop souvent) architecte ou ingénieur en bâtiment.

Généralement il n'a qu'une connaissance limitée, au mieux superficielle, de nos techniques, ce qui peut l'amener à des conclusions surprenantes.

Il n'a aucune confiance en vous qui êtes le représentant d'une profession considérée trop souvent par eux comme l'une des plus méprisables du bâtiment, essentiellement sur le plan technique.

Son souci essentiel va être de démontrer votre **incompétence**, voire votre mauvaise foi, au mieux il va chercher (et généralement réussir), à démontrer - sur la base des règles du bâtiment - que la technique employée (structure et étanchéité) est parfaitement nulle. Pour cet homme du BTP une piscine ne peut être qu'un bassin en béton armé, « tout le reste ne vaut pas un clou ». J'exagère à peine.

L'expert est l'œil du magistrat sur le terrain. Ayez vis-à-vis de lui une attitude responsable positive qui va se traduire par des réponses claires aux questions posées (pas de faux-fuyants). Il peut arriver qu'il émette un avis curieux, ne le contrez jamais directement, essayez de lui expliquer et surtout apportez-lui les éléments objectifs qui lui permettront d'apprécier différemment la situation. D'une façon générale, aidez-le dans son travail en lui apportant tous les éléments dont il peut avoir besoin, qu'il en ait ou non fait la demande.

Il est donc (presque) indispensable que vous soyez assisté d'un expert-conseil compétent qui, dès le premier acce-

dit, posera le débat sur un plan d'égalité avec son confrère. Cette assistance va permettre de limiter les errements de l'expert judiciaire sans toutefois mettre à l'abri de toutes les dérives.

C) CONSÉQUENCES DE L'EXPERTISE

Les conclusions de l'expert seront, en principe, reprises mot pour mot par le jugement de première instance.

Vu qu'il n'existe pas d'ouvrage parfait, l'expert aura toujours trouvé quelque grief opposable à l'entreprise, en conséquence vous aurez la charge des frais d'expertise de remise en état, et autres dommages.

Pour des reprises de moins de 1 500€ le coût total de l'opération ne sera pas inférieur à 4 000 €.

D) L'ACTION APRÈS LE DEPÔT DU RAPPORT ou de la première condamnation, ce qui revient au même.

Souvent, si l'expert a émis des conclusions réellement contestables (ce qui est généralement le cas), il n'est pas impossible de réussir à obtenir, auprès du juge de la mise en état, une annulation du rapport et la désignation d'un second expert.

Pour ce faire, il est indispensable que l'expert conseil travaille en harmonie totale avec un très bon avocat, car il faut constituer un dossier extrêmement solide.

CONCLUSIONS

La procédure judiciaire est hasardeuse, lourde, coûteuse en frais directs et indirects et globalement défavorable à l'entreprise.

Elle doit donc être évitée, à tout prix, dans la quasi totalité des situations.

L'arrangement amiable, même si dans un premier temps il implique de mettre un peu d'amour-propre de côté et d'accepter un sacrifice financier difficile à comprendre, s'avère toujours la meilleure solution, à condition d'être constaté par un protocole qui mette réellement fin au litige.

L'expérience montre que l'intervention d'un tiers est, en principe, la condition indispensable pour la réussite d'une solution conciliatoire.

Cette intervention sera d'autant plus efficace qu'elle interviendra à l'amont du processus de création du conflit.

En résumé si vous avez :

- des accords contractuels très précis,
- répondu scrupuleusement et rapidement aux réclamations verbales et surtout écrites,
- fait appel à un tiers dès que vos relations avec votre client prennent un tour un peu orageux.

Vous ne devriez jamais vous retrouver dans une procédure judiciaire.

Bernard AGEORGES

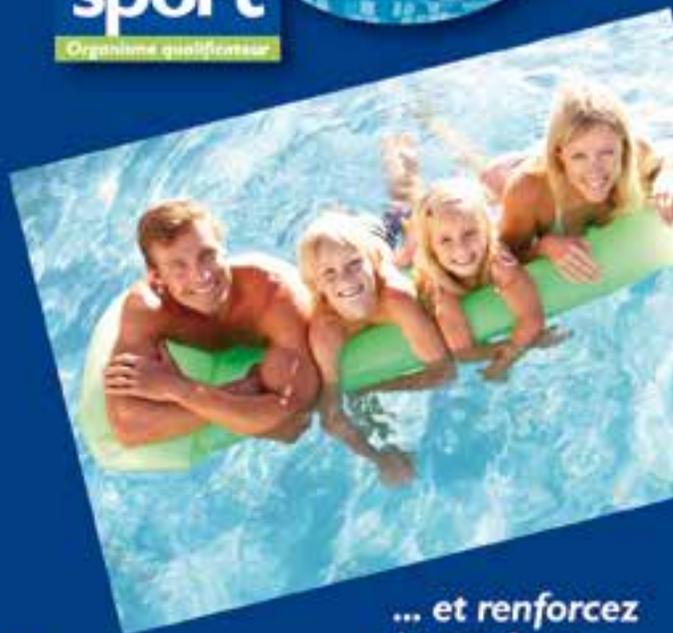
Enseignant à l'UFA des Métiers de la Piscine
Président de la CNEPS (Compagnie Nationale
des Experts en Piscines et Spas)

Aucune qualification Piscine sans Qualisport-Piscine !

En vrai "Pro" affichez clairement votre spécialité Qualisport-Piscine

Quali
sport
Organisme qualificateur

PISCINE QUALITÉ
VALIDÉE



■ Valorisez
fortement votre
compétence
technique avec
la qualification
spécialisée
Qualisport-
Piscine



... et renforcez
la confiance
de vos clients
en vous
démarquant !

Quali
sport

Tél. 01 53 33 84 90

www.qualisport.com

Entreprises Qualisport sur toute la France

L'ACTUALITÉ DES ENTREPRISES

ABORAL fête ses 10 ans !

ABORAL Piscines fêtait le 15 septembre ses 10 ans d'existence. Une fête était organisée pour marquer l'événement, au sein de son usine de fabrication bordelaise, en présence de clients particuliers, professionnels, fournisseurs, partenaires financiers et employés de l'entreprise.



Alain GASCIOILLI fait un discours mettant à l'honneur le travail de ses collaborateurs et la fidélité de ses clients. A ses côtés, son épouse Véronique

Siège social et usine à Saint-Jean d'Ilac (33)

Cette grande réception avait pour but de remercier toutes les personnes ayant propulsé ABORAL à sa place de leader régional.

La soirée était organisée par un traiteur régional de renommée, avec au menu, des dégustations découvertes de la région (magret à la plancha, huîtres, smoothies de légumes...), pour régaler les nombreux invités ! Un DJ se chargeait d'animer la salle en musique, tandis que quelques surprises étaient réservées aux convives...

Ces derniers étaient notamment invités à passer par un stand de photo décalée, où des accessoires (chapeaux, lunettes, colliers de fleurs, lunettes,...) étaient mis à leur disposition, afin de prendre des clichés souvenirs uniques de cette fête.

Plus tard dans la soirée, un tirage au sort était lancé, pour gagner des dizaines de cadeaux. Chaque invité est d'ailleurs reparti avec un sac de plage ABORAL contenant 2 T-shirts au message accrocheur « Je peux pas j'ai piscine »



Le dirigeant Alain GASCIOILLI entouré des deux Sophie



Une photo souvenir ! Les collaborateurs ont joué le jeu sur le stand de photo décalée



L'équipe commerciale et logistique d'ABORAL au complet (de gauche à droite) : Sophie BIGAND (Assistante commerciale), Frédéric VIGNON (Responsable commercial), Anaïs et Pierre-Antoine GASCIOILLI (Chargés de communication et développement réseau), Sophie SIMON (Assistante technique & logistique)



contact@ecp-polyester.fr / www.aboral.fr

QUAND BAYROL INNOVE TOUT LE MONDE SE SENT MIEUX !



En 2017, découvrez la nouvelle gamme de galets Chlorilong® et dites adieu aux odeurs de chlore dans votre showroom !

- Une nouvelle segmentation pour la plus grande satisfaction des consommateurs.
- Grâce à la capsule Clorodor Control® intégrée à tous les seaux*, vous allez sentir la différence !

* La capsule Clorodor Control® absorbe l'odeur de chlore qui émane des seaux.



Un flot de nouveautés pour les 90 ans de BAYROL !



Le 15 septembre avait lieu à Lyon, à l'Hôtel Cour des Loges, une grande Journée avec la Presse, à l'invitation de Daniel RICARD, Pdg du Groupe BAYROL, Laurent MENARD, Directeur Business Opération et Anne-Catherine PHILIPPE, Directrice Marketing. Cette réunion avec la presse spécialisée fut l'occasion de rappeler le parcours et la stratégie de l'entreprise et de dévoiler ses nouveautés et sa dernière innovation.

En 2017, pour ses 90 ans, BAYROL réaffirme sa place parmi les leaders sur le marché du traitement de l'eau de piscine, en insufflant une nouvelle dynamique au marché du galet de chlore. La marque, qui n'a pas pris une ride, entend répondre ainsi toujours mieux aux attentes de ses clients distributeurs et clients finaux.



La nouvelle gamme revalorisée

La gamme entière de galets de chlore a été restructurée, pour donner plus de lisibilité à son offre, en ajustant les prix publics et retravaillant les packagings. La mise en avant en magasin a aussi été soignée avec de nouveaux outils d'aide à la vente destinés aux revendeurs.

Un rayon totalement revisité, affichant une nouvelle identité graphique !

La gamme a été revalorisée, avec des produits premium, qui apportent une véritable valeur ajoutée au distributeur qui pourra s'appuyer sur l'expertise d'un vrai spécialiste du traitement de l'eau.

BAYROL a donc capitalisé sur la marque Chlorilong (pour «Chlore longue Action»), qui existe depuis 45 ans, devenant la marque ombrelle de ses galets de chlore.

Dès mars 2017, les distributeurs de la marque pourront bénéficier d'un plan de soutien massif, avec des moyens de visibilité destinés à mettre en avant les produits en magasin, et pour les clients, des dispositifs de communication et de promotion pour maximiser les sorties de caisse.



Daniel RICARD (Président du groupe Bayrol) et Anne CATHERINE PHILIPPE (Directrice Marketing du Groupe BAYROL) lors de la conférence de presse



Laurent MÉNARD, Directeur Production, R&D et Réglementation

Une nouvelle segmentation se dessinera en magasin, facilitant la compréhension rapide des propriétés de chaque produit, et s'adressant à différentes cibles d'acheteurs :

- **Chlorilong® CLASSIC** (Traitement hebdomadaire en galets et longue durée en bloc) pour les utilisateurs qui souhaitent s'occuper intégralement du traitement de leur piscine - Le traitement à dissolution lente.
- **Chlorilong® POWER5** (Traitement hebdomadaire en galets et longue durée en bloc) pour les pragmatiques qui veulent se simplifier la vie en allant à l'essentiel - Un geste, 5 actions.
- **Chlorilong® ULTIMATE7** (Traitement hebdomadaire en galets et longue durée en bloc) pour ceux qui attendent le meilleur résultat pour leur piscine - Le traitement 7 fonctions pour les grands bassins.



Technologie A.P.O

La nouvelle gamme Chlorilong utilise la technologie de compression A.P.O® (Air Press Out) pour ses galets, permettant de compresser fortement la poudre de chlore en galet sans bulle d'air, procurant un galet de très haute qualité et évitant les pics de désinfection lors de sa dissolution. Le galet, obtenu par ce procédé, se dissout lentement, de façon homogène et régulière.

Une revalorisation bien comprise

« Les tests montrent que face à cette nouvelle offre, 83 % des consommateurs estiment que la nouvelle gamme évoque des produits efficaces. 87 % comprennent que tous les produits ne sont pas identiques, qu'ils n'ont pas les mêmes fonctions et ne proposent pas le même nombre d'actions » souligne Anne-Catherine Philippe, Directrice Marketing du groupe BAYROL.

Cette bonne compréhension du nombre d'actions et de la progression des produits est d'autant plus importante que le nombre de fonctions est le principal critère de choix d'un produit (70 %), devant le prix (60 %) (Étude 2016 MTB Conseil pour BAYROL).

Fini l'odeur de chlore !

Par ailleurs, pour se démarquer sur le marché du chlore, BAYROL lance une innovation majeure, ciblant essentiellement les distributeurs : la capsule CLORODOR CONTROL®. Un argument qui viendra faire mouche lors de la vente de produits à base de chlore. Le fabricant prend en compte l'une des principales contraintes liées à la vente de ces produits : l'odeur que le chlore dégage dans l'air au contact des bactéries. Ce désagrément est synonyme d'inconfort notamment sur les points de vente.



*Capsule CLORODOR CONTROL®
dévoilée à la presse le 15/09/2016*

Le laboratoire de R&D de la marque a donc étudié la technique de l'absorption de l'odeur et mis au point cette capsule. Cette dernière prend la forme d'une coque avec fibre respirante, contenant un matériau absorbant d'odeur, le charbon actif.

Dès 2017, placée dans tous les seaux de chlore de la marque (galets, pastilles), la capsule CLORODOR CONTROL® sera capable de neutraliser les odeurs de chlore dans les emballages dès le 15^e jour après y avoir été placée. Les études menées par BAYROL montrent que la capsule est efficace pendant deux saisons au minimum.



Le tout nouveau Département BAYROL Technik

Présent sur ce marché depuis plus de 20 ans, BAYROL vient de créer un tout nouveau département, BAYROL Technik, situé à Munich, en charge de ses systèmes régulations. L'objectif est de donner une meilleure visibilité à cette offre considérée comme stratégique et de stimuler l'innovation dans ce domaine.

Dès la saison prochaine, une nouvelle gamme de régulations sera proposée.



L'un des principaux fabricants européens

BAYROL a réalisé de nombreux investissements dans le but de redynamiser et revaloriser le rayon du traitement de l'eau et répondre aux mieux aux attentes du client.

L'entreprise réalise aujourd'hui en Europe un chiffre d'affaires de 65 millions d'euros, orienté exclusivement sur cette activité, en s'appuyant sur 70 personnes. Maîtrisant depuis 90 ans la production de ses produits, l'entreprise dispose de son propre laboratoire de recherche & développement, à Munich, et de dix sites de production en Europe, répartis entre l'Allemagne, la République Tchèque, la Slovaquie, l'Autriche et la France. Faisant partie des rares fabricants européens sur le marché du traitement des eaux de piscines, l'industriel produit annuellement 25 000 tonnes de produits.

Produits résolument européens, les galets de chlore (170 000 unités par jour) sont formulés en Allemagne avec des matières premières espagnoles, produits en République Tchèque sur des presses développées pour et par BAYROL et fabriquées en région parisienne.



L'équipe Bayrol : Jürgen A. KOENIG (Directeur Commercial Allemagne et Export), Justine SPIEGELHALTER (Assistante Chef de produit), Daniel RICARD (Président), Anne Catherine PHILIPPE (Directrice Marketing), Johann CHARBONNEAU (Chef de produit), Tim SCHICHT (Chef de Marché Allemagne), Laurent MÉNARD (Directeur Production, R&D et Réglementation), Olivier ARNAU (Directeur Commercial France)

Lyon - Stand G6A31

Aquilus Piscines et Spas fête ses 35 ans avec des cadeaux !

Aquilus célèbre cette année ses 35 ans d'existence : 35 années d'expérience au service de ses clients, pour les piscines, la rénovation, l'entretien, le matériel, les spas, saunas, hammams...

En 1981 en effet, l'enseigne Aquilus Piscines était créée, et, dans la même vague, naissait le premier magasin à Valence (26). Depuis, le réseau de la marque de piscines s'est étendu, comptant près de 60 magasins en France, le Groupe a lancé l'enseigne Aquilus Spas, déménagé son siège à Albon (26), développé sa plateforme logistique et lancé plusieurs concepts de piscines, dont la Mini-water.



Pour fêter l'événement avec ses clients, l'enseigne lance son opération « cadeaux » jusqu'au 31 octobre 2016.

Pour tout achat d'une piscine, elle offre 1 500 € d'équipements (détails des offres en magasin) : traitements automatisés, robots électriques, pompes à chaleur... En parallèle, les spas 371 et 471 sont proposés suréquipés à un prix promotionnel pendant cette période !

aquiluspiscines@groupeatlantis.com
www.aquilus-piscines.com

Lyon - Stand 5B06

SPECK Pumpen renforce sa présence en France

SPECK Pumpen, l'un des principaux fabricants internationaux de pompes de haute qualité et des installations de nage à contre-courant, avec ses usines de production en Allemagne, en Espagne, en Afrique du Sud, aux États-Unis et en Australie, étend aujourd'hui son activité en France.

Depuis plus de 100 ans, la marque SPECK est synonyme de produits spécifiques innovants orientés vers le client et l'industrie.

Afin d'augmenter la présence de la marque en France, SPECK a ouvert un bureau à Lyon.

« Cette structure Lyonnaise, non seulement permettra à SPECK de mieux rester en contact avec les clients dans le pays, mais permettra aussi de tester de nouvelles stratégies sur le marché français », dit Armin Herger, le directeur général, pour nous expliquer les raisons de ces derniers développements.

SPECK a trouvé l'homme de la situation. Bruno Rethoret, ancien directeur France et export, possède une expérience de plus de 14 ans dans le secteur de la piscine. Sa connaissance approfondie de l'Europe, et surtout les marchés français, apportera à SPECK un appui précieux dans ce nouveau projet.

De plus, Bruno Rethoret connaît bien les pompes, ce qu'il peut mettre à profit pour ce grand fabricant de pompes de piscine européen.

Au cours des prochaines semaines, le bureau lyonnais se renforcera avec l'arrivée d'une assistante commerciale et d'un support technico-commercial.

Vous pouvez joindre Bruno Rethoret à

b.rethoret@speck-pumps.com

info@speck-pumps.com / www.speck-pumps.com



Bruno RETHORET

Bravo aux lauréats du concours « Un des Meilleurs Apprentis de France » !

Comme chaque année, l'épreuve finale du concours MAF 2016 s'est déroulée à l'UFA de Pierrelatte (26), où concouraient 6 candidats : 4 de Pierrelatte, 1 de Bains-les-Bains (88) et 1 de Grasse (06).

Précédemment, au concours régional, l'ensemble des 14 élèves de la 2^e année BP de Pierrelatte s'était présenté. Parmi eux, 13 avaient été reçus et avaient reçu une attestation des mains de Daniel Bonnard, Responsable national de ce concours.

À cette occasion, de nombreux professionnels étaient présents, dont les représentants des fabricants qui, grâce à leurs fournitures, ont permis de réaliser ces épreuves : AstralPool Fluidra, CCEI, Ocedis.

Daniel Bonnard, à l'origine de ce concours, a également

présenté son successeur : Hervé Mery (Administrateur au sein de la Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP). Gilles Mouchiroud (Président de la FPP) était également présent, ainsi qu'Isabelle Henry, Responsable à l'IFIR de Lyon de la formation piscine, Denis Kieffer (Proviseur),

Gérard Rapp (Président de la Société Nationale des Meilleurs Ouvriers de France), Marie-Pierre Mouton (Maire de Pierrelatte), François Charman (Responsable de la formation BP à Grasse) et beaucoup d'autres personnes concernées par ce concours.

À l'issue de ces épreuves finales, 4 apprentis ont obtenu la Médaille d'Or Nationale et le titre de l'« Un des Meilleurs Apprentis de France » : Christophe Bonnier, Maxime Debard, Thomas Mairel et Robinson Saffre.



danielbonnardexpert@yahoo.fr

Estimez-vous
que les **VRAIS PROS**
n'ont pas besoin
d'internet pour
vendre ?

#progression
#crosscanal
#HydroSud
#SiOnEnParlait



Hydro Sud sera présent
au salon Piscine Global
du 15 au 18 novembre 2016
à Lyon - Stand 4F90



Hydro Sud Direct
Tél. +33 5 56 34 84 74
groupement@hydrosud-direct.com
www.hydrosud-direct.com



Lyon - Stand 4D122

Zodiac, sponsor de la journée des établissements de tourisme et de loisirs au salon Piscine Global

Zodiac est depuis de nombreuses années, expert en pompes à chaleur et en déshumidificateurs pour piscines. Et pour les établissements de tourisme, la valeur ajoutée d'un bassin peut être telle, qu'il est important d'anticiper le besoin. Cette journée dédiée lors du salon constitue une opportunité pour les professionnels du loisir, de pouvoir rencontrer l'équipe du Bureau d'Etudes Zodiac afin d'être conseillé au plus tôt dans les projets d'installations de pompes à chaleur et/ou de déshumidificateurs.



L'édition 2016 de Piscine Global, sera également l'occasion de découvrir les nombreuses innovations Zodiac dédiées aux établissements de tourisme et de loisirs.

be@zodiac.com / www.zodiac-poolcare.com

Lyon - Stand 6D58

Nouvelle agence PISCINES DUGAIN

PISCINES DUGAIN annonce l'ouverture d'une nouvelle agence à Châlons-en-Champagne (51), dans la ZAC des Escarnotières, afin de renforcer sa présence dans le nord-est. Cette implantation locale lui permet de se rapprocher de ses clients marnais en leur offrant tous les avantages de la proximité : disponibilité des produits et matériels en magasin, remises de prix pour la construction des piscines plus rapide et conseils.



L'entreprise PISCINES DUGAIN fêtait cette année ses 30 années d'existence dans le domaine de la construction de piscines. Avec à sa tête depuis 1986 Jean-François MOCQUERY, le réseau a ouvert des agences à Troyes (10), Sens et Auxerre (89), et récemment donc à Châlons en Champagne. Ils s'appuient également sur des concessionnaires exclusifs de la marque partout en France, aux Antilles et en Europe. La PME familiale basée à Troyes, emploie 15 salariés.

reseau@piscinesdugain.com

www.piscinesdugain.com

Lyon - Stand 4E34

À l'ouest, du nouveau chez Filtrinov !

Depuis juin 2016, Filtrinov a recruté un nouveau technico-commercial venant compléter l'équipe en charge de toute la moitié ouest de la France. Yohann PERRIN aura pour objectifs de visiter plus fréquemment les clients de l'entreprise, de prospecter de nouveaux clients, d'apporter son support technique et d'exposer



Yohann PERRIN

les produits Filtrinov à l'occasion des portes ouvertes ou salons internes des clients de l'entreprise. David BAIA CONDEZ continue de prendre en charge l'est du territoire. Toute l'équipe commerciale de Filtrinov vous donne rendez-vous sur le salon Piscine Global.

commercial2@filtrinov.com / www.filtrinov.com

Lyon - Stand 4C58

Les robots Maytronics à l'œuvre dans les piscines de la capitale

La ville de Paris vient de confier l'équipement de ses piscines municipales en robots nettoyeurs à l'entreprise Maytronics, qui a remporté l'appel d'offres. Plus de quarante établissements de la capitale sont à présent équipés de robots nettoyeurs du fabricant, des modèles spéciaux pour collectivité. Un contrat signé pour 4 années, pendant lesquelles Maytronics France s'engage à assurer le suivi, le service et la maintenance de l'ensemble du parc installé. Les critères ayant justifié ce choix portent sur le rapport qualité-prix des modèles sélectionnés et l'accompagnement en termes de services, résultat du travail de l'équipe commerciale et technique dédiée.



Les 18 et 19 Juillet dernier, ces derniers ont donc procédé à la mise en place des robots dans chacune des piscines, où une formation technique a été dispensée, de même qu'une aide à la mise en service. L'ensemble du personnel des piscines municipales de la ville de Paris leur a réservé un très bel accueil, ainsi qu'aux nouveaux robots !

Cet appel d'offres marque pour l'entreprise la concrétisation d'énormes efforts fournis, depuis la création en 2011 d'un département dédié aux piscines municipales, dirigé par Mathieu Smadja. Après le partenariat avec le Cercle des Nageurs de Marseille en 2015 (reconduit en 2016), elle entend bien continuer sur cette lancée !

contact@maytronics.fr

www.maytronics.fr / www.robot-dolphin.fr

Lyon - Stand 4D116 et 6D84
Nouvelle communication pour Age de l'EAU by GACHES Chimie

Une communication axée sur les 5 bonnes raisons de choisir les produits professionnels Age de l'EAU : une gamme complète de produits avec un code couleur clair, une gamme de chlore sans acide borique, des produits fabriqués en Europe, des produits conformes aux « normes Piscine », c'est-à-dire, de qualité (fortement concentré) et sans impuretés (plomb, arsenic, mercure...), des conseils et des astuces produits. Testée depuis l'an dernier, cette communication va être intensifiée cette année, notamment autour du nouvel étiquetage de tous les produits, avec des mentions « très lisibles » pour le consommateur.
thibaudpiscines@gaches.com
www.gaches.com/piscines.html



Les Spas AQUAZZI font leur Salon... au Paradis !

Du 15 au 19 novembre 2016, AQUAZZI invite professionnels et particuliers aux Portes Ouvertes du SPA, son distributeur exclusif dans la région Lyonnaise.



L'occasion de rencontrer l'équipe Aquazzi dans un cadre convivial et adapté à la découverte des produits et nouveautés. Au programme, des « ateliers techniques » pour les professionnels, des ateliers « massages et relaxation », des séances « d'essais de spas et spas de nage », des séances de « formation commerciale » destinées aux revendeurs, des ateliers « bien entretenir son spa » pour les particuliers. Et ce n'est qu'une partie de ce que vous serez amené à découvrir toute la semaine en retrouvant Aquazzi aux portes-ouvertes du Paradis du Spa à La Verpillière. Chaque midi, apéritifs et petits fours seront servis à tous, et une soirée « Bienvenue au Paradis », pour les professionnels est programmée le jeudi 17 novembre, de 20h00 à 2h00 du matin. Buffet traiteur et soirée dansante avec DJ pour vous emmener au 7^e ciel. Demandez vos invitations sur le site internet www.aquazzi.fr ou par téléphone au 05.62.06.33.90.
aquazzi-france@aquazzi.com / www.aquazzi.com




BULPIPACK • UNE INNOVATION 2017

Un emballage compact qui préserve la qualité des bâches



Un gain important sur le volume du produit pour un bénéfice en logistique & en rayon



- Emballage compact : bâche sous film plastique soudé 4 côtés, avec poignée en option
- Gain de volume par bâche de 30 à 50%
- Qualité & micronnage préservés
- Produit plat & empilable
- Coûts de stockage & de transport optimisés



ZAC Les Jasses, 150 rue de l'Oliveraie
34130 Valergues - France
T +33 4 67 91 98 00

www.cid-plastiques.fr
bienvenue@cid-plastiques.fr

Lyon - Stand 6A92 et 6A80

Volition Spas inaugure son usine de production au Portugal

Lors de notre dernière rencontre dans la Drôme, dans ses bureaux de Valence, Flavien Guiet, créateur de Volition Spas, nous avait parlé de son projet de fabriquer ses propres spas.

Il nous avait dit alors : « Pas question de se limiter au rôle d'importateur et de vendre du spa comme un simple produit de consommation. Fabriquer, assurer un vrai service avant et après-vente fait toute sa différence. » Dont acte !

C'est donc chose faite depuis le 1^{er} Juillet dernier, date à laquelle il a commencé à fabriquer ses premiers modèles dans de superbes installations, à TROFA, près de Porto au Portugal.

Flavien Guiet, pourquoi avoir choisi le Portugal pour fabriquer vos spas ?

Pour des raisons de proximité avec le marché Européen. Mais également pour apporter une solution sérieuse aux grands groupements de magasins de piscines en France. Ces derniers pourront ainsi faire fabriquer leurs spas dans notre usine, à seulement 1h30 de vol de leur siège social. Plus besoin d'aller acheter ses spas à l'autre bout du monde (Etats-Unis, Canada, Chine, etc.). Nous sommes ici pour les servir, et leur apporter des solutions, leur permettant de réaliser de nombreuses économies (frais maritimes, délais d'approvisionnement, taxes à l'importation, frais de transport, stockage, immobilisations, trésorerie, etc.). Acheter depuis notre usine au Portugal permet d'éliminer ces frais parasites, de gagner en réactivité, et donc, de gagner en compétitivité.

Vous créez de nouveaux modèles, ou repartez-vous des mêmes moules ?

Nous conservons naturellement les mêmes moules, et faisons évoluer nos modèles et notre offre. Aujourd'hui, nous ouvrons notre porte de manière franche et sincère aux grandes chaînes de magasins de piscines. Les grands comptes sont les bienvenus. Nous avons aujourd'hui la pleine capacité à honorer leurs besoins et fabriquer leurs spas. Nous sommes capables de développer pour eux, leur propre gamme de spas. Du dessin des modèles, en passant par l'ingénierie (plomberie, flux, etc.), jusqu'au développement de leur propres moules (modélisation 3D, fabrication) et la protection intellectuelle de ces derniers. Les groupes et chaînes de magasins de piscines, pourront ainsi distribuer des spas sous leur propre marque (s'ils le désirent), à des prix ultra-compétitifs. Sans oublier une qualité de fabrication européenne. Volition représente également l'avantage de la langue. Parler la même langue et partager la même culture, permet une meilleure compréhension et donc une meilleure réalisation des projets.



Flavien GUIET à gauche lors de la journée d'inauguration de l'usine de production de spas à TROFA, au Portugal, le 1^{er} octobre.

La gamme sera composée de combien de modèles ?

Ce sera une gamme courte et précise. C'est la solution pour répondre à 99 % des demandes et pour offrir un prix ultra-compétitif. La gamme se compose aujourd'hui de 6 spas portables, (pouvant être encastrés), 2 spas à débordement (1 carré et 1 rond) et 3 spas de nage (une version compacte de 4 x 2,25 m, une version large bizona de 6 x 2,25 m et une version intermédiaire de 5 x 2,25 m).

L'ensemble des cuves est proposé en blanc et les habillages se déclinent en deux couleurs au choix. Cette conception pour permettre d'atteindre un rapport qualité-prix optimal, sur une gamme de 5 990 à 9 990 € TTC prix public.



Visite de l'usine

Les présenterez-vous à Lyon ?

Oui, et quelques nouveautés y seront aussi présentées. Des nouveautés qui vont souffler un vent de fraîcheur sur notre industrie... Mais chut ! Nous sommes adeptes des surprises chez Volition. (rire).

Lors de notre dernière interview, vous nous aviez parlé de vos fameux catalogues ?

Avoir de bons outils pour bien travailler est un impératif. C'est pourquoi nous mettons à la disposition des professionnels du spa, 4 catalogues très précis. Complètes, claires et informatifs, ils représentent les quatre piliers du métier !

Le catalogue Accessoires & Pièces détachées – unique à ce jour sur le marché – répertorie toutes les pièces détachées de tous les spas et produits Volition. Son atout ? L'extrême précision de la description. En effet, chaque pièce est mesurée et annonce ses dimensions intérieures et extérieures en pouces, comme en millimètres. Une méthode qui permet de retrouver une pièce, même si l'on ne possède pas son nom ou sa référence !

Dès le salon de Lyon terminé, dans l'une de nos prochaines éditions, nous publierons un reportage complet sur la nouvelle usine de Volition Spas.

contact@volition-group.com

www.volition-spas.com



La nouvelle usine de production Volition Spas de 9 000 m² à Trofa au Portugal

dom composit

LA DIFFÉRENCE S'IMPOSE
DEPUIS 1985

RENDEZ-VOUS
AU SALON GLOBAL
DE LYON



Dom Composit est depuis 30 ans
un acteur de référence en matière
d'innovation et de design.

Venez nous retrouver du 15 au 18 novembre 2016
EUREXPO - Hall 4 - Stand 4H104

DOM COMPOSIT

Parc Européen d'entreprises
7 rue Georges Bizet - 63200 Riom
Tél. : 04 73 33 73 33 - Fax : 04 73 33 73 34
Email : info@domcomposit.com - www.domcomposit.com



Lyon - Stand 4D136

Changement d'identité visuelle pour APF

Afin de fédérer ses différents sites et services autour d'une image renforcée de la société, Clément CHAPATON, Président d'Annonay Productions France, a souhaité doter l'entreprise d'un nouveau logo à l'image de sa notoriété et

dans cette nouvelle identité. Cette division, parée d'un logo gris et d'un pictogramme représentant des outils, est dédiée à l'accompagnement des clients via des prestations de conseils, SAV et formations.



de son positionnement. Un graphisme épuré et retravaillé, apportant modernité et dynamisme, des valeurs collant parfaitement au développement engagé par ce spécialiste du liner et de la couverture de piscine Made in France. Si les 3 codes couleurs définissant les pôles d'activité d'APF - bleu pour l'Étanchéité, rouge pour la Sécurité et jaune pour l'univers du Matériel - ont été conservés pour faciliter le repère de clients, celui d'APF Services a fait son apparition

La nouvelle signature d'APF, au style rafraîchi et volontaire pose ses ambitions : le fabricant propose une offre répondant aux attentes des professionnels pisciniers, tant au niveau des produits et matériels reconnus sur le marché, que du service, réactif, disponible et personnalisé.

Le nouveau logo se veut le reflet de l'image harmonieuse d'APF et clairement tourné vers la satisfaction de ses clients.

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

Qualisport lance le Pass-RSE

Issu d'un travail de réflexions en coopération avec le Ministère des Sports et du Développement Durable, le Pass-RSE (Responsabilité Sociétale de l'Entreprise) a été présenté en marge de l'assemblée générale annuelle de Qualisport. L'organisme de qualification agréé Cofrac cible avec ce passeport des entreprises qualifiées (TPE/PME) qui intègrent les préoccupations sociales, économiques et environnementales à leur stratégie de développement. Le constat est qu'aujourd'hui, ces critères



sont pris en compte dans la commande publique et privée, s'imposant comme de nouveaux leviers de croissance pour les entreprises. Ainsi, l'entreprise, définie comme Acteur responsable, interagit avec ses parties pre-

nantes internes et externes, s'engage notamment sur des actions de réduction des impacts environnementaux, gère le capital humain, se positionne sur les marchés et développe son ancrage territorial.

Depuis le 1^{er} juillet 2016, le Pass-RSE sensibilisation, issu d'une démarche volontaire de l'entreprise et partant d'un souhait de reconnaissance supplémentaire de celle-ci dans ses engagements, est délivré par Qualisport.

L'obtention de ce Pass s'appuie sur un référentiel articulé autour de 4 piliers : gouvernance, économie, social et environnement. Ces derniers incorporent des thématiques auxquelles s'ajoutent des domaines d'actions et des moyens de preuves.

Comme première étape informative, un livret illustre et identifie les enjeux, les composants et le dispositif progressif de ce passeport RSE, nouvel outil de valorisation pour les entreprises et combinaison idéale avec la qualification.

qualisport@wanadoo.fr
www.qualisport.fr

Lyon - Stand 4G33

POOL TECHNOLOGIE : 25 ans d'aventures à partager !

POOL TECHNOLOGIE fête ses 25 ans cette année sur le salon Piscine Global et entend bien souffler ses 25 bougies avec ses clients et avec les professionnels du secteur, venus du monde entier ! Cet événement lui permet de présenter l'étendue de sa gamme, ainsi que ses nouveautés pour la future saison, fruit de 25 années d'aventures et d'innovations.

Créée en 1992, telle une start-up technologique, l'entreprise a démarré son histoire dans un garage, par la conception de l'AUTOCLEAN, un ionisateur Cu/Ag. Partant du postulat que l'eau est source de vie et de plaisirs,

l'ambition du Président Philippe Grard fut alors d'accroître le plaisir procuré par la piscine. Il inscrit alors POOL TECHNOLOGIE dans une



démarche d'innovations techniques, sociale et environnementale. Depuis, l'entreprise a développé des gammes de produits pour la piscine conçus pour répondre à chaque besoin, selon le budget et les fonctionnalités recherchées. En outre, sa réputation, tant en France qu'à l'international, s'est construite sur la satisfaction client et la qualité de ses produits. Son défi ? Proposer des produits qui allient respect de l'environnement et des équi-

pements, sans compromettre la technologie et le confort apportés au client.

Par ailleurs, l'entreprise s'est engagée depuis 2011 dans une démarche d'écoconception, en luttant contre l'obsolescence programmée. Qualité des matériaux, réduction des composants, amélioration du rendement des produits, réduction de l'encombrement pour optimiser le transport, sont autant de sujets qu'elle entend maîtriser.

POOL TECHNOLOGIE continuera sans nul doute à surprendre ses clients avec de nouveaux projets ambitieux pour les futures saisons 2017 et 2018.

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

Lyon - Stand 4E66

Likids, le premier espace thermal pour enfants en Andorre

Fluidra Engineering, la division d'ingénierie de Fluidra spécialisée dans les installations aquatiques complètes, a été chargée de la conception et de l'exécution de Likids, le nouveau centre thermal de Caldea se consacrant aux plus jeunes.

L'espace innovant faisant partie des installations de Caldea en Escaldes - Engordany (Andorre) dispose de 400 m² pour que les enfants âgés de 3 à 8 ans puissent profiter de leur première expérience de bien-être dans un spa.

Fluidra a utilisé plusieurs produits à valeur ajoutée de son portefeuille pour l'installation : buses de massage, canons, jets, lits d'eau et salle des machines d'AstralPool. Revêtements céramiques de Togama et éclairage d'Ignialight.

Likids est une enceinte magique, pour profiter d'une piscine originale équipée de jeux, d'un spa à hydromassage, d'une salle audiovisuelle sous forme de sauna... Likids permet aux enfants de profiter en interagissant avec l'eau. Il encourage le jeu créatif et procure des sensations de calme et de détente.

Ignacio Elburgo, general manager de Fluidra Engineering, n'hésite pas affirmer que « Likids » est un projet singulier, un pas en avant dans le développement de l'industrie du loisir et du bien-être.

info@astralpool.com / www.astralpool.com



Alukov

21
ANS
1995
2016

Abris de piscine & de spa

Une fabrication certifiée et labélisée
(ISO 9001 - ISO 14001)

Un savoir-faire reconnu

Une recherche constante d'innovation

Expertise • Conseils • Disponibilité



Prenez rendez-vous dès aujourd'hui
pour nous rencontrer à Lyon



Dans le cadre de notre développement,
nous recherchons des concessionnaires,
revendeurs, apporteurs d'affaires.



Présents sur le stand 4F82

ALUKOV France - Athena 1 - site d'Archamps - 74160 Archamps

Tél. +33 (0)4 50 87 90 30 - Mobile : +33 (0)6 32 02 73 86 - info@alukovfrance.fr - www.alukovfrance.fr

Lyon - Stand 4F24

Mondial Piscine inaugure de nouveaux magasins

Trois concessionnaires Mondial Piscine de la région de Bretagne ont inauguré début octobre leurs nouveaux magasins en présence de l'égérie de la marque Laure Manaudou et du Président du groupe, Michel Morin.

La nouvelle enseigne Nymfé'O, inaugurée le 8 octobre au matin, est située près de Saint Briec (22). Elle dispose d'une surface de 1 500 m² en extérieur et 400 m² en intérieur, pour exposer piscines et spas, et présenter

paysagère. À ce titre, elle construit des piscines, et fournit ses services de conseils et d'études aux clients pour réaliser leur projet. Elle possède déjà à son actif 182 piscines, dont 80 en tant que concessionnaire Mondial Piscine.



ILOT PISCINES à Guérande



SAGORY PISCINES & SPAS à Hillion



TOULLIOU ENVIRONNEMENT à Lorient

Le nouveau magasin ILOT PISCINES a été inauguré officiellement le 7 octobre. Situé à Guérande, en Loire Atlantique, ce constructeur de piscines traditionnelles, créé en 1998 et devenu concessionnaire de la marque en 2003, vend également des spas, des produits piscine et du mobilier outdoor, employant 13 personnes. Son Président Philippe Guilho déclarait : « Cette nouvelle agence, la diversité de nos produits et le choix que nous avons fait de rejoindre Mondial Piscine il y a quelques années nous permettent aujourd'hui de répondre aux nombreux projets de nos clients. »

son savoir-faire en paysagisme. Nymfé'O est en effet le résultat de la diversification complémentaire à l'activité Paysage & Jardins de l'entreprise Sagory, exerçant depuis 1997. « Nous sommes très heureux d'avoir rejoint le réseau de Mondial Piscine, afin d'intégrer une offre piscines et spas sous une nouvelle enseigne. » souligne Steven Sagory son dirigeant. Quant au 3^e magasin, Toulliou Environnement, basé à Lorient (56), second point de vente de l'entreprise du même nom, il était inauguré l'après-midi du 8 octobre. Créée en 1986, cette société est spécialisée en maçonnerie

« 30 ans d'expérience, un nouveau magasin et le choix que nous avons fait de rejoindre Mondial Piscine en 2010 nous permettent aujourd'hui de répondre aux projets de nos clients et de pouvoir leur proposer à la fois une belle piscine, des spas, mais aussi l'aménagement de leurs espaces verts » souligne Dominique TOULLIOU, son dirigeant.

Mondial Piscine développe depuis 2003 un réseau de concessionnaires, qui réunit aujourd'hui 42 partenaires en France et à l'étranger.

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

Lyon - Stand 4A104

Le réseau Hydralians : 1^{re} fois sur Piscine Global

Le 13 octobre, Hydralians, le spécialiste des Métiers de l'Eau et du Paysage, inaugure une agence Somair Gervat à Gémenos (13), classée deuxième agence la plus performante du réseau. Faisant suite à son développement, cette agence, initialement basée à Aubagne, a été déménagée à Gémenos, afin de s'installer dans des locaux plus grands, d'une surface de 1 200 m² de libre-service et 1 700 m² de stockage. L'enseigne participe également pour la 4^e fois au salon SETT (Salon Européen des Équipements et Techniques du Tourisme) du 8 au 10 novembre, afin de présenter le réseau Hydralians et la filiale Somair Gervat aux différents acteurs de l'Hôtellerie de Plein Air. L'entreprise a depuis plusieurs années conclu des accords-cadres nationaux avec les groupements Le Cèdre et Gain, des centrales d'achat destinées aux indépendants nationaux du secteur HPA.

Et, pour la première fois, le réseau Hydralians exposera sur le salon Piscine Global, afin de présenter aux professionnels de la piscine son offre globale, les implantations de ses agences et l'organisation logistique du réseau.

somair.siege@hydralians.com / www.somair-gervat.fr



Lyon - Stand G6A22

Partenariat entre ICP et la FFN pour le traitement de l'eau

La société ICP est spécialisée dans le traitement des eaux de piscines 100 % sans chlore.

Elle fabrique notamment la gamme Poolsan, des produits destinés au traitement de l'eau des piscines. L'entreprise annonce la signature d'un accord de partenariat avec la Fédération Française de Natation en tant que fournisseur officiel. Cette collaboration a pour but d'améliorer les conditions d'entraînement des nageurs sportifs, avec une eau de piscine et un air environnant de meilleure qualité, procurés grâce au procédé de traitement utilisé.

contact@poolsan.fr
www.poolsan.fr

Lyon - Stand 5B36

Les 50 ans chez Piscines Desjoyaux

Il y a 50 ans, Jean Desjoyaux créait son entreprise. Depuis, quel magnifique parcours !

Aujourd'hui, la société, dirigée par son fils Jean-Louis



Pierre, Catherine et Jean-Louis DESJOYAUX dans la première piscine construite pour sa famille par Jean DESJOYAUX

Desjoyaux, présente un développement unique dans le monde de la piscine.

Elle compte en effet : 160 points de vente en France, 7 filiales dans le monde qui permettent de couvrir 85 pays.

Après avoir testé de nombreuses

façons de construire les piscines, Jean Desjoyaux invente 2 nouveaux concepts exclusifs et différents : la structure monobloc d'un bassin et la filtration sans canalisation.

Aujourd'hui, enfants et petits-enfants Desjoyaux œuvrent au sein de la société. C'est ainsi que Pierre Desjoyaux, frère de Jean-Louis Desjoyaux est parti en 1992 s'installer avec toute sa famille en Thaïlande, pour développer en Asie et en Chine le marché de la piscine avec la distribution des produits Desjoyaux.



Les 50 ans chez Piscines Desjoyaux

Cette dynamique s'illustre aussi par le dépôt chaque année de brevets pour booster cette croissance. Jean-Louis Desjoyaux s'investit personnellement dans ces recherches touchant à la gamme des piscines, aux équipements, aux accessoires.

À l'automne prochain sortira également une nouvelle série de piscines : la Kity avec entre autres une piscine de 1,50 m à fond plat.

La société Piscines Desjoyaux précise qu'en France il y a encore 35 nouveaux points de vente à créer.



Jean-Louis DESJOYAUX devant le siège de la société (La Fouillouse - 42)

www.desjoyaux.fr

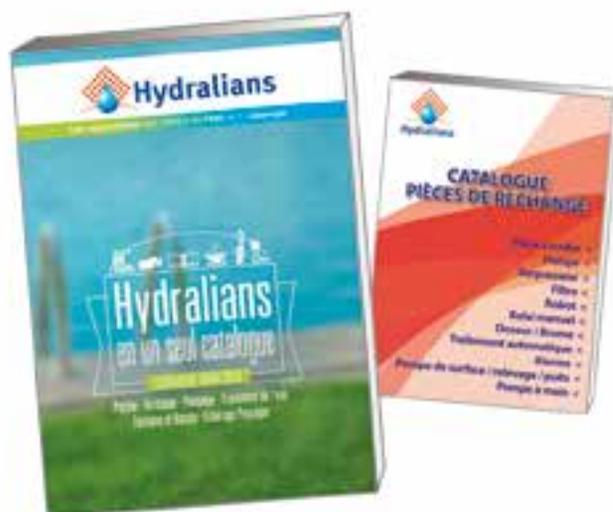


Les spécialistes des métiers de l'eau et du paysage

Présent sur le salon Piscine du 15 au 18 novembre 2016

Eurexpo Lyon
Hall 4 - Stand A104

- 48 agences Hydralians en France
- Hydralians est une enseigne de Descours & Cabaud, groupe leader de la distribution professionnelle
- Des gammes larges et complètes
 - Piscine
 - Traitement de l'eau
 - Arrosage
 - Brumisation
 - Pompage
 - Outillage
 - Fontaine
 - Equipements de
 - Éclairage paysager
 - Protection Individuelle
- Des réponses adaptées à la gestion de l'eau
- Des fabricants partenaires leaders sur leurs marchés : BAYROL, BIO UV, HAYWARD, MAYTRONICS, PENTAIR, POLARIS, ZODIAC.
- Un sourcing et une logistique garantissant la disponibilité des produits grâce à ses 2 plateformes de stockage dont une SEVESO II



Hydralians en un seul catalogue

Disponible dans nos agences et sur notre site internet

www.hydralians.com

Lyon - Stand 5D64

Des bâches à bulles faciles à stocker !

CID Plastiques, expert en bâches de piscines depuis plus de 25 ans, présente sa dernière innovation BulpiPack, fruit de deux années de recherche et développement. Marina CEBRON, Directrice Générale de l'entreprise nous parle de cette innovation et de ses fabrications.

« Cette innovation concerne notre gamme de bâches à bulles tout micronage confondu. Nous avons développé un procédé de compactage dans un emballage le BulpiPack permettant de conserver la qualité de la bulle des bâches. La production s'étalera courant 2017 avec l'arrivée et la mise en service des machines.



Quel est l'intérêt du compactage ?

L'intérêt du compactage est un gain de place important sur le volume du produit, dans le carton, pour le transport, mais aussi pour le stockage à la revente. Le BulpiPack procure un gain de volume par bâche de 30 à 50 % ! Le produit fini emballé est plat et empilable, stable dans le temps, hermétique, et peut plus facilement être expédié en colis. Cela concerne les centrales d'hypermarchés, les sites internet et les pisciniers. Pour les hypermarchés, cela va leur permettre de présenter plusieurs références et formats, grâce à un gain de place en rayonnage. Ils obtiendront une meilleure visibilité du produit.

Rappelons que vos bâches sont issues d'une fabrication entièrement française. Vous êtes toujours en concurrence avec les fabricants asiatiques ?

Avec les pays asiatiques, mais aussi d'autres pays européens et non européens. Nous nous fournissons en granulé plastique à divers endroits du monde, puisque la France a fermé ses usines de traitement, mais une fois le granulé en notre possession, tout est fabriqué dans nos ateliers en France, depuis le film à bulles, jusqu'au produit final, la bâche découpée, puis emballée. Nous sommes fiers de notre savoir-faire en la matière.

Rappelez-nous la qualité que vous mettez en avant par rapport à vos confrères ?

La qualité tient au micronage. Bien sûr, nous pouvons fabriquer des

couvertures de faible micronage si on nous le demande, mais je défends l'idée qu'il faut éduquer le consommateur et recommencer à fabriquer des produits, certes un peu plus onéreux, mais de qualité, en lui vantant les mérites d'une plus grande longévité du produit. Beaucoup de nos confrères ne voient pas les choses sous cet angle. Pour certains, une bâche est juste une bâche, alors que pour nous la qualité est primordiale, comme pour beaucoup de produits.

Quels produits commercialisez-vous le plus ?

Les tendances concernent surtout les coloris et c'est l'opaque qui est très prisé en ce moment. Nous pouvons fabriquer tous les coloris de bâche, mais le film à bulles ne peut être que d'une couleur. Nous avons créé un laboratoire interne où nous avons effectué des tests, en mesurant les gains de températures de bâches selon les couleurs, le micronage, etc. Nos conclusions montrent que l'idéal, pour le consommateur, serait de commencer la saison avec un film cristal et de la terminer avec un film opaque. Il faudrait donc en principe deux bâches : l'une pour chauffer la piscine, et l'autre pour maintenir la température en fin de saison.



Bâche Cristal

Parlez-nous de l'évaporation de l'eau.

L'évaporation de l'eau coûte très chère, au regard du prix de l'eau bien sûr, mais aussi des produits de traitement. En France, on commence tout juste à s'intéresser à ce sujet, pour réaliser des économies financières. Je l'ai constaté récemment sur une piscine de 10 x 4 m sans bâche : le bassin perdait l'équivalent de 3 carreaux par jour en niveau d'eau les jours de vent ! Ce qui représente bien 2 à 3 m³ par jour ! Avec la bâche à bulles, vous ne perdez pas d'eau. Le vent passe sur la bâche et l'eau n'est pas du tout impactée. En plus, en cas de vent, comme la bulle est en contact avec l'eau, la bâche ne bouge pas.



Marina CEBRON

Il faut savoir qu'en Australie, la bâche à bulles est obligatoire quand vous achetez une piscine, étant donné leur grand souci de préservation de l'eau, et la bâche est la meilleure alternative pour que l'eau ne s'évapore pas. C'est pour cela qu'ils fabriquent des bâches à bulles de qualité, car ils ont bien intégré, d'une part les bénéfices du produit, d'autre part, l'intérêt évident de sa longévité.

Parlez-nous de la bâche transparente ?

La bâche cristal ou sans couleur (ou très faiblement colorée) est une grande tendance qui va de pair avec la multiplication des éclairages et des lampes LED. Ainsi, les utilisateurs ont un effet visuel très esthétique avec une bâche qui se confond avec l'eau, laissant apparaître les éclairages colorés.

Qu'en est-il de la bâche à bulles verte ? Une originalité pour cette année ?

Nous en avons vendu en Belgique et en Allemagne, peut-être que cela viendra en France...

La bâche verte est utile si vous souhaitez faire « disparaître » votre piscine, au milieu d'un beau gazon vert par exemple. Elle est utilisée dans certaines zones où l'on n'est pas autorisé à avoir une piscine, en cas de contrôles aériens... ou par souhait de discrétion.



La bâche à bulles verte en fabrication

bienvenue@cid-plastiques.fr
www.cid-plastiques.fr



Du 15 au 18
Novembre 2016



PISCINES
PRESTIGE
POLYESTER

La piscine plaisir.

Rejoignez-nous sur notre stand
n° 4G64 Hall 4.1 au Salon
Mondial de la Piscine de Lyon

- Plus de 80 modèles
de piscines coques polyester
- Fabricant français
- 2 usines de fabrication
- Garantie décennale
- Service livraison intégré
- Des partenaires de 1^{er} plan
- Tarifs privilégiés



Blue Moon



Twist



Manhattan



Spicy Tropical

contactez-nous au **06 17 52 66 04**
ou **info@piscinesprestigepolyester.com**



piscinesprestigepolyester.com



Dans la plupart de nos numéros, vous retrouverez le point de vue d'industriels, de fabricants, de constructeurs... sur les tendances du marché, ce qui vous permettra de recouper avec vos propres appréciations.

Si vous souhaitez vous-aussi vous exprimer, faites-nous le savoir, nous vous laisserons la parole avec plaisir.

Mathieu GOUJON, Dirigeant de LNO / PISCINES DESJOYAUX (69)

« En 2004 (année de la canicule), je suis arrivé dans le monde de la piscine comme salarié chez Piscines Desjoyaux. Depuis 2013, je suis à mon compte, ayant créé ma propre entreprise pour devenir concessionnaire Piscines Desjoyaux.

Ainsi, depuis 12 ans, j'ai connu diverses années, avec des hauts et des bas, et en 2016, j'ai retrouvé cet afflux de commandes connu en 2004. Par contre, si en 2004 nous réalisions quasiment toujours le même type de piscine très standardisé, aujourd'hui le monde de la piscine a changé.

La demande de sur-mesure des clients et la diversité des équipements nous demandent une organisation beaucoup plus rigoureuse, entraînant des efforts constants. À cela s'ajoute l'aspect « urbanisme » des communes, qui représente le travail supplémentaire que toute la profession connaît.

Si l'exigence de la clientèle ne facilite pas les choses, heureusement, notre métier nous apporte, ainsi qu'à nos prospects et clients, beaucoup de bonheur. Quand on part d'un terrain nu et que tout cela se termine avec un bel environnement aquatique, quel plaisir pour tous ! Aujourd'hui, la déco est devenue prioritaire et les clients se moquent souvent des aspects techniques. Mais j'aime ce que je fais et cela me permet de rester positif. Je tiens également beaucoup à l'esprit d'équipe de mon entreprise, qui est très bon.

Je regarde la future année avec optimisme, surtout grâce à la demande de devis affluant suite à ce bel été.»

Ino@desjoyaux-limonest.fr
www.desjoyaux-limonest.fr

François GRILLARD, Dirigeant d'ESPACES PISCINES / L'ESPRIT PISCINE (85)

« J'ai toujours connu d'excellentes saisons, la meilleure étant 2015.



Cette année ce fut différent : problèmes de personnel avec des maladies de longue durée. Cela m'a conduit à adapter la gestion de mon entreprise en fonction de l'effectif actif. J'ai donc fait un peu moins de créations et de rénovations, mais la saison au niveau du service (contrats de maintenance avec beaucoup de résidences secondaires) a très bien marché. Aussi, cela me conduit à envisager l'embauche d'un technicien supplémentaire pour la maintenance.

Il y a actuellement 8 personnes dédiées à cette activité Services et Maintenances.

Quant au magasin, il a très bien tourné, y compris pour l'activité Wellness (spas...).

Une grande nouveauté dans l'entreprise : durant l'hiver et le printemps nous avons « tout bouleversé » sur notre site.

- À l'extérieur, l'ancienne piscine d'exposition âgée de 15 ans (qui m'a beaucoup aidé à vendre) a été remplacée par un nouveau bassin / couloir de nage de 12 x 3 m et un débordement en paroi de verre sur toute la longueur. Le revêtement est fait d'une membrane armée (Alkorplan) de couleur type ardoise.

- À l'intérieur :

- 1 - Un agrandissement des lieux a permis d'installer un spa de nage bizona intégrant un spa (température 36-38°C) et un bassin de nage (température 27-28°C). Le local a reçu un « abri Up » reposant sur les parois, ce qui permet d'obtenir une ouverture partielle ou totale de cet espace aquatique.

- 2 - La reconfiguration complète des lieux : une partie est destinée à la piscine (équipements, produits, y compris analyse de l'eau), l'autre partie concerne le bien-être avec 8 à 10 spas permanents, dont un modèle pour permettre un essai aux clients (+ local / salle d'eau pour se changer).

- 3 - Un hall d'accueil très clair destiné à l'accueil et mettre en valeur également « un produit d'excellence ».

- 4 - Un salon réception pour s'entretenir (et vendre !) avec nos clients. Ce fut donc une année très active, destinée notamment à conforter l'entreprise, dans sa position auprès des clients de la région, de leader depuis de nombreuses années.»

direction@espaces-piscines.fr / www.espaces-piscines.fr

Pierre CABERLON Dirigeant de Piscine WEEK END Europiscines Services (38)

« L'entreprise regroupe 12 personnes. Nous construisons de la piscine traditionnelle, donc maçonnerie, étanchéité liner ou membrane armée (Alkor 2000), filtration à sable...

Le marché de la rénovation est de plus en plus important, tant pour nos propres piscines que pour celles des autres...avec précaution car on veut éviter « les pièges ».

L'année 2016 est sur une dynamique

issue de 2015 qui nous a donné beaucoup de contacts. Bien sûr, toujours de longues discussions sur les prix ! Mais, notre ancienneté, notre professionnalisme, nos conseils etc... nous permettent ainsi de justifier nos prix.

Le réseau Euro Piscine auquel j'appartiens est pour ma société un énorme soutien. Cela m'apporte des échanges permanents avec des pros confirmés. Leur expérience est toujours très enrichissante. La conception originale de fonctionnement d'un tel réseau constitue pour mon entreprise une force indiscutable. C'est pourquoi, je ne regrette surtout pas cette manière de fonctionner dans un réseau où je

connais beaucoup de monde.

Piscine Week-end, c'est une exposition sur 3600 m² avec une surface de vente de 350 m². Le magasin n'a pas bien sûr la « super fréquentation » de 2015, année exceptionnelle due à la chaleur. Mais, malgré tout, cette année reste correcte. On a un labo visible au magasin qui rassure beaucoup nos clients quand un problème d'eau de piscine se présente à eux.

On est ouvert 6 jours sur 7, y compris au mois d'août. Pour cet automne, nous avons déjà rentré quelques chantiers neufs ou de rénovation. J'espère donc que l'année se terminera d'une façon positive.»

piscineweekend@europiscine.com / www.piscineweekend.fr

Valérie MARTINEZ,
Dirigeante de SELF PISCINE (13)

« Après avoir réalisé ou rénové des piscines pendant plus de 25 ans, nous avons choisi de consacrer toute l'activité de l'entreprise à la maintenance et à l'entretien des piscines. Ainsi dans notre boutique de plus de 600 m², sise à Marseille, nous assurons le conseil, la vente de produits et d'accessoires et le dépannage. Nous assurons aussi la vente de matériels qui intéressent le plus souvent des clients réalisant eux-mêmes leur bassin ou passant par une entreprise de type maçonnerie. De façon globale, l'année 2016 (qui chez nous s'arrête comptablement fin septembre) est sensiblement un peu meilleure que l'année précédente. Certes, le début de saison d'activité, avait mal démarré, car tous les week-ends du printemps ont été pluvieux ou venteux.



Les clients ont donc retardé la remise en route de leur piscine, ceci occasionnant un peu moins de visites au magasin, impactant ainsi les ventes de produits de traitement. Par contre, la demande de

dépannage, de remplacement d'un matériel ou de révision étant toujours supérieure à nos possibilités d'intervention, nous n'avons pas eu de manque à gagner sur cette partie du chiffre d'affaires. Une fois que l'été s'est installé, avec peu de pluie et l'arrivée de la chaleur, la consommation des produits a redémarré. Notre magasin a continué de profiter de « l'été indien », contrairement à l'an dernier, où notre saison piscine s'était arrêtée plus tôt.

Cette année, le marché de la piscine n'ayant pas été progressif, connaissant un brutal excès de demandes, principalement en produits consommables, et ne pouvant pas « fabriquer » du personnel pour la vente, nous regrettons de ne pas avoir toujours pu saisir totalement ces fortes pointes d'affluences. Ainsi, faute de temps et de disponibilités, nous n'avons pas toujours argumenté comme il aurait fallu le faire, pour assurer des ventes de produits ou équipements complémentaires.»

spcvmartinez@orange.fr / www.selfpiscine.info

Catherine MARTIN,
Dirigeante d'AQUARÊVE / L'ESPRIT PISCINE (06)

« 2016 est une bonne année. Nous avons également de nombreux projets pour 2017.



La grosse saison commerciale arrive en automne. Plus de la moitié de nos chantiers se font avec des architectes. En effet, mon entreprise est positionnée sur le haut de gamme et ce, d'autant plus que, géographiquement, notre marché de la piscine se prête à notre type de clientèle (région d'Antibes). Ainsi, nous réalisons toujours des ouvrages complexes, tant dans leur conception que dans les détails des réalisations, sans oublier la gestion rigoureuse des chantiers.

Pour réaliser ce type d'ouvrage, j'ai un bureau d'études (dossier d'exécution, dossier de l'ouvrage à exécuter, plans de récolement). Un conducteur de travaux suit les exécutions. Nous avons également des chantiers de rénovation, mais la réalisation des devis est alors beaucoup plus complexe.

Quant au magasin, vu le mauvais printemps dernier, nous pouvons dire que cette année est restée identique à l'an passé.

En ce qui concerne la maintenance et l'entretien, tenant à bien gérer cette activité, à maintenir sa qualité et donc notre image de marque, nous contrôlons les demandes.

Je tiens à préciser que notre appartenance au réseau l'Esprit Piscine nous aide à avoir une progression stratégique en cohérence avec la démarche globale de tous les membres du groupement.»

www.aquareve-piscines.fr

Philippe RICAUD, Dirigeant de
RÊVE DE PISCINE ET SPA (44)

« Implanté à proximité de Nantes, mon rayon d'action est d'environ 100 km. Je suis concessionnaire des coques polyester Alliance Piscines et distribue également les spas Jacuzzi®. J'ajoute à ma gamme de piscines quelques Structura Feat® (système moderne modulaire / coffrage perdu béton armé).



En 2016, je considère que nous sommes sortis de l'hiver à la mi-juillet. En effet, cette période n'a pas été propice à la demande de piscines (environ - 15 %). Mais, de mi-juillet à début septembre (NDLR : entretien du 6 septembre) nous avons assisté à une très forte demande en nombre de projets,

soit, en août 41 demandes, et 16 pour ce début septembre.

Sur des budgets moyens, la demande a tendance à se diriger vers des petites piscines. Pour des clients à budget plus élevé, la dimension des bassins n'a pas changé et l'équipement est plus important.

Aussi, par rapport à la demande actuelle, je suis optimiste pour l'avenir de ma société.

Quant aux contacts, ils se font grâce à un niveau de parrainage très élevé. Ainsi, cette année, 45 contacts étaient issus d'un parrainage. Par contre, les contacts provenant des pages jaunes sont peu nombreux (3 contacts). Mon site internet monte en puissance, puisque j'ai reçu 25 demandes suite à une fiche contact qualifiée.

Quant aux foires, elles connaissent un effondrement dans les ventes, sauf pour les salons professionnels, comme ceux de l'Hôtellerie de Plein Air.

Par ailleurs, mon nouveau magasin (nouvel environnement, présentation étendue à 8 spas, piscine extérieure de 10 x 5 m...) a permis de lancer une dynamique évidente pour stimuler mon chiffre d'affaires. Notre nouvelle piscine d'exposition (Alliance Piscines) présente notamment un volet roulant immergé sous banquettes californiennes. Ce concept plaît beaucoup aux femmes pour se faire « doré » au soleil et au frais. Dans le domaine des spas, nous développons beaucoup notre offre auprès des collectivités : centres de mises en forme, hôtellerie de luxe, camping (plus de 25 spas en 2016).

Ainsi, cette année, j'ai vendu environ 50 spas, 80 coques Alliance Piscines et 5 piscines béton Structura Feat®.»

revedepiscine@gmail.com

Si vous souhaitez
vous exprimer
écrivez-nous
par e-mail à :

contact@europapoolnews.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 complet 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 28 au 30 novembre 2016
- Du 16 au 18 janvier 2017

Niveau Perfectionnement :

- 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 de formation PoolCop

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. **Dernière Journée Pop : 02 décembre.**

Pour inscriptions et plus d'information :

contact@poolcop.fr ou au 04 90 09 54 26 / www.poolcop.fr

Formations qualifiantes Aqualux : ateliers pratiques et nouveautés

Aqualux donne rendez-vous aux professionnels de la piscine sur le site de Saint-Rémy-de-Provence (13) pour ses formations 2016/2017 sur plusieurs thèmes. Des ateliers pratiques, mais aussi des échanges et des présentations des nouveautés 2017 vous y attendent. 6 dates seulement !

Voir le programme complet sur www.eurospapoolnews.com

Pour toute inscription :

veronique.morales@aqualux.com / www.aqualux.com

Formation aux produits Maytronics

Maytronics propose comme chaque année des formations destinées aux professionnels de la piscine, abordant les aspects techniques et commerciaux de ses produits robots, couvertures et alarmes.

Au programme : présentation des produits et nouveautés 2017, argumentaires de vente, avantages pour le client final, présentation des outils marketing et digitaux, diagnostic pannes et SAV, et Jeu concours.



Les dates des formations :

- Jeudi 15 Décembre 2016 : La Ciotat (13)
- Mardi 10 Janvier 2017 : Montpellier (34)
- Mardi 17 Janvier : Toulouse (31)
- Mardi 24 Janvier : Bordeaux (33)
- Mardi 31 Janvier : La Ciotat (13)
- Mardi 07 Février : La Rochelle (17)
- Mardi 28 Février : Avignon (84)
- Mardi 07 Mars : Colmar (68)
- Mardi 14 Mars : Lyon (69).

contact@maytronics.fr / www.maytronics.com

Tour de Formation de la Pentair Academy

Les produits Pentair sont dotés de technologies récentes et innovantes. C'est pourquoi les professionnels de la piscine doivent actualiser leurs connaissances afin d'assurer la bonne installation et l'entretien de ces équipements. C'est dans ce but que Pentair organise chaque année en Europe, dans des lieux différents, une série d'ateliers destinés aux professionnels de la piscine. Au cours de ces ateliers, les pisciniers ont la possibilité d'apprendre à connaître les produits Pentair.

Ils y découvrent les derniers développements dans les systèmes d'automatisation, les pompes, appareils de chauffage, l'éclairage, la filtration, les caractéristiques de l'eau et la production du chlore. Des formateurs expérimentés,

du matériel de cours détaillés et des aides à la formation, leur apprennent les techniques réelles et la maîtrise des produits afin d'évaluer, installer,

dépanner et entretenir des équipements de piscine très avancés... rentablement.

Le Tour de Formation de la Pentair Academy est un atelier de formations gratuit, incluant le déjeuner et le matériel d'atelier. Les sujets traités chaque jour sont différents. L'inscription préalable est obligatoire, car le nombre de places disponibles est limité.

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



Traitement de l'eau pour les revendeurs spécialisés avec hth®

Afin de préparer au mieux la saison 2017, le groupe LONZA, centre agréé de formation, offre la possibilité à tous les professionnels de la piscine de participer à des sessions de formation sur le traitement de l'eau des piscines privées.

Ces formations se dérouleront sur une journée et traiteront des sujets suivants :

- Les fondamentaux du traitement de l'eau en piscine
- La filtration
- L'équilibre de l'eau
- Les traitements sans chlore
- Les autres produits
- Le traitement de l'eau des spas
- Les règles de sécurité



Les sessions :

- Amboise (37) le jeudi 25 janvier ;
- Aix-en-Provence (13) le mardi 31 janvier ;
- Aix-en-Provence le mercredi 1^{er} février ;
- Nantes (44) le mercredi 8 février ;
- Toulouse (31) le mercredi 22 février ;
- Lyon (69) le mercredi 8 mars.

Inscription auprès du responsable de formations, Bruno Gerbier :

ArchFrance_Formation@lonza.com avant le 29 janvier 2017.
www.hth-pro.com



Formation à la pose de membrane PVC armé

- 80% d'exercices pratiques sur des postes individuels grandeur réelle.
- 2 Niveaux de formation (initiation et perfectionnement)
- Matériel complet mis à disposition
- Attestation de fin de formation



ST FORMATION
Organisme de formation N° 82 38 05954 38

Tél. 06.08.12.89.18 - Voiron (38)
contact@st-formationpiscine.fr
www.st-formationpiscine.fr

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.



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

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.

À noter cette année 3 nouveautés : Pose de liners, en partenariat avec APF ; SAV des spas ; une formation technique pour commerciaux. Sans oublier la Journée technique piscine, rencontre annuelle du CFA de Pierrelatte, qui se tiendra le **9 février 2017**.

Le programme complet avec les dates des sessions, à consulter et à télécharger en ligne sur www.eurospapoolnews.com

Vos contacts : Manuel MARTINEZ / Christelle MARSOT

formation.piscine@orange.fr

Retrouvez toutes les **FORMATIONS**
en ligne sur le site
www.eurospapoolnews.com

Le Brevet Professionnel des Métiers de la Piscine à Pierrelatte

Vendredi 23 septembre 2016, les épreuves pratiques de l'examen BP (dépannage, filtration et traitement de l'eau) se sont déroulées à l'UFA de Pierrelatte.

Ces 2 épreuves s'ajoutaient aux épreuves écrites ainsi qu'aux évolutions en entreprise.

Pour cet évènement majeur de la formation des apprentis, un nombre important de professionnels sont venus pour constituer le jury d'examen.

Ce jour, le parrainage professionnel pour les 2 années futures de formation a été annoncé :

Poolstar pour la 1^{re} année, Annonay Production France (APF) pour la 2^e année.

Notre rédacteur en chef Guy Mémin était jury d'examen pour l'épreuve traitements de l'eau. Le candidat devait effectuer une analyse d'eau, donner un diagnostic, proposer les produits les plus adaptés, donner les conseils à son client.

Il doit maîtriser : TAC, TH, pH, l'hydrolyse du chlore. Il doit pouvoir déterminer : le pH d'équilibre, la nature de l'eau, expliquer le principe des systèmes automatiques.

Grâce à ce référentiel sur ce brevet professionnel, élaboré par les professionnels et le ministère de l'Éducation Nationale, on mesure que la qualité du programme de cette formation est évidente.

Cette année, 14 élèves de 2^e année concouraient à ces épreuves finales.



Briefing aux membres du jury avant de commencer



Épreuve dépannage / maintenance sur groupes de filtration



Christelle MARSOT et Manu MARTINEZ gestionnaires de cet examen du brevet professionnel

Aquazzi®

SPAS & SPAS DE NAGE

Les spas AQUAZZI vous invitent à leurs **Portes Ouvertes** à la Verpillière, à 15 mn d'Eurexpo Lyon

du 15 au 19 novembre 2016

Ateliers et formations techniques, commerciales, essais Spas et Spas de Nage, soins Massage et Relaxation, rencontres et rendez-vous professionnels, animations paradisiaques

Chaque midi : **Apéritif et petits-fours offerts**

Demandez vos invitations pour participer à nos portes-ouvertes sur notre site internet AQUAZZI.FR ou par téléphone au **05.62.06.33.90**

Jeudi 17/10/2016 : "Bienvenue au Paradis"
Soirée Réservée aux Professionnels - 20h/2h

2 Soirées dansantes!

Samedi 19/10/2016 : "Enfer et Paradis"
20h/2h - Tirage au sort du spa mis en jeu

Grand Jeu

1 SPA* à GAGNER

Le PARADIS du SPA à la Verpillière
A 15 mn d'Eurexpo Lyon
A 15 mn de l'Aéroport
A-43 - Sortie N°6

AQUAZZI invite tous les professionnels à venir les rencontrer à l'occasion de leurs portes-ouvertes au PARADIS !

Du 15 au 19 novembre, venez découvrir nos Spas et nos Spas de Nage chez notre distributeur "Le Paradis du Spa" en région Lyonnaise.

A la recherche d'une marque de Spas à distribuer ? Prenons rendez-vous sur :

www.aquazzi.fr

* Pour gagner le spa mis en jeu, retirez votre invitation sur notre site internet ou par téléphone au 05.62.06.33.90. L'invitation est à déposer dans l'urne se trouvant au Paradis de Spa - Z.A. du Grand Planot, 38290 La Verpillière

Naissance de la « SCP Academy »

SCP lance son centre de formation « SCP Academy », enregistré sous le N° 76 12 00818 12, proposant des formations à ses clients, professionnels de la piscine et du spa.



Ces formations sont dispensées avec pour supports des produits de grands fabricants et réalisées en étroite collaboration avec ces derniers. Elles sont professionnalisantes et remboursables par les OPCA.

Exemples de formations prévues par SCP France pour la saison 2016/2017 (le planning de toutes les formations sera disponible sur le stand SCP du salon Piscine Global) :

• Traitement de l'eau (déc. 2016 – févr. 2017)

2 niveaux (initiation et perfectionnement) avec ateliers théoriques et pratiques.

• Maintenance (févr. et mars 2017)

ateliers tournants avec des techniciens SCP et nos fournisseurs.

• Membrane armée (déc. 2016 – févr. 2017)

2 niveaux de formations (initiation et perfectionnement) réalisées par des professionnels avertis en centre de formation avec équipement dédié (maquettes d'escaliers, mini bassins) et présentation commerciale, technique et normative.



Outre la commercialisation de ces produits, ces formations abordent aussi l'optimisation du temps du piscinier/installateur, notamment par la compétence technique.

Contact : Aurélie Roussel au 05.65.73.32.59.

info.eu@scppool.com / www.scpeurope.com

Renolit : formations sur la membrane armée

Avec l'ouverture de 2 nouveaux centres de formation à la Roche-sur-Yon et Pierrelatte, Grégory Hemon, directeur commercial France Etanchéité Piscine a bien l'intention d'intensifier la formation sur la membrane armée. Connaissance des gammes et bonnes pratiques de pose sont plus que jamais nécessaires aux pisciniers pour valoriser leur professionnalisme et démystifier l'usage de ce revêtement encore trop mal connu et mal exploité au vu des possibilités qu'il peut offrir en neuf, comme en rénovation.

A compter de novembre 2016, les formations se feront donc sur ces 2 nouveaux sites : soit au Lycée Professionnel Gustave Jaume de Pierrelatte (26700) pour l'initiation, soit au Centre de Formation du Bâtiment CFA Vendée de La Roche-sur-Yon (85000) pour l'initiation et le perfectionnement.

Si le centre de Bains-les-Bains est pour l'instant mis en sommeil, c'est uniquement dans le but de proposer des formations plus proches de notre clientèle.

Rappelons que depuis 1988, Renolit France, avait toujours assuré ses formations piscine 150/100° armée sur ce site de Bains-les-Bains, plus précisément au Lycée Le Chesnois durant les sessions d'hiver. Au total, ce sont plus de 1 200 professionnels qui ont bénéficié de ces formations. La majorité d'entre eux assistait alors au stage « Initiation » pour débutants, sachant qu'environ 10%, d'entre eux ont suivi par la suite le stage de perfectionnement.

Pour répondre à cet ambitieux programme, toujours dans l'objectif d'apporter un maximum de services aux professionnels, Renolit accueille désormais un nouveau prescripteur et formateur - Alexandre Gachot - qui jouera un véritable rôle d'animateur des formations de pose avec du « coaching Soudure » in situ ! Il viendra également en soutien technique pour l'ensemble du réseau de distribution.

RenolitFrance-piscine@renolit.com

www.renolit.com / www.alkorpool.fr



Nouvelles formations à la pose de membranes armées

La société Christophe Durand Etanchéité*, en collaboration avec Messieurs François Gaudy et Jean-Pierre Ginfray, annoncent l'organisation de stages de formation aux techniques de mise en œuvre d'étanchéité en membrane armée 150/100° en PVC-P souple en piscine. Ces sessions de formation sont organisées dans le cadre

du Lycée Professionnel Le Chesnois, de Bains-les-Bains (88), mais peuvent également être dispensées à la demande des distributeurs, dans un autre lieu ou en entreprise. Les stages, d'une durée de 20 heures sur 2 jours et demi, s'adressent à 2 types de professionnels selon leurs compétences en la matière : débutants, ou

professionnels souhaitant se perfectionner. Leur objectif est d'acquérir les connaissances de base sur la réalisation et le contrôle des soudures, et sur diverses techniques de pose.

*Prestataire de formations enregistré sous le n°52440619144.

Le planning des stages :

Niveau Débutant :

- 21 au 23 nov.
- 12 au 14 déc.
- 23 au 25 janv.
- 27 fév. Au 1^{er} mars
- 27 au 29 mars

Niveau Perfectionnement :

- 23 au 26 nov.
- 14 au 16 mars
- 25 au 27 janv.
- 1^{er} au 3 mars
- 29 au 31 mars

Voir le programme détaillé de la formation et téléchargez le Bon de réservation en ligne sur www.eurospapoolnews.com

cd.etancheite@gmail.com / www.cdetancheite.com



oneshot 3D[®]

nouvelle version 2.0



"ONESHOT 3D est un
outil de vente redoutable"



un Designer de surface



de nouveaux objets

"Voir avant d'avoir créé
l'effet coup de coeur"



une nouvelle vision de nuit



Windows



Mac OS



iPod



Déploiement
Groupe



Développement
spécifique



LA GUERRE DU PRIX A BIEN LIEU

Je dois de nouveau remercier les nombreux lecteurs qui ont apprécié ma précédente chronique sur la visite chez ma boulangère. Je suis ravi de constater que ma métaphore artisanale les a, pour la plupart, intéressés, et leur donnera peut-être matière à confronter leur stratégie commerciale.

Le seul point sur lequel certains m'ont « taquiné » concerne l'implantation de sa chaîne de boulangeries aux **4 points cardinaux** de la ville. Certes, il ne s'agit pas pour vous d'installer 4 showrooms dans les petites ou moyennes villes, mais je maintiens que l'achat de produits d'entretien par exemple se fait trop souvent au plus près, sans traverser la ville, et dans les grandes surfaces ! Et j'en parle en toute connaissance de cause, car dans ma petite ville de Nevers, je reconnais humblement que j'évite la traversée laborieuse du centre-ville et m'arrête à quelques centaines de mètres de chez moi, dans les grandes enseignes. Alors quelle est donc la solution ? Elle est très simple : **votre site de vente en ligne !**

Et oui, c'est la solution ! Je commande mes 100 -150 € de produits d'entretien et, mon piscinier, situé à l'autre bout de la ville, me les livre, vous m'avez bien lu : **IL ME LES LIVRE !** Oui, comme les pizzas ! Je me souviens, il y a 30 ans, mes amis rétrogrades hurlaient de rire quand on leur disait que les pizzas seraient livrées à domicile, comme c'était déjà le cas aux USA à l'époque... On connaît la suite de l'histoire... Je pense que le schéma est le même !

Allez, on en reparlera... Mais pas dans 30 ans s'il vous plaît !

Le poids des CULTURES !

Aujourd'hui, je vous parlerai de l'éternel débat qui anime notre monde marchand :

le prix / l'argent / le financement !
La lutte entre le bien et... le mal...

Tous ces réflexes de peurs et de rejets qui surviennent dès que l'on évoque le mot « **argent** » ! Ces rejets sont dus à notre culture qui, depuis des siècles pèsent sur nos comportements à la fois d'acheteur et de vendeur ! Contrairement à la culture anglo-saxonne qui, elle, est complètement décomplexée de ces leviers et nous taillent des croupières dans tous les échanges internationaux.

Récemment, animant une conférence dans une école de commerce, je constatai avec effarement que les tabloïds abordant le prix au cours d'un entretien de vente prônaient de façon péremptoire de ne jamais annoncer le prix du produit ou service en question, de le taire absolument et, de reculer son annonce à la fin de l'entretien, après avoir démontré toutes les vertus de l'offre. Quelle bêtise ! Et je pèse mes mots ! Comment peut-on enseigner encore ce genre d'inepties ! Certes, en général elles sont affirmées par des gens qui n'ont jamais rien vendu de leur vie, c'est bien là que le bât blesse, mais l'espace me manque pour parler de tout cela... Revenons-en aux prix.

Bien entendu, **il faut aborder le budget et le financement dès le début d'un entretien de vente.** Evidemment, on n'en parlera qu'en termes d'enveloppe financière, pour aborder le budget envisagé par vos prospects. Car il faut arrêter de croire que les prospects qui demandent un

devis, n'ont pas, en amont, évalué le budget qui correspond à leur projet. En effet, les acheteurs sont classables par tranches (« zones ») de budgets. **C'est ce que l'on appelle la segmentation !**

La théorie de LA BATAILLE DES CERVEAUX Théorie du BUDGET ADMIS

Pour développer un plan de vente gagnant, il faut aborder en début d'entretien les échelles de budgets et découvrir la « zone » où se situe votre prospect !

Dans mes stages, pour bien faire comprendre cette théorie, comme toujours, je pars d'expériences vécues, qui, bien que datant de plusieurs décennies, sont plus que jamais d'actualité.

Écoutez bien cette histoire :

Quand j'étais vendeur extra dans les magasins d'électroménager et de hi-fi, dans les années 70-80, on nous apprenait à ne jamais accoster les prospects dès leur entrée, mais les laisser circuler dans les rayons. Ils se dirigeaient vers le produit recherché, par exemple les machines à laver. Les produits étaient, et sont toujours, exposés par prix progressifs de gauche à droite : du moins cher au plus coûteux. Le prix d'appel étant en tête de gondole.

Une fois les étiquettes lues, les prospects se postent devant le prix correspondant à leur « **budget admis** » et là, écoutez bien cette extraordinaire leçon que l'on m'enseignait à l'époque...

Mon extraordinaire coach de l'époque, un génie de la vente :



Patrick SANCHEZ

• « Patrick ! Les prospects se sont arrêtés sur la machine à 100 ! Je vais t'expliquer ce qui se passe à cet instant dans leur tête. (On ne parlait pas des deux cerveaux à l'époque).

Ils regardent à gauche celui à 80 et pensent que le prix est tentant, mais certainement justifié par une qualité inférieure... Il faut se méfier ! Et ils regardent ensuite la machine à droite, plus chère, celle à 120, et là, leur réflexion leur joue un tour qui va te permettre de vendre ce produit à minima. Elle leur dit : « Dommage que ce produit soit plus cher car il doit être mieux, mais cela veut dire quand même que celui à 100 est moins bien... Et c'est là que ton métier commence mon jeune Patrick (oui à l'époque j'étais encore un jeune Padawan...), **tu dois seulement expliquer ce que l'on acquiert de plus pour seulement 20 !** »

Chers amis, relisez cela autant de fois que possible car tout est là !

Le raisonnement subconscient du prospect s'appelle **la loi des contrastes**. La stratégie du vendeur s'appelle **LA DÉRIVE**, et elle conditionne toujours tous les métiers de la vente !

Tout au long de ma carrière j'ai utilisé cette technique et je pense que cela ne m'a pas trop mal réussi ! Merci mon maître !

Les deux ÉCOLES

L'art de la dérive : ou comment passer du **budget admis** au budget moins ou plus !

Il existe deux écoles, qui engendrent des conflits interminables entre formateurs, transmetteurs et coachs de tous les métiers de la vente !

L'école que j'appelle des « petits bras » qui prône... de passer de 100 à 80 en démontrant que 80 est équivalent à 100 et ces vendeurs dérivent par le bas leur prospect...

Pour ma part, j'ai été formé et nourri à l'autre école : celle des « **AS DE LA VENTE** ». Merci mes maîtres de m'avoir transmis la véritable utilité d'un vendeur qui, 50 ans après, joue encore un rôle majeur dans notre sphère, alors que l'autre école des « petits bras »

est en cours de disparition.

Cette dernière est remplacée par les techniques de marketing, qui

se servent de l'équation suivante : « *moins cher, mais pas moins bien !* ». Cela s'appelle entre autre **le discount** ! Mais soyons clair, je ne dis pas que cette technique est désuète... certes, non, bien au contraire, elle est même envahissante, mais je dis et maintiens que **cette méthode n'a plus besoin de VENDEURS pour s'exécuter**, les médias modernes suffisent amplement pour cela.

« Il faut lister toutes les objections possibles puis apporter une réponse à chacune d'elle »

Le cerveau gauche (CG), celui des freins et des peurs légitimes d'un futur acheteur, cerveau rationnel, raisonnable, froid et calculateur, est en conflit permanent avec son voisin le cerveau droit (CD), celui des émotions, du plaisir, des envies.

Ce dernier est le généreux distributeur des hormones du « bonheur », qui ont le pouvoir d'énerver fortement le CG, qui lui hurle : « *Hé l'ami, on ne s'emballe pas, on se calme, on réfléchit, on attend..., on verra plus tard !* »

Le vendeur devient le « pacificateur » des 2 cerveaux !

Il doit intervenir dans ce conflit. Ainsi, **il va développer une stratégie permettant de répondre au CG, tout en laissant le CD vivre ses envies, et vite, très vite, passer à l'action d'achat !**

Pour répondre au CG, les réponses signifiées aux OBJECTIONS seront la solution.

Les OBJECTIONS et le QUESTIONNEMENT, incontournables !

Ainsi, il faut **lister toutes les objections possibles** dans la sphère d'un produit et construire un plan de vente destiné à les balayer, **puis apporter une réponse à chacune d'elle !**

Une fois les objections éteintes, le CD pourra reprendre sa « fabrication d'envies ».

On comprend ainsi que les vendeurs qui détournent les objections sans s'assurer d'y avoir bien répondu, ne se servant du levier des envies que pour flatter le CD..., s'entendront dire en fin d'entretien : « **Parfait, merci mais on va réfléchir et on vous téléphonera !** »

Il ne faut surtout pas croire que l'on peut facilement annihiler le message du CG, en poussant dans le rouge son voisin le CD ! C'est une grave erreur que de le croire ! Car, dans la plupart des cas, le CG reprendra le dessus pour calmer les ardeurs de son voisin. Certes, il y a des exceptions rares. Il existe en effet des acheteurs qui ne fonctionnent qu'à l'émotion et qui en ont les moyens. Ce type d'acheteurs existe, mais se fait de plus en plus rare par les temps qui courent.

Pour résumer, comprenez que pour réussir une vente vous devez agir sur les 2 cerveaux, en balayant les objections, car elles sont la preuve que les deux cerveaux sont en fonctionnement.

Attention, un prospect qui n'objecte pas, cela veut dire que les deux cerveaux sont « éteints » et que rien ne se passera !

VENDRE : Hier et Aujourd'hui

Hier, l'amateurisme sympathique

Au sujet des objections, il faut savoir qu'hier, les consommateurs n'étaient pas moins intelligents, mais simplement beaucoup moins informés, et de ce fait, les vendeurs étaient souvent tentés de répondre un peu n'importe quoi aux légitimes objections. Cela, d'ailleurs, il faut bien le reconnaître, a largement contribué à dévaloriser l'image de notre métier, nous collant l'étiquette de « baratineurs » et de « menteurs ».

Aujourd'hui, le professionnalisme

Aujourd'hui, le consommateur est sur-informé ! Parfois il en sait même davantage que la plupart des vendeurs. **C'est donc à ces derniers de s'adapter et de tout savoir sur leurs produits**, et quand je dis « tout savoir », c'est « tout savoir ! » La moindre lacune en cours de plan de vente est destructrice et tue la CONFIANCE, qui est, ne l'oublions pas, l'un des leviers fondamentaux de la réussite du plan de vente !

NB : Demandez à certains pisciniers par exemple, dans le métier depuis des décennies, s'ils savent ce que veut dire, entre autre, « pH », « skimmer », « TH », « redox »... Attention ! Le prospect, lui, le sait... Google est passé par là, et imaginez votre crédibilité s'il vous prend en défaut !

EN CONCLUSION

La saison s'annonce prometteuse, mais attention, il ne faut pas croire que les ventes vont se faire facilement pour autant. Il faut au contraire bien aiguïser ses outils d'aide à la vente et ne jamais oublier l'équation que j'ai tenté de vous démontrer dans cette chronique :

Quand le prospect pense '100'... pensez '120', car vous n'aurez qu'à démontrer les '20' en plus !

Allez ! On retrouse ses manches et on prépare les stylos !

NB : Je serai présent durant tout le salon Piscine GLOBAL, sur le **stand n°4F12** de « Spécial PROS », à votre service pour répondre à d'éventuelles questions et avoir le plaisir de rencontrer mes fidèles lecteurs.

Patrick Sanchez
Formateur / Consultant
en techniques de vente
actionvente@wanadoo.fr
06 80 26 22 76



Je continue donc d'enseigner ma méthode... consistant à dire au prospect : « *Je vais vous démontrer que les '20' en plus apportent des avantages fondamentaux et sont réservés aux clients qui recherchent la qualité, le top, etc. Je vais vous aider à franchir ce petit pas et même, vous prêter l'argent (financement) de ces 20 en plus.* » On voit que ces 2 écoles sont à l'opposé l'une de l'autre. Croyez-moi, les vendeurs d'élite, dont j'ai fréquenté le club durant des décennies, sont tous de cette école, alors que les bradeurs « petits bras »... ont quasiment disparu de notre microcosme.

On peut actualiser l'explication de l'époque grâce aux progrès des nouvelles sciences, notamment le neuro-marketing !

LA GUERRE DES CERVEAUX : la PASSION face à la RAISON !

Dans l'exemple ci-dessus, le comportement et le raisonnement des prospects devant les machines à laver ont simplement été conditionnés par le conflit entre les deux cerveaux, qui **actionnent les leviers de notre raison face à nos émotions !**

Lyon - Stand 4E10

La stratégie globale de la FPP : pour aller vers le piscinier de demain !

Lors de ses premières assises professionnelles organisées au Palais du Pharo de Marseille au début de l'année 2016, la FPP avait traité les 3 thèmes prospectifs que sont : Le client de demain, Le piscinier de demain et La piscine de demain.

Elle annonçait également **une palette d'outils à venir durant l'année 2016 pour les pisciniers... C'est chose faite !**

La FPP vous donne rendez-vous sur son stand à Lyon pour les découvrir.

- Pour le piscinier de demain encore plus professionnel, la FPP va présenter ses **3 nouvelles déclinaisons du logo correspondant au label Propiscines®** : Propiscines® engagé, Propiscines® qualifié et Propiscines® certifié.

- Le nouveau **kit de communication Propiscines®** sera d'ailleurs présenté en avant-première, de même que le logo de la FPP modernisé.

- **Un nouveau référentiel de professionnalisation** : la certification d'entreprise spécialement dédiée aux professionnels de la piscine sera également proposée en avant-première sur le salon Piscine Global avec des représentants de Socotec certification sur le stand de la FPP.



- **Une formation digitale** organisée sous l'égide de la FPP vous sera proposée par Catherine Headley, Spécialiste des problématiques numériques, autour de deux conférences. Les sujets : Comment être visible sur le web gratuitement et Comment organiser son site web.

L'après-midi vous pourrez participer à un atelier pratique pour créer directement sur place vos comptes sur les réseaux sociaux Twitter et LinkedIn.

La FPP vous donne également rendez-vous pour une nouvelle édition des Assises Professionnelles de la piscine, le 31 janvier 2017 sur les thèmes suivants : OPTIMISME, INNOVATION ET ESPRITS CLIENTS, les meilleurs atouts du piscinier de demain.

Cette année, les Assises se dérouleront en présence de Philippe BLOCH. Cet expert des problématiques liées à l'entreprise, Chroniqueur et

Animateur sur BFM TV, a réalisé à ce jour plus de 3 000 conférences et animations de conventions en France et en Europe, réunissant près d'un million de participants.

ENSEMBLE, TOUJOURS PLUS FORTS !

Votre entreprise fait partie des **2200 entreprises spécialisées** dans le secteur de la piscine et du spa existantes en France. Même si ces entreprises ont des tailles et des spécialités différentes, elles ont **toutes des intérêts communs.**



- 1 AVOIR UN ACCÈS EXCLUSIF ET PERSONNALISÉ** : conseils juridiques, normatifs et accès aux études de marché.
- 2 ACCÉDER AUX LABELS PROABRIS® ET PROPISCINES® POUR VALORISER VOTRE ENTREPRISE ET VOTRE PROFESSIONNALISME.** Avec le label **PROABRIS®**, orientez la décision de vos clients en votre faveur : seul 1 professionnel spécialisé sur 5 obtient ce label !
- 3 SE PROFESSIONNALISER AVEC DES FORMATIONS EXCLUSIVES** (formations nouvelles normes EN 16713, guide piscines publiques, argumentaire de vente, etc.)
- 4 ÊTRE INFORMÉ EN TEMPS RÉEL ET EN CONTINU** grâce à un accès à des modèles de documents pour un meilleur suivi de la relation client (CGV, devis, plan d'implantation, carnet d'entretien, guide d'utilisation, etc.)
- 5 MILITER EN FAVEUR DES INTÉRÊTS DE VOTRE PROFESSION, ÊTRE REPRÉSENTÉ ET DÉFENDU ET ÉCHANGER AVEC VOS CONFRÈRES.**

CONTACTEZ-NOUS au 0153043165
adhesion@propiscines.fr - www.propiscines.fr



Les Assises se dérouleront en 3 parties principales pour s'inscrire dans la lignée de la piscine de demain :

- **Des tables rondes le matin sur le thème de l'eau** : nouvelles normes de circulation de l'eau, assurer le traitement et l'équilibre de l'eau, automatisation du traitement et de l'entretien, économies d'eau.

- **Un grand témoin l'après-midi** : Philippe BLOCH traitera des moyens de rebondir face à un client « surfeur » et des stratégies de relations clients pour contrer l'ubérisation des métiers et des produits. Il dédicacera ses ouvrages à l'issue de sa présentation, qui sera suivie des travaux engagés sur la piscine basse consommation.

- **Une soirée festive et conviviale** aura lieu avec la visite de la Cité de l'Espace, un buffet dînatoire, la remise des trophées de la FPP et une soirée dansante, pour clôturer cette journée riche en informations.

contact@propiscines.fr / www.propiscines.fr

ANNONCEURS

4 ^e de couverture	ABORAL
p.58	AELLO
p.34	AFG Europe
p.17	ALLIANCE PISCINES
p.83	ALUKOV France
p.47	APF (Annonay Productions France)
p.50	AQUANESS
p.93	AQUAZZI
p.20 et 21	ASCOMAT / HARVIA
p.5	AZENCO
p.73	BAYROL France
p.23	CCEI
p.79	CID PLASTIQUES
p.62	DLW DELIFOL
p.81	DOM COMPOSIT
p.2, 3 et 99	EVERBLUE
p.61	FLUIDRA COMMERCIAL France
p.98	FPP
p.59	GACHES CHIMIE SPECIALITES
3 ^e de couverture	GRIFFON
p.55	DEL / CLASS / CEC / GROUPE FIJA
p.41	HAYWARD
p.63	HTH / LONZA
p.77	HYDRO SUD DIRECT
p.85	HYDRALIANS
p.30	LAINEBLOCK
p.15	MONDIAL PISCINE
p.35	NEXTPOOL / SOKOOL
p.29	OCEDIS
p.57	O-VIVA
p.28	OKU OBERMAIER
p.43	PAHLEN
p.19	PISCINES MAGILINE
p.11	PISCINE PLAGE
p.38	PISCINES DUGAIN
p.87	PISCINES PRESTIGE POLYESTER
p.95	POINTCUBE / ONESHOT 3D
p.9	POOL TECHNOLOGIE
p.31	POOLCOP
p.33, 37 et 39	POOLSTAR
p.42	POOLSAN
p.6 et 7	PROCOPI
p.71	QUALISPORT
p.45	REXAIR
p.25	RIIOT LABS
p.52	SAFIRA
p.60 et 68	SALINS DU MIDI
p.51	SCP France
p.36	SEAMAID
p.26	SOFATEC
p.91	ST FORMATION
p.32	STARMATRIX / AQUALOON
p.24	T&A
p.27	TOUCAN
p.13	UNIBEO PISCINES
p.53	VALIMPORT
p.44	VEGAMETAL
p.46	WATERFORM
p.49	WOOD
Sur-couverture	ZODIAC

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°20

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 Chourraqui

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
FIN JANVIER 2017**

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

**Rejoignez le leader
de la piscine de qualité.**

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 assistants 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.

Adressez votre cv à :
job@everblue.com

EVERBLUE
PISCINES

www.everblue.com



WDF-05

POUR UN ASSEMBLAGE PARFAIT

Colle PVC thixotrope bleue à prise très rapide pour encoller des tuyaux (flexibles), des conduites, des manchons et des raccords.

- Dans des installations sous pression et des systèmes d'évacuation
- Convient tout particulièrement à des applications en conditions humides, piscines et jacuzzi
- Convient à des tuyaux flexibles et rigides
- Pour ajustages serrés et plus larges (bouche les fissures)
- Tolérances : serrage max. 0,2 mm / jeu max 0,8 mm (tuyaux flexibles max. 0,3 mm)
- Convient pour des diamètres \leq 160 mm
- Maximum 16 bar (PN 16)



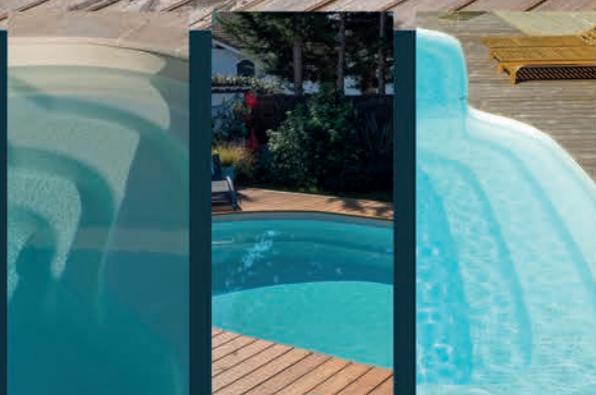
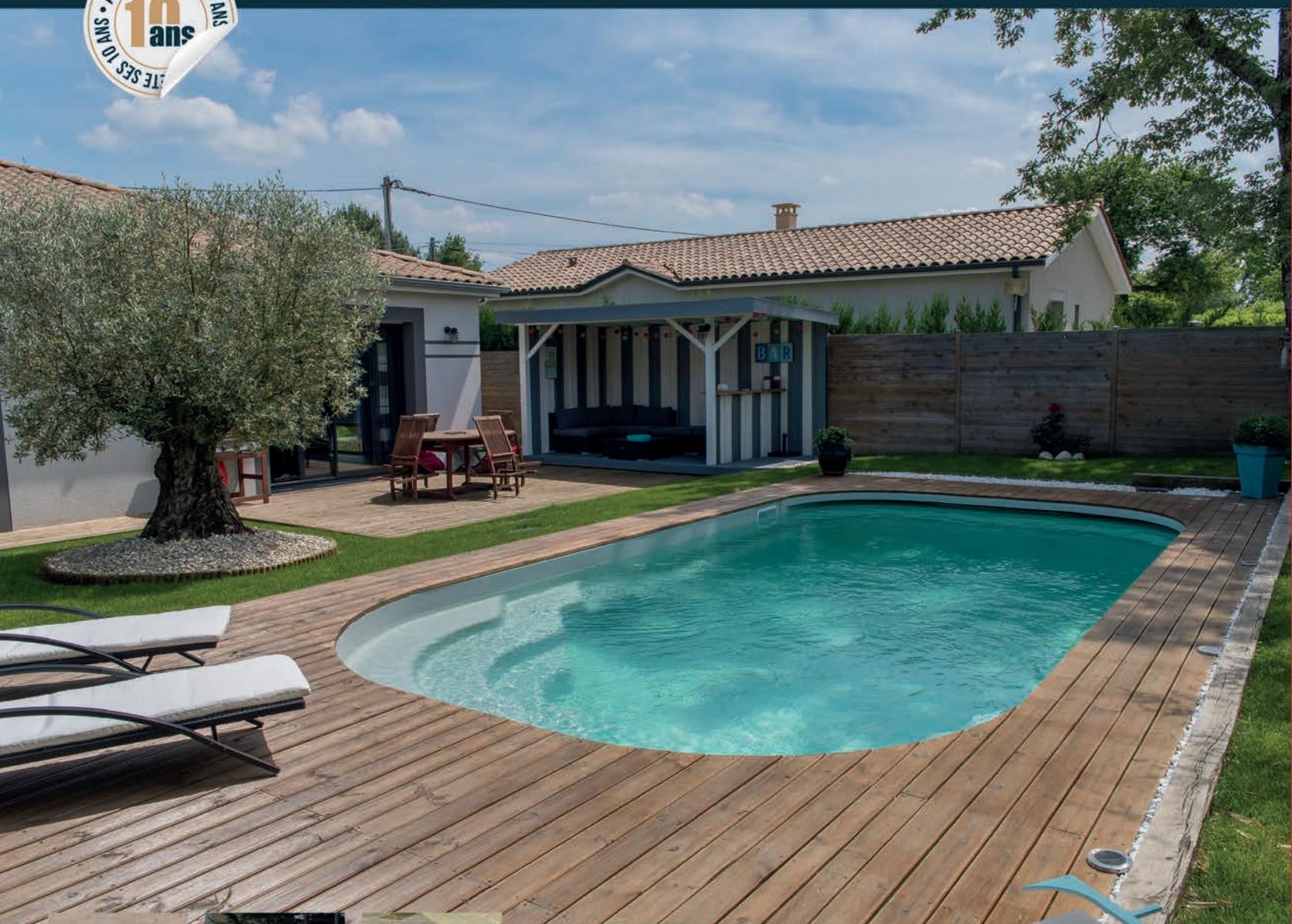
Griffon.

Raccordements professionnels.

Griffon est une marque de Bison International.

www.griffonfrance.fr

VOUS AUSSI DEVEZ REVENDEUR ABORAL
ET REJOIGNEZ UN RÉSEAU DYNAMIQUE



DES PISCINES AVEC COFFRES
VOILETS IMMERGÉS
Un design exclusif

Revêtement
de marche
en antidérapant
"pointes de diamant"



Système de renforts
latéraux en oméga

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

10 ANS DE SAVOIR-FAIRE
AU SERVICE DE LA PERFECTION

05 56 68 87 70
www.aboral.fr