

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



Découvrez la

Magic Team

PAGE 19



UN MOMENT AVEC Vincent QUÉRÉ

p.56



p. 10

Le débordement :
principes et techniques



p. 20

Les pièges
de la piscine « bio »



p. 46

Monocoque polyester

S

DOSSIER p. 52
Piscines hors-sol



Unité de fabrication de liners
et de couvertures d'hivernage de sécurité opaques
Implantation : Annonay (07)
Superficie couverte utilisable : 6500 m²



Unité de fabrication de couvertures isothermiques
et d'hivernage de sécurité filtrantes
Implantation : Annonay (07)
Superficie couverte utilisable : 2500 m²



Plate-forme de stockage et distribution de matériel
Implantation : Annonay (07)
Superficie couverte utilisable 3000 m²



Unité de fabrication de couvertures de sécurité à barres
Implantation : Annonay (07)
Superficie couverte utilisable : 2500 m²

Annonay Productions France

Z.I. La Lombardière

55, Rue Léo Lagrange - 07100 ANNONAY

Tél. : +33 (0)4 75 32 41 00 - Fax : +33 (0)4 75 32 41 01

www.apf-france.com - E-mail : a.pro.france@wanadoo.fr

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC
Vincent QUÉRÉ
p.56



p. 10

Le débordement :
principes et techniques



p. 20

Les pièges
de la piscine « bio »



p. 46

Monocoque polyester



REJOIGNEZ **EVERBLUE** L'ENSEIGNE



CONGRÈS NATIONAL

Cette manifestation est qualifiée d'unique en France depuis 30 ans et est chaque année un événement apprécié et d'intense émotion.

DES DISPOSITIONS PRIVILÉGIÉES

UN PROCÉDÉ DE CONSTRUCTION EXCLUSIF ET ULTRA PERFORMANT

UNE PME PROTÉGÉE TRANSMISSIBLE / ENFANTS

UNE DESSERTE EXEMPLAIRE

DES PRODUITS EXCLUSIFS, DIFFÉRENCIÉS, PRIVILÉGIÉS

CONSEILS/ VISITES EQUIPE CRÉATION

CONSTITUTION DU PATRIMOINE - FONDS DE COMMERCE

LA GARANTIE DÉCENNALE

NI DROIT D'ENTRÉE NI FRANCHISE

LE MARCHÉ DE LA PISCINE

UN MARCHÉ POTENTIEL CONSIDÉRABLE

LE RÉSEAU PROFESSIONNEL



LA FORMATION

Chez EVERBLUE la transmission des connaissances est une nature « et un don ». La convivialité entre tous les membres du Réseau est un enrichissement formidable et naturel avec une vraie ambiance d'amitié.

LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

EVERBLUE depuis 30 ans, et sans l'aide d'aucune société extérieure, ni de publicitaire, a un talent inné de communication, marketing, et outils, au service des professionnels de la piscine.



L'ENSEIGNE EVERBLUE

C'est-à-dire l'Enseigne du Premier Réseau en France dans les piscines qualité.

AIDE À LA GESTION

Visite sur place et entretien avec le Directeur Administratif et financier du siège: M. Robert Fournié, 30 ans d'expérience sur le terrain, auprès des pisciniers.

- Conseils en informatique et sur le choix du personnel administratif
- Audit comptable, administratif et financier
- Présentation du logiciel TOUT EN UN « EVER » (du devis à la comptabilité totale, gestion chantier gestion des stock, statistiques, etc...)
- Book de Gestion Administrative du Piscinier.

UN RÉSEAU GAGNANT

Il vaut mieux rejoindre un Réseau qui gagne, qui a une éthique, une stratégie, que des Réseaux qui naviguent sans boussole, sans convictions.

Depuis plus de 10 ans Everblue est le premier Réseau en France dans les piscines qualité.

TÉMOIGNAGES

Ils ont rejoint le réseau Everblue



SARL BENOÎT BENOÎT ET BÉAT

Avec EVERBLUE est la compétence et le dynamisme... Mais la crise et de sa compétence que si on a les yeux pour faire concurrence. EVERBLUE a créé des cartes STRUCTURA GLASS MEDI. Cela permet de faire la différence, à l'achat et cela c'est initié chez EVERBLUE.



MON JARDIN | KRISTINA ET DID

EVERBLUE a permis d'organiser des événements et une formidable transmission de savoir-faire. Elle a aussi des capacités de développement et d'unicité. La vente - la concrétisation - la gestion du secrétariat... La pratique informatique et ce qui est souvent instable prenant. Il n'y a pas de lourdeur ou administrative. Tout est une puissance.



KOH PISCINES FLORIANE PAGE

La richesse d'Everblue est commune à tous les savoirs EVERBLUE. Nos relations sont souvent amicales. La réussite de chacun est au centre et les réseaux sont vertueux. La Central est connue très vite en France. Elle ne cède pas aux demandes.



LES 100 BONNES RAISONS DE REJOINDRE LE RÉSEAU EVERBLUE...

EAU DIVINE (10) LUDIVINE LOCQUEGNIES ET DAVID PEREIRA

Avant d'être EVERBLUE j'étais anonyme, isolé, marginal. EVERBLUE nous a donné une identité, une ambition, celle de devenir un patron de secteur, l'envie de gagner et d'être différent. Les conditions d'adhésion sont uniques et gratuites. Les cartes et exclusivités d'EVERBLUE sont incomparables et nous permettent de faire la différence et d'affirmer notre professionnalisme. Nous avons doublé notre chiffre d'affaires la première année et les perspectives sont immenses.

SWIM GARDEN (29) SÉBASTIEN LÉON

EVERBLUE, outre les qualités connues, nous apprend à constituer notre patrimoine, à faire l'acquisition de nos locaux, à construire notre fonds de commerce, à constituer et bonifier notre fichier.

Le service administratif, juridique, gestion est concret et précieux et s'appuie sur la réalité de plus de cent points EVERBLUE au quotidien.

PARIS VERT OUEST (78) ÉDITH ET LUC BEAUQUESNE

Avant de rentrer sous l'enseigne Everblue, nous étions pisciniers indépendants, donc isolés, peu connus. Nous avons longtemps recherché un réseau qui se rapproche le plus de notre façon de travailler, avec du matériel haut de gamme, un dynamisme d'équipe, un savoir-faire qui nous permet de répondre à toutes les demandes. Nous avons trouvé tout cela mais encore plus dans le réseau Everblue, un réseau à échelle humaine qui a le respect de ses adhérents, de ses valeurs et de ses engagements. La dynamique, l'enthousiasme, et la compétence de ce réseau nous ont fait progresser bien au-delà de nos attentes. Nous sommes fiers de représenter le nom d'Everblue aujourd'hui.

LES ATOUTS MAJEURS

EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



LES SECTEURS DISPONIBLES



02 - 03 - 05 - 07 - 08 - 13
14 - 17 - 20 - 21 - 23 - 28
29 - 30 - 32 - 33 - 34 - 37
38 - 39 - 40 - 41 - 43 - 45
47 - 48 - 50 - 55 - 57 - 58
59 - 60 - 61 - 62 - 64 - 65
69 - 70 - 73 - 75 - 76 - 78
80 - 82 - 84 - 87 - 90

CONTACTEZ-NOUS



STANDARD : 05 61 37 31 20
LAETITIA : 05 61 37 31 56
FRANCE OUEST - ALAIN LESNÉ : 06 27 48 11 06
FRANCE EST - OLIVIER LAMAIX : 06 18 62 45 17



EVERBLUE National
14, chemin des Boulbènes
BP 22060 - Eurocentre
31621 Castelnau d'Estrètefonds
Tél. : 05 61 37 31 20
Fax : 05 61 37 31 49
E-mail : ever@everblue.com
www.everblue.com





Édito

LE CLIENT D'AUJOURD'HUI

Pourquoi avons-nous traité du sujet des « piscines bio » ?

Beaucoup de constructeurs de piscines, également paysagistes, voient dans ce concept une manière d'augmenter leur chiffre d'affaires par un débouché « végétal ». Aujourd'hui, pour la clientèle, la piscine doit être un lieu de vie. Il est donc normal de transformer un projet piscine en un espace paysage plus complet qui offre 12 mois de l'année un spectacle de vie naturelle.

Enfin, notre culture évolue vers moins de « chimie », plus de « naturel ». L'écologie est ainsi entrée dans nos manières de fonctionner, tellement nombre de sujets, nombre de manières de vivre sont à repenser.

Mais ce n'est pas pour cela qu'il faut rejeter certains éléments basiques, obligatoires quand il s'agit de la santé de tous. Ou alors, c'est que notre culture, notre croyance, retournent vers le sorcier, la cartomancienne...

En tant que gestionnaire rigoureux, on conduit son entreprise avec un bon sens indispensable et des règles nécessaires au maintien et au futur de sa société.

Le client c'est notre « richesse ». Il faut, certes, l'écouter dans ses souhaits mais c'est de vous, professionnel, qu'il attend vos conseils, pleins d'expérience.

Vous savez ce qu'est une eau filtrée, désinfectée mais aussi et surtout désinfectante. Lui ne le sait pas ou n'y a pas pensé.

L'excellente enquête de la FPP (Fédération des Professionnels de la Piscine) auprès de la clientèle, sur « les mots », a bien mis en évidence tous les critères, tous les souhaits du consommateur qui veut entre autres :

- Un espace de vie dont le centre est l'eau (la piscine) et non uniquement la construction d'un bassin installé « dans un trou » !
- Trouver auprès de la profession, non pas des vendeurs de piscines un point c'est tout, mais qui comprennent l'intérêt d'une piscine chez leur client.

Oui, c'est pourquoi :

- vu souvent la dimension des terrains,
- vu la nouvelle manière de vivre avec une piscine qui devient un lieu de vie durant de longs mois,

beaucoup alors ne pensent plus aux grandes piscines (avec un gros volume d'eau...) et s'orientent, entre autres, vers les mini-piscines balnéo où tout est confort (chauffage de l'eau, nage à contre-courant, traitement facile, sono, couverture automatique...) et souvent, aussitôt ou plus tard : abri haut ou bas.

Introduisez dans la conduite de votre entreprise ce constat de la piscine future. C'est effectivement moins de budget bassin mais beaucoup plus d'équipements. C'est une manière de permettre que notre marché piscine se développe. Et là, il y a un bel avenir.

Cette année, nous avons la chance d'avoir un très beau début de saison, ce qui a permis de faire « décoller » les commandes, y compris les indécis souvent influencés par la crise économique... et politique !

Il est important, cependant, de ne pas se laisser manipuler par la « mode des prix » ! Une piscine, ce n'est pas un produit de consommation courante tel qu'on le trouve en grandes surfaces. Le client est habitué maintenant à chercher un prix. **Il faut lui expliquer que le concept d'une piscine c'est un tout, sa garantie pour de longues années et les services que vous apporterez, sont également essentiels pour la survie et l'agrément de cet ouvrage.**

J'espère que nous percevrez ces propos comme ceux issus d'un pro qui a « bourlingué » et réussi pendant plus de trente ans dans ce monde de la piscine si passionnant mais aussi... tellement ingrat.

Bonne saison à tous.

Guy MÉMIN
Rédacteur en chef
redaction@eurospapoolnews.com

AVEC NOUS, **GAGNEZ** SUR TOUTE LA LIGNE !

LAURE MANAUDOU
Triple médaillée olympique

TOUS LES ATOUTS POUR RÉUSSIR !



- Un leader en plein développement
- Un outil industriel performant
- Un produit innovant en perpétuelle évolution
- Des équipements qualitatifs
- Une communication puissante pour générer des prospects
- Une image reconnue
- La force d'une enseigne qui vous accompagne
- Un concept rentable

MONDIAL PISCINE, c'est :

- Un concept breveté unique permettant une multitude de formes et dimensions sur-mesure.
- Une grande qualité de fabrication pour une résistance à toute épreuve.
- La garantie absolue de voir le projet se réaliser avec **l'engagement de bonne fin de travaux.**

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Par mail :
developpement@mondialpiscine.fr

Par courrier :
MONDIAL PISCINE
RN 23 - La Briochette
72330 Cérans-Foulletourte - France

Par téléphone :
02 43 88 71 72

**mondial
PISCINE**
conçue pour durer

concessionnaire.mondial-piscine.eu

Qui mieux que nous pour sécuriser vos piscines ?

www.wood.fr

DIVE SYSTEM



L'intégration parfaite de la couverture de votre piscine par l'immersion de la poutre et des caillebotis

EASY



Le meilleur de la simplicité

ECLIPSE



La terrasse sur mesure... esthétique et unique...

ALTO



Le luxe ultime pour la piscine : piscine et terrasse, alimentées en basse tension 24 V



Suivez-nous sur le réseau social professionnel 1000bus.com/wood



- Service commercial
- +33 1 64 95 19 18
- Z.A. DE LA GAUDRÉE
15 rue Marie Poussepin
91410 DOURDAN

Professionnels de la piscine, soyez partenaire*



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

France
Allemagne
Pologne
Portugal
République Tchèque
Suède...

Contactez-nous : +33 1 64 95 19 18

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



www.wood.fr

SOMMAIRE

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

■	ÉDITO	
	Le client d'aujourd'hui	p.4
■	CHRONIQUE	
	Des perspectives encourageantes pour le marché de la Piscine	p.8
■	DOSSIER TECHNIQUE	
	Les principes et techniques du débordement.....	p.10
	Lumière sur les projecteurs LED	p.44
■	TENDANCES	
	Les pièges de la piscine "bio"	p.20
	La piscine monocoque polyester	p.46
	Et si on vendait des piscines hors-sol	p.52
■	NOUVEAUTÉS	p.24
■	RENCONTRE / DIALOGUE	
	Un moment avec... Vincent QUÉRÉ.....	p.56
■	FICHES PROS	
	Vision Technology.....	p.60
	AquaSwim Universel / Salins du Midi	p.61
	Dom Composit	p.62
■	ENTREPRISES	
	L'actualité des entreprises	p.64
	Le baromètre des entreprises	p.74
	La Page Syndicale	p.88
	Les Formations	p.90
	Chronique des métiers de la vente	p.92
■	RENDEZ-VOUS	
	Foires, Salons, Congrès.....	p.84
■	PETITES ANNONCES	p.94
■	LISTE DES ANNONCEURS	p.96



Chronique

DES PERSPECTIVES ENCOURAGEANTES POUR LE MARCHÉ DE LA PISCINE

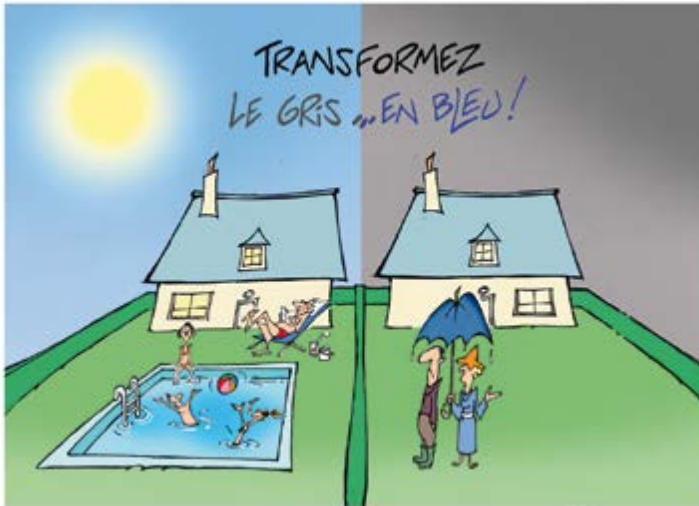
Il semble que le marché « PISCINE » dispose de bonnes perspectives, malgré une situation économique générale encore difficile.

- Plus de 8 millions de Français, (14,8 % de la population) vivraient sous le seuil de pauvreté,
- Plus de 3 millions seraient sans emploi,
- Plus d'1 million de repas par jour ont été servis par les Restos du Cœur cet hiver !

Mais ce n'est pas notre clientèle ! Oui, malgré cette situation dramatique, on peut parler de sortie de crise pour la piscine.

Pourquoi ?

- Parce que la **reprise économique** est **effective**, chez nos voisins d'Europe du nord, aux USA, en Asie, etc.
- Parce que les **Français** sont les **plus gros épargnants du monde**, avec un taux d'épargne représentant plus de 16 % du P.N.B.
- Parce que les **P.E.A. regorgent de milliards d'euros**, placés en banque.
- Et parce que le **CAC 40 a atteint en 2013 un véritable record**, avec un bond de plus de 20 points et que les prévisions pour 2014 sont excellentes (paroles de banquiers...) !



**“ VOTRE entreprise est la meilleure,
VOTRE produit est le meilleur,
VOTRE équipe est la meilleure,
et bien PROUVEZ-LE ! ”**

Là oui, cela touche notre clientèle ! Concernant notre profession en France, de nombreux pisciniers m'ont fait part d'un certain optimisme pour la saison 2014 qui démarre certes lentement.

Avec beaucoup d'efforts, de ténacité et de persuasion, les commandes arrivent à se concrétiser.

Un certain nombre de pisciniers ont leurs carnets de commandes déjà quasiment pleins pour cette saison ! Alors voilà pourquoi je suis et demeure OPTIMISTE pour notre profession.

Quoi qu'il en soit, les ventes quelles qu'elles soient, sont aujourd'hui réservées aux vrais PROS de la vente. Finies les ventes faciles, où le client sort son chéquier, avant même qu'on le lui demande. Il fut un temps, peut-être le reverrons-nous, mais pour le moment, il faut redoubler d'arguments techniques, d'astuces et de psychologie.

**“ Un pessimiste fait de ses occasions des difficultés,
Un optimiste fait de ses difficultés des occasions ”**

Le secret des ventes réussies, c'est :

- Faire accepter « son **PRIX** »,
- Bien connaître son **PRODUIT**,
- Bien connaître son ou ses **CONCURRENTS**, pour faire ressortir les points forts de ce que vous proposez.

Il est important que vous séduisiez votre client, en prouvant ce que vous avancez comme arguments. Il faut le convaincre pour le faire signer.

N'avancez aucun argument que vous ne pourriez démontrer !

Si vous croyez en votre produit, si vous êtes convaincu de votre technique, le client percevra votre enthousiasme et craquera ! Si vous voulez séduire une femme ou un homme et « conclure », il faut déployer tous vos atouts, d'abord l'écouter et ensuite être convaincant. Sans un bon appât, le poisson ne mord pas !

Pensez à l'effet boule de neige...

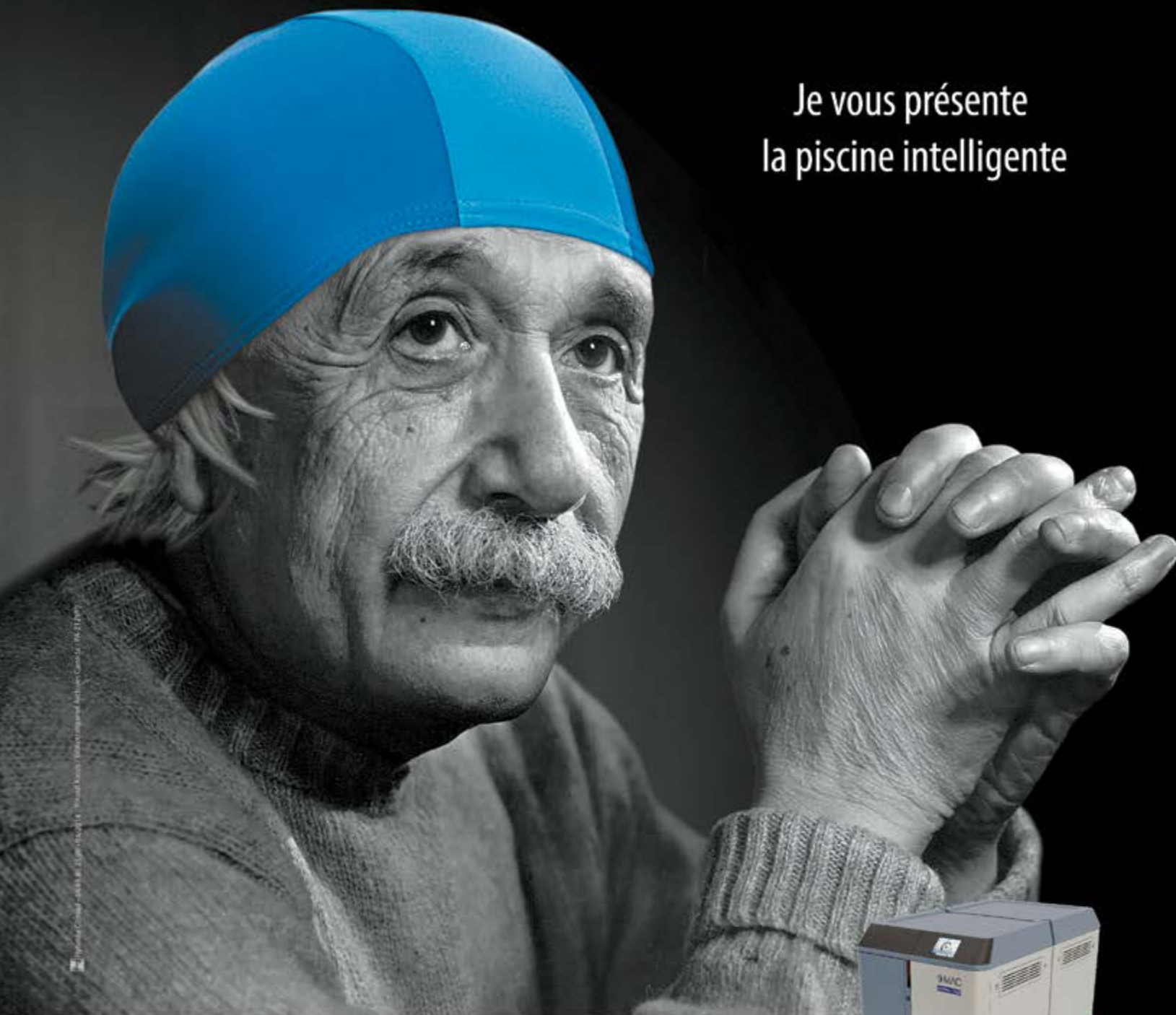
Vos meilleurs prescripteurs sont vos clients. Satisfaits, « cela va de soi », de vos réalisations. Ils sont votre meilleure publicité !

Alors servez-vous en, rendez-leur visite et faites en sorte qu'ils vous recommandent auprès de leur famille, amis, banquier, notaire, etc. Visitez les Architectes en manque de projets (- 17% de permis de construire en 2013), ils proposent de plus en plus de construire une piscine ou un spa à leurs clients fortunés...

Alors pourquoi ne pas proposer les vôtres !

Richard CHOURAQUI

Consultant Piscine
MABIS Consulting



Je vous présente
la piscine intelligente

100% Connectée
Compacte
Globale

La piscine 3.0 est née

AstralPool Mac® est une solution globale "Tout en 1" dans un module compact et Design : pré-filtre, filtre à sable, pompe à débit variable, régulation pH & électrolyseur de sel, tout y est pour vous assurer confort et tranquillité.

Fini les contraintes liées au suivi des paramètres de la piscine !

AstralPool Mac® le fera pour vous !

Grâce à son logiciel révolutionnaire, vous contrôlez TOUT depuis son écran tactile mais aussi, depuis la tablette et le smartphone.



reddot design award
winner 2013



Vous souhaitez en savoir plus ?
FLASHEZ !



LES PRINCIPES ET TECHNIQUES DU DÉBORDEMENT

On sait que la pollution de l'eau d'une piscine se situe en très grande partie au niveau du film superficiel. C'est donc à ce niveau qu'on recherchera la meilleure efficacité pour éliminer les déchets flottants de tous ordres ainsi que les germes pathogènes... La filtration est un de ces moyens, le traitement chimique en est un autre.



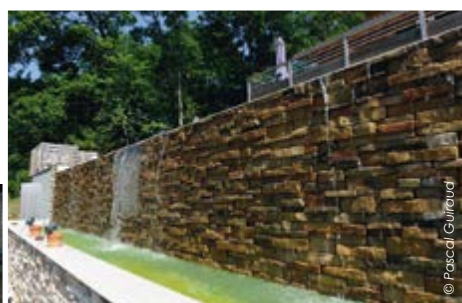
Piscine béton projeté, revêtement Crystalroc sable
13 m x 8 m x 4,50 m, profondeur 1,20 m / 2 m, plage immergée, rochers reconstitués
(Diffaroc) nettoyage Diffaclear (Piscine Diffazur / ADC - 83)

Dans le cas d'une piscine à débordement, la partie superficielle du plan d'eau s'écoule en totalité par débordement du bassin sur un ou plusieurs côtés. Cela permet d'éliminer tous les déchets présents. Cette capacité d'écumage de surface n'est réelle que si ce concept fonctionne intégralement et suffisamment longtemps, principalement durant les périodes où la température de l'eau (20°C) favorise le développement des algues, les proliférations pathogènes, périodes où la nature produit de nombreux déchets : pollen, insectes, végétaux, poussières... Cette notion est aussi importante pour une piscine à débordement que pour une piscine avec skimmer. Malheureusement, parfois, des personnes disposant d'un débordement estiment que cet excellent « balayage » de leur plan d'eau ne leur permettra de filtrer que par intermittence, réduisant de moitié, voire plus, ce temps de filtration.

On remarque alors un développement rapide d'une eau trouble, chargée entre autres de colloïdes (très fines particules en suspension), virage de l'eau initialement bleue au vert puis manifestation généralisée des algues en quelques jours lorsque l'eau est à bonne température.

► MAIS QUEL DÉBORDEMENT ?

Si le concept du débordement est obligatoire en piscine collective (publique ou privée) dès que le plan d'eau dépasse 200 m², en piscine familiale, il représente surtout un élément supplémentaire d'esthétique.



Piscine blocs à bancher + résine polyester armé (gris clair) 13 m x 4,2 m / 3,5 m, volet immergé, électrolyse du sel + régul pH, nage à contre courant, mur du débordement en Pierre des Pyrénées - Plage / caillebotis pin, pompe à chaleur (16 kW)
(Eden Pool / Piscines de France - 40)

C'est ainsi que le législateur a fixé de nouvelles règles sur cette question dans le domaine des piscines collectives. Il était jusqu' alors admis que les piscines soient essentiellement filtrées par des aspirations de fond, les goulottes périphériques ne servant qu'à absorber les mouvements d'eau et excédents en présence de baigneurs. Par débordement, l'eau partait la plupart du temps à l'égout et non au filtre, d'où un grand gaspillage d'eau et la difficulté à maintenir la température de cette eau du fait d'un nouvel apport permanent. Depuis, il est précisé que : « la couche superficielle des bassins est éliminée ou reprise en continu pour au moins 50% des débits de recyclage (...) par un dispositif situé à la surface ».

Implantée sur un terrain en pente ou face à un site agréable, la piscine avec débordement, sur un ou plusieurs côtés, valorise ce cadre naturel animé par une belle lame d'eau.

Sur un terrain plat, sans horizon particulier à mettre en valeur, c'est la piscine miroir, à débordement sur les 4 côtés, qui permettra à l'eau une très belle intégration avec la plage périphérique, la pelouse et la nature environnante.

► LE DÉBORDEMENT ET LA FILTRATION

Contrairement aux piscines équipées de skimmers qui permettent au niveau d'eau de varier pour assurer l'alimentation de la filtration, avec un débordement il faut gérer différemment cette masse d'eau.

En effet, lorsque des baigneurs entrent dans l'eau, le volume qu'ils représentent prend la place d'un certain volume d'eau qui, par débordement, s'évacue à l'extérieur du bassin. Il en est de même pour l'évaporation, le lavage du filtre... Ainsi, le volume d'eau se réduit et ne peut plus déborder.

Pour équilibrer cela et pour que la pompe de filtration, provisoirement non approvisionnée, ne tourne pas sans eau, il est obligatoire de disposer d'une réserve d'eau « tampon » qui peut absorber les excès comme les insuffisances du débordement.

C'est le rôle du bac tampon, réservoir indispensable conçu à cet effet ou d'une goulotte tampon accolée à la paroi d'un débordement partiel.

On estime que le volume d'eau nécessaire à « stocker » est de l'ordre de 10% du débit de la filtration.



*Piscine blocs à bancher + membrane armée 150/100^e, 13 m x 5 m, 2 filtres / 2 pompes, électrolyse du sel + réglage pH
Couverture sécurité (Rollenergy) / débordement côté
(Piscines Pyrénées Construction / Carré Bleu - 64)*

Ce réservoir tampon doit en outre disposer d'une réserve sans eau pour absorber les excès brutaux de débordement dus aux plongeurs, au nombre important de baigneurs simultanés, etc.

C'est ainsi qu'en considérant qu'un baigneur équivaut à 0,06 m³ environ, 5 personnes dans l'eau prennent la place d'environ 300 litres d'eau qui s'évacuent par débordement et qu'il faut donc récupérer provisoirement.

En piscine familiale particulièrement, le débordement étant une recherche esthétique, il est indispensable que l'effet « lame d'eau » sur l'arase du débordement soit le plus parfait possible. Si on admet que l'épaisseur de cette lame d'eau doit pouvoir entraîner les impuretés qui flottent, de l'ordre de 3 mm minimum, on constate qu'un débit de l'ordre de 3 m³/h par mètre linéaire est souhaitable.

En outre, en présence d'une pollution due à la végétation, il peut être judicieux d'augmenter ce débit d'eau (d'origine filtration) par une deuxième pompe indépendante de la filtration pour assurer une efficacité hydraulique supérieure au niveau du « balayage » du plan d'eau.

Dans le cas d'un débordement, l'équipement nécessaire pour un excellent résultat est donc primordial :

- le débit élevé de la pompe de filtration et par corollaire la capacité du filtre,
- l'importance des sections de canalisations,
- la capacité du bac tampon ou de la grande goulotte-tampon,
- la présence impérative de plusieurs sondes de sécurité :
 - sondes de protection de la pompe pour arrêt si manque d'eau et remise en route,
 - sondes pour électrovanne de remplissage d'eau neuve extérieure (si manque d'eau) et arrêt de remplissage du bac,
 - sonde de niveau haut pour mise en marche forcée de la pompe de filtration pendant les baignades.
- l'appoint éventuel d'une 2^e pompe.

Des systèmes spéciaux permettent de gérer cette régulation de niveau pour piscine à débordement : CCEI avec les modèles Lineo et Niva, Melfrance avec Level Pro, etc.



*Piscine d'intérieur béton, miroir, carrelage gris, volet automatique, Régulation Poolrelax Bayrol (brome)
(Sarda Piscines - 66)*

► DÉBOURDEMENT ET ÉQUILIBRE DE L'EAU

L'eau de la pluie absorbe le gaz carbonique présent dans l'atmosphère pour former un acide carbonique (CO²).

La piscine dispose donc d'une eau ayant une certaine quantité de CO² libre (dit « équilibre carbonique ») qui permet de conserver la solubilité des bicarbonates présents nécessaires à « l'effet tampon » pour assurer la stabilité du pH. On parle de « pouvoir tampon ».

Avec la disparition du CO² due au dégazage par chute d'eau, agitation permanente, température élevée de l'eau, les bicarbonates se transforment en carbonates (calcite) incrustants avec fixation de calcaire sur les parois et le fond du bassin. Ainsi, déséquilibrée, l'eau devenue basique demande une correction permanente du pH.

La réponse est également dans la correction de la valeur en bicarbonates (TAC) qui doit être supérieure à 10^of. Rappelons que pour obtenir une hausse de 1^of, il faut ajouter 170 g de correcteur d'alcalinité (TAC+, Aquatac+, Alcanal...) pour 10 m³ d'eau.



*Piscine béton procédé Leader Pool, miroir, 20 m x 5 m, carrelé
(MGA Concept - 13)*

LES PRINCIPES ET TECHNIQUES DU DÉBORDEMENT

EXEMPLES DE CONCEPTS INDUSTRIALISÉS QUI PERMETTENT DE RÉALISER AISÉMENT UN DÉBORDEMENT, UNE PISCINE MIROIR

► O-VIVA

Voilà de quoi séduire plus d'un constructeur ainsi que le client. En effet, ce procédé breveté innovant du débordement avec une couverture automatique intégrée est étonnant. C'est un module complet (volet roulant + débordement) livré sur chantier à la largeur du bassin construit. Il s'adapte à tous les types de construction de piscines, qu'ils soient maçonnés, modulaires, etc.

C'est un produit de haute technologie. L'eau déborde sur tout un côté de la piscine où est intégrée une couverture automatique immergée sous la ligne de débordement. Le bac tampon qui complète cet ensemble est sans entretien. La pompe aspire l'eau dans ce bac tampon et la réinjecte dans la piscine après filtrage. Une régulation automatique permet de contrôler le niveau d'eau qui demeure ainsi constant.

La couverture s'enroule sous la lèvre de débordement. Par ce positionnement innovant, cette couverture est autonettoyante.

Du fait de la forme du logement de la couverture, il n'y a plus besoin d'un mur de séparation, exigé pour les installations classiques, entre la zone baignade et le volet (à titre de sécurité des enfants).

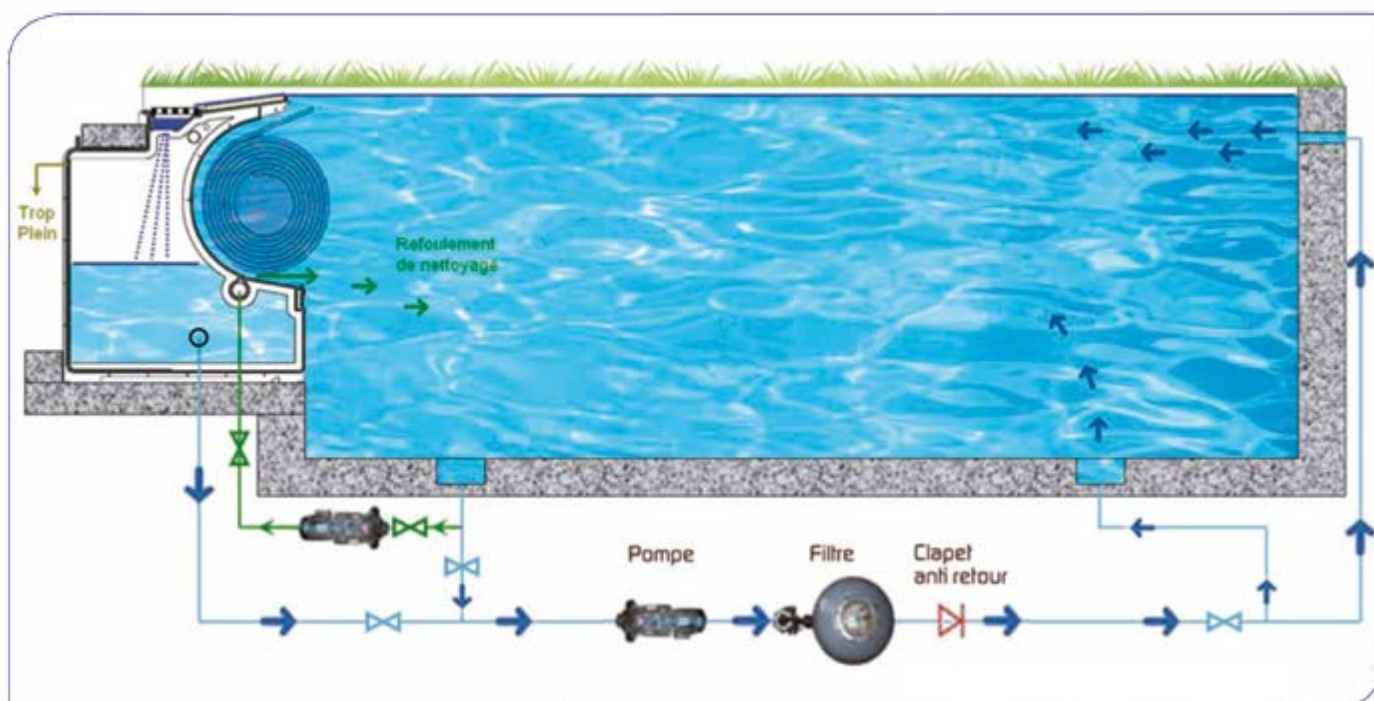
Grâce à ce concept, il a été possible de placer une rampe de nettoyage sur toute la longueur pour nettoyer le logement du volet.



Piscine 12 m x 6 m à Cassis avec couverture automatique / débordement (O-ViVa)



Piscine 8 m x 4 m en Alsace avec couverture automatique / débordement (O-ViVa)



Principe de fonctionnement du module complet O-ViVa (couverture automatique + débordement + bac tampon) qui s'adapte à tout type de construction.



MODULE DE DÉBORDEMENT

L'alliance unique du débordement et du volet immergé



Démarquez-vous

PROPOSEZ À VOTRE CLIENT une piscine à débordement avec une couverture automatique

Construction et Rénovation

Réalisation rapide et facile d'une piscine à débordement avec volet.



Rejoignez notre réseau de Partenaires

(Secteurs disponibles)

Tél. 04 42 82 13 63 - Fax : 04 42 82 16 98 - contact@oviva.fr

oviva.fr



Le débordement

LES PRINCIPES ET TECHNIQUES DU DÉBORDEMENT

(SUITE DES EXEMPLES)

► MONDIAL PISCINE

Les modules polypropylène de coffrage béton armé disposent d'une solution industrialisée de débordement qui permet également de réaliser des piscines miroir (modèles Miroir d'Ô).

L'eau peut alors s'écouler sur les 4 côtés dans une goulotte spéciale de récupération intégrée à la structure, complétée d'un bac tampon solidaire du bassin.

Pour assurer un écoulement régulier de la lame d'eau sur les 4 côtés, il est effectué un premier réglage de l'arase des panneaux montés sur des supports réglables en hauteur. Un profilé spécial est ensuite placé et son système de réglage permet d'obtenir un excellent niveau sur toute la périphérie du bassin.



Piscine à débordement en Guadeloupe face à la Mer Caraïbes (Mondial Piscine)



Piscine miroir en Suisse (Mondial Piscine)

► ART DECO PISCINE

Ici, la technique de la piscine autoportante en aluminium d'Art Déco Piscine autorise la conception de bassins de toutes formes et dimensions, y compris à débordement.

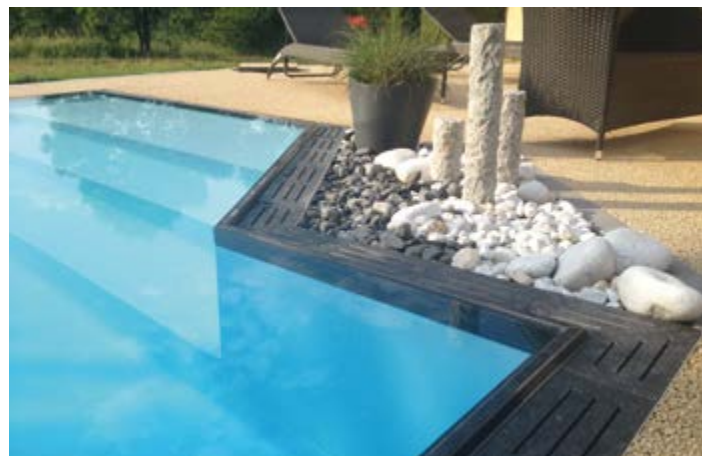
Sa goulotte périphérique réglable permet aussi la réalisation de piscines miroir. Le système de réglage des modules alu permet de compenser des écarts de niveau jusqu'à 4 cm.



► POOL'S FRANCE

Cette division d'un groupe industriel italien (Castiglione) propose 3 technologies modulaires (i-Blue, Pool's, Proteus).

Ici, la gamme Proteus : panneaux inox + revêtement PVC laminé à chaud. La conception originale du débordement ou du miroir 4 côtés met en œuvre la goulotte Myrtha + profil ABS + grille de débordement. Innovation également d'une "cascade" modulaire sur un côté.



Piscine 8 m x 4 m, débordement miroir 4 côtés + panneaux volet, finition céramique Kronos (Pool's France)

Piscine 8 m x 3 m, membrane armée (Alkorplan) fond plat, miroir 4 côtés (Art Déco Piscine - Région Marseille)

UN RÉGULATEUR DE NIVEAU D'EAU POUR BAC TAMPON À SONDE UNIQUE

Au lieu de la mise en place de toutes les sondes nécessaires au bon fonctionnement d'un bac tampon, il existe aujourd'hui un nouveau système, le Level Pro (proposé par MelFrance).

Son coffret de régulation dispose de 7 contacts paramétrables ainsi qu'une fonction pour commander une fonction hors gel ou un système de chauffage (sonde indépendante).

Il fonctionne sur le principe de la mesure de pression grâce à un capteur très sensible en céramique.

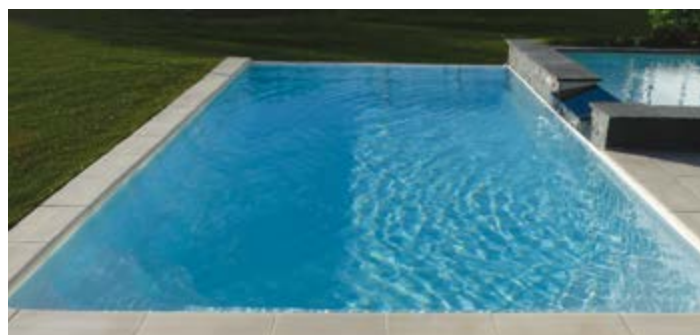




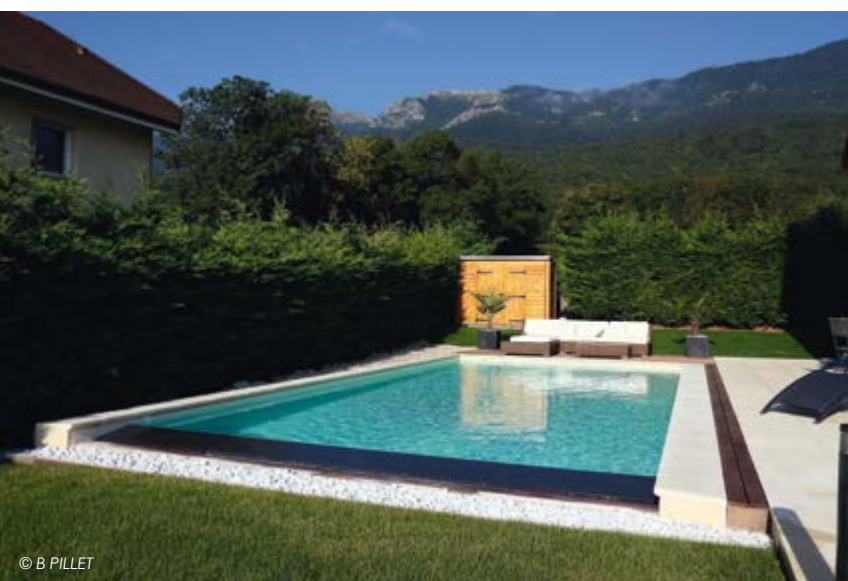
Piscine 9 m x 4 m, membrane armée (Alkorplan)
Débordement / cascade avec bac à ciel ouvert
(Art Déco Piscine - Région Cassis)



L'OverFloT permet de conjuguer le débordement et le volet
(modèle breveté) (P.I.D. Escalé Premium)



Modèle Anaa - 6,50 m x 3,20 m, fond plat 1,40 m
(P.I.D. Escalé Premium OverFloT)



Piscine béton / bloc polystyrène, membrane armée 150/100°,
débordement sur la largeur, procédé O-ViVa
(Virginia Piscines / Les Jardins Verts et Bleus - 01)



Piscine Magiline 9 m x 4 m, liner noir, filtre FX40,
volet immergé (Magiguard) - plage pin traité
(Piscine Arbo Concept - 41)



Piscine béton projeté, revêtement Crystalroc Impérial gris
12m x 3 m x 5 m, profondeur 1,40 m - 1,50 m, filtration sable 22 m³/h
(Triton), traitement Diffapur, débordement 2 côtés
(Piscine Diffazur / SLV - 06)



Piscine maçonnerie + membrane armée 150/100° (anthracite),
8 m x 4 m - escalier 4 marches (le caillebotis sur coffret volet sert de
plage immergée), électrolyse du sel + régul pH, pompe à chaleur
(12 kW), plage caillebotis IPE. (Eden Pool / Piscines de France - 40)

LES PRINCIPES ET TECHNIQUES DU DÉBORDEMENT



Piscine béton, carrelage émaux de Briare, nettoyage intégré (Net'Clean/ Astral) - Régulation Poolrelax Bayrol (brome) (Sarda Piscines - 66)



Piscine 8 m X 4 m, fond plat 1.50 m, membrane armée, débordement sur largeur (procédé O-ViVa) (Virginia Piscines - Les Jardins Verts et Bleus - 01)



Piscine maçonnerie + membrane armée 150/100° (sable), 6,70 m x 5 m. Couverture automatique (blanche), filtre sable, électrolyse sel, pompe à chaleur (8 kW) (Gadin / Piscines de France - 17)



Piscine béton projeté, revêtement Crystalroc Impérial gris 12m x 6 m, profondeur 0,90 m à 1,80 m - plage immergée, nettoyage Diffaclean, traitement Diffapur (Piscines Diffazur / SLV - Calvi - 20)



Piscine et spa béton à débordement. Procédé Leader Pool (Master Pool - Grèce)



Piscine blocs à bancher + membrane armée 150/100°, 9,85 m x 4,85 m, filtre sable, électrolyse du sel + régul pH, couverture sécurité (Nicollier Piscines / Carré Bleu - Suisse)

DEVENEZ REVENDEUR SHEL TOM

Découvrez SHEL TOM avec sa gamme complète d'abris de piscine, ses services personnalisés et ses outils d'aide à la vente performants. SHEL TOM, pour vous, c'est l'assurance de profits additionnels venant compléter naturellement votre chiffre d'affaires de piscinier.

Les avantages SHEL TOM :

- une gamme complète d'abris plats, d'abris cintrés amovibles, télescopiques, hauts et mi-hauts, de terrasses mobiles
- des abris prêts-à-poser
- un rapport qualité/prix très compétitif
- une fabrication française
- un site web avec extranet pour un suivi fiable du devis à la livraison
- un interlocuteur dédié

**MAINTENANT
IL Y A SHEL TOM
À VOS CÔTÉS**

Appelez-nous sans plus tarder
au service pro qui vous est réservé.

N°Azur 0 811 65 00 17

PRIX APPEL LOCAL

sheltom.fr

SHEL TOM
Abris de Piscine



3 sites de fabrication de COUVERTURES AUTOMATIQUES pour vous servir MIEUX ENCORE !!



Site H.Q.E. (Haute Qualité Environnementale) répondant aux normes optimales d'isolation phonique et thermique - RT 2012, la plus exigeante en matière de construction !!

Unité de fabrication de couvertures automatiques et **distribution de matériel**
Implantation : Eure (26) - Superficie couverte utilisable : 3500 m²



Unité de fabrication de couvertures automatiques et **distribution de matériel**
Implantation : Toulouse (31) - Superficie couverte utilisable : 2500 m²



Unité de fabrication de couvertures automatiques
Implantation : Massay (18) - Superficie couverte utilisable : 3500 m²



Annonay Productions France

Z.I. La Lombardière

55, Rue Léo Lagrange - 07100 ANNONAY

Tél. : +33 (0)4 75 32 41 00 - Fax : +33 (0)4 75 32 41 01

www.apf-france.com - E-mail : a.pro.france@wanadoo.fr



La Magic Team au grand complet !!

**Annonay Productions France a recruté
LE Directeur Commercial qui lui manquait
Yannick Sanchez, 25 ans de métier, a dit OUI !!!**



+33 (0)6 46 83 06 67

direction.commerciale@apf-france.com

**OUI pour rejoindre l'équipe...
OUI pour nous aider à progresser ensemble...
OUI parce que Vos projets sont Nos projets !**

Annonay Productions France

Z.I. La Lombardière

55, Rue Léo Lagrange - 07100 ANNONAY

Tél. : +33 (0)4 75 32 41 00 - Fax : +33 (0)4 75 32 41 01

www.apf-france.com - E-mail : a.pro.france@wanadoo.fr

En premier, qu'entend-on par « piscine bio » ?
C'est pour le consommateur une eau sans produits chimiques. Elle est comparée à un étang, une rivière et bien sûr à la mer ! Que d'erreurs sont diffusées sur ce sujet !



On est effectivement dans ce cas avec une « baignade naturelle ». L'eau est renouvelée en permanence. L'exemple d'un étang est clair : alimenté en amont par une eau de source qui, après un séjour dans ce plan d'eau, repart en aval pour continuer son chemin.

Des pollutions apportées par la nature ou les baigneurs sont de ce fait éliminées. S'il n'en est pas ainsi, la baignade devient « interdite ».

Mais pour bien comprendre ce sujet tellement sérieux et lourd de responsabilité, examinons cette question de la pollution.

Il y a certes une pollution physique : déchets divers (insectes, pollen, végétaux, petits animaux comme souris, rats, crapauds...) mais aussi une autre pollution invisible, du moins au début, lourde de conséquences : les germes pathogènes, les déchets organiques, les algues.

Une filtration efficace et des traitements d'eau sont là pour remédier à cela.

1 - Les germes pathogènes

- **Germes** = micro-organismes
- **Pathogènes** = qui peuvent provoquer une maladie.

Ces germes vivants sont invisibles à l'œil : bactéries, virus, champignons, protozoaires introduits dans l'eau.

Quelques exemples :

- **Les bactéries** : streptocoques, staphylocoques, leptospirose, pseudomonas aeruginosa, mycobacterium balnei...
- **Les virus** : celui de l'hépatite A, celui des verrues plantaires
- **Les protozoaires** : certaines espèces d'amibes
- **Les champignons** : mycoses

2 - Les déchets organiques

De multiples déchets sont introduits dans l'eau par l'homme et l'environnement. Ils peuvent constituer soit des foyers alimentaires pour les germes pathogènes, soit un handicap pour les performances de la filtration.

Quelques exemples : salive, crachat, mucus, liquide lacrymal, sébum, sueur, squames de la peau, cosmétiques, huile solaire, pollen, insectes...

3 - Les algues

C'est la face visible d'une eau mal entretenue, tant au niveau de la filtration que des traitements.

Il s'agit de végétaux chlorophylliens microscopiques.

Les algues se développent d'autant plus que la température de l'eau le permet (à partir de 15°C), qu'il y a une forte luminosité et que le pH est élevé (+ de 7,6).

Si ces algues ne sont pas, semble-t-il, directement toxiques pour l'homme, elles peuvent toutefois constituer, principalement lorsqu'il s'agit d'algues filamenteuses (courantes dans les plans d'eau) un support idéal pour divers germes pathogènes.

Elles sont aussi responsables d'accidents aquatiques à cause des glissades qu'elles provoquent.

▶ FACE À CETTE RÉALITÉ QUE FAIRE ?

C'est clair et pourtant pas pour tous les professionnels de la piscine qui ont aussi une activité paysage.

En effet, proposer ces plantes aquatiques capables « d'épurer » des eaux chlorées, mettre en œuvre des filtres nouveaux ayant également une capacité de désinfection, tout cela pour supprimer tout usage de produits de traitement, pourquoi pas puisque le client demande une piscine bio, une piscine écologique, une piscine dite « naturelle » ?

Et bien malheureusement non, nous allons voir plus loin pourquoi, sachant que, **comme précisé dans une norme AFNOR, une piscine c'est :**

« un bain artificiel étanche dans lequel se pratiquent des activités aquatiques et dont l'eau est filtrée, désinfectée et désinfectante, renouvelée et recyclée ».

C'est basique, l'addition des 2 : **filtration + désinfection et traitements complémentaires** sont indispensables pour obtenir une eau claire, cristalline et saine, 24h/24h.

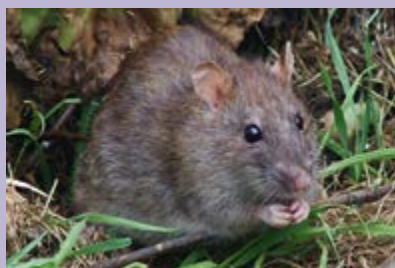


LA LEPTOSPIROSE

Cette infection bactérienne est essentiellement présente dans les plans d'eau et les rivières.

La chaleur estivale conduit les rongeurs à venir se rafraîchir au bord de l'eau, leur urine véhicule la bactérie leptospire. Comme le précise l'Institut Pasteur, la leptospirose provoque 1 à 2 semaines après une fièvre élevée, des douleurs musculaires, articulaires, abdominales, de fortes migraines et peut s'étendre aux méninges, au foie, aux reins, aux poumons.

Cette maladie grave est observée les années chaudes, là où des plans d'eau (étangs, lacs, rivières...) sont lieux de baignades.



► NE CONFONDONS PAS « ÉPURATION » ET « DÉSINFECTION »

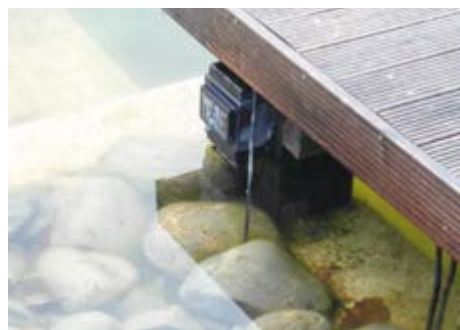
Dans les « baignades biologiques » la régénération de l'eau est assurée par des plantes aquatiques et subaquatiques.

Ce sont en particulier les roseaux (phragmites), les typhas (massettes), les iris des marais etc. D'autres plantes aquatiques immergées se développent sous la surface de l'eau avec une fonction oxygénante indiscutable. Enfin, certaines flottent à la surface comme les nénuphars, la jacinthe d'eau...

Toutes ces plantes ont besoin pour vivre de trouver dans l'eau des matières organiques en décomposition. Des bactéries dites « nitrifiantes » se chargent de rendre assimilables par les végétaux ces matières initialement « indigestes ». Un exemple, l'azote présent (urée, nitrites...) est transformé en un véritable engrais : le nitrate.

Il en est de même pour les phosphates et de nombreux oligo-éléments (fer, cuivre, manganèse, bore...). On sait que les phosphates, favorisent les algues.

Cet écosystème est très fragile, lié à beaucoup de facteurs positifs ou non : nature de l'eau, sédiments, température, pH, absence de produits chimiques, oxygénation, biomasse non perturbée, micro-organismes, etc. Cette « épuration » est de plus en plus utilisée pour des stations d'épuration communales où d'importantes surfaces sont plantées de roseaux pour assurer en aval l'épuration des eaux usées, le traitement des boues, la gestion des eaux pluviales communales, etc. Ici on ne cherche pas à désinfecter l'eau mais à « alléger » ces eaux collectives avant de les rejeter à l'extérieur.



Inconscience, incompetence pour cette "piscine naturelle" (en procédure judiciaire) où l'entreprise a additionné les incidents comme cette arrivée de courant 220 V (câble sans protection) pour alimenter le transfo du projecteur placé à 10 cm au-dessus du plan d'eau ! Voilà comment on "casse" l'image d'une profession/piscine.

► NE PAS CONFONDRE BAINNADE NATURELLE ET BAINNADE ARTIFICIELLE !

Nous connaissons tous des baignades naturelles : un lac, un étang, une rivière... et la mer.

Elles sont réglementées depuis le **décret du 18 septembre 2008** relatif à la gestion des eaux de baignade.

En amont, l'eau arrive naturellement dans un plan d'eau également naturel, pour repartir en aval vers son parcours habituel. Si l'administration constate que cette eau n'est pas saine, il y a « interdiction de baignade en eau libre ».

Une baignade artificielle, c'est tout autre chose. Il s'agit alors d'un plan d'eau fermé, artificiellement créé avec généralement plusieurs zones :

- **zone de régénération** (dite encore épuration, lagunage...),
- **zone de filtration** (ou décantation),
- **zone d'oxygénation** (cascade, jets d'eau...),
- **zone de baignade.**

L'administration (AFSSET / ANSES) parle d'une « **baignade créée artificiellement où l'eau est captée et maintenue captive** ».

Des réalisations collectives de baignades artificielles, non réglementées ont été réalisées comme :

- **Combloux (Haute-Savoie)** où, à plusieurs reprises, il a été constaté un développement de staphylocoques dorés (l'espèce la plus pathogène du genre staphylococcus) entraînant l'arrêt provisoire du site.
- **Le lac des Sapins (Rhône)** de 8 000 m² dit « baignade biologique » mis en service en 2012 qui a été fermé plusieurs jours en 2013 par suite de la présence de bactéries pathogènes.

Depuis 2009, l'Agence Française de Sécurité Sanitaire de l'Environnement et du Travail (AFSSET), après une longue étude effectuée par les experts, a publié un imposant rapport édifiant destiné à permettre aux Ministères concernés de réglementer. Malheureusement à ce jour, rien n'existe encore.

Précédemment en 2004, le Conseil Supérieur d'Hygiène Publique publiait un avis très clair sur le cas de la baignade à Combloux mise en service en 2002, avis qui se terminait ainsi : « S'oppose en tout état de cause, à toute nouvelle implantation d'un tel système sur le territoire national tant que les modalités de gestion ne sont pas mieux établies ».

A PROPOS DES BACTÉRIES

Les bactéries peuvent être nos amis mais aussi nos ennemies.

Chez l'homme, on estime que 10 bactéries colonisent la peau, 10 la bouchent, 10 habitent notre intestin. La plupart de ces bactéries sont inoffensives, voire bénéfiques pour notre organisme.

Cependant, il existe de nombreuses espèces pathogènes responsables de beaucoup de maladies infectieuses (choléra, syphilis, peste, anthrax, tuberculose...). Ces infections sont traitées grâce aux antibiotiques.

Un exemple de bactérie « positive » : le yaourt, grâce au ferment lactique (bifidobactérium qui est un bacille). Mais, la plupart des bacilles sont pathogènes !

Autre aspect positif : dans le sol où les bactéries jouent un rôle essentiel au recyclage des débris végétaux et animaux (bactéries aérobies ou anaérobies, c'est-à-dire à l'abri de l'air). Elles contribuent à fertiliser les sols en décomposant les terreaux. Il en est de même avec le bacillus thuringiensis utilisé en agriculture pour lutter contre certains insectes (chenilles processionnaires du pin...).

Mais, dans les pays en voie de développement, c'est au moins 25% des enfants qui meurent chaque année d'infections bactériennes.

Chez nous, grâce à l'amélioration permanente du système sanitaire, de l'hygiène (alimentation, vaccination, eau potable désinfectée...) nous sommes protégés au maximum.

Chacun sait que l'eau est un milieu extraordinairement propice au développement de germes pathogènes à tout moment, si les conditions sont favorables (température, pollution extérieure...). L'eau de ville est protégée.

Savez-vous que des chercheurs ont observé que le corps d'un nageur (propre) pollue environ 6 m³ d'eau ! Alors attention ! En voulant être à la « mode du bio » parfois justifiée, on risque de rejoindre un jour les pays en voie de développement qui aimeraient tant avoir notre efficace protection sanitaire.

L'eau de nos piscines doit donc être en permanence désinfectée mais aussi désinfectante (c'est-à-dire être protégée 24h/24h. Que ce soit par le chlore sous toutes ses formes (y compris grâce à l'électrolyse du sel), le brome, l'oxygène actif, l'UV (ou l'ozone) + un traitement rémanent dans l'eau, demain peut-être, par une autre formule active désinfectante, il est indispensable qu'une eau de baignade soit saine, protégée, qualités complétées bien sûr, par une épuration ou filtration efficace qui élimine vraiment tous les déchets présents.

LES PIÈGES DE LA PISCINE « BIO »



Le Dolphin Supreme BIO Suction a été spécialement conçu pour les bassins et piscines bio.

Ce robot électrique brosse, nettoie et filtre fond et parois.

Son brossage triple action (2 brosses biologiques, 1 brosse double vitesse) permet de retirer saleté, algues, bactéries. (Maytronics)

► LA DÉSINFECTION DE L'EAU PAR FILTRATION BIOLOGIQUE

Aujourd'hui, certains, conscients que l'implantation de plantes aquatiques n'est pas toujours réalisable par manque de surface disponible, proposent un plan d'eau de baignade équipé d'un système filtrant, épurant et désinfectant.

Voici en quelques mots comment ce concept de traitements est présenté :

Le principe de cette filtration est basé sur la capacité de :

- transformation de la matière organique par les combinaisons entre oxygène / micro-organismes / plantes (éco-système),
- désinfection UVC contre les développements des agents pathogènes et les algues,
- système de filtres modulaires à décantation et désinfection par ultraviolets,
- auto-nettoyage des filtres grâce aux micro-organismes.

Ce sont des paroles merveilleuses : c'est possible pour l'entretien de l'eau d'un aquarium (vidé régulièrement) mais pas pour un gros volume d'eau d'une piscine.

Quelques litres d'eau passent en permanence dans cet équipement mais, désinfectés, retournent dans la masse d'eau où il y a recontamination.

Cette expérience ancienne a été proposée avec des UV mais sans produit désinfectant (à faible dose) rémanent dans l'eau : cela n'a pas fonctionné !

► EN CONCLUSION

Certains pensent peut-être que l'on a découvert ou que l'on va découvrir de nouvelles plantes ayant la capacité exceptionnelle de désinfecter. Même chose pour un équipement.

Comment obtenir que de telles plantes, un tel équipement, décuplent à la demande leurs capacités désinfectantes lorsqu'il y aurait prolifération de germes ?

Ne rêvons pas, un biosystème a son rythme et l'homme ne pourra jamais imposer un fonctionnement différent...même à coups d'impulsions électroniques !

D'où l'obligation évidente de s'assurer

que son eau ait toujours, 24h/24h, une petite réserve « désinfectante ». Les analyses d'eau assurent cette fonction de contrôle.

Nous le savons, tout ne peut et ne pourra malheureusement être totalement écologique :

- épurer les eaux polluées des stations commerciales, oui,
- disposer chez soi d'un bassin d'agrément et y faire « trempe » de temps en temps sans que cela devienne en permanence un lieu de baignade, oui, pourquoi pas ?

Associer un tel plan d'eau paysagé à une piscine dont l'eau est isolée et protégée séparément, c'est une solution pour donner cet aspect d'un ensemble très paysagé, c'est une formule que proposent d'ailleurs des constructeurs de piscine sérieux, comme le réseau Euro Piscine Services qui présente **la piscine Bi- EAUX** un espace aquatique comprenant une piscine + une pièce d'eau.

Un exemple à suivre !



La piscine Bi-EAUX chez Euro Piscine Services

Un espace aquatique unique où l'on s'évadera toute l'année pour le plaisir des sens.

- La piscine : traitée, filtrée, chauffée, couverte, elle respecte la réglementation en vigueur.
- La pièce d'eau : où la nature prend toute sa place, faune, flore se développeront sans contrainte.

LES AVIS DE...

► JACQUES PUISAIS

Expert près la Cour d'Appel de Poitiers

« À différentes reprises j'ai eu l'occasion d'intervenir en expertise judiciaire pour des réalisations dites « piscines naturelles ».

Ce sont souvent des « plans d'eau » où l'on observe, dès le départ, une ignorance évidente des exigences basiques pour un bassin destiné à la baignade.

Nous constatons des eaux mal filtrées, troubles, non désinfectantes donc impropres à leur destination (norme AFNOR).

J'observe enfin que ces travaux sont souvent effectués par des entreprises de paysage plutôt négligentes où leur incompétence s'illustre en divers points. »



Une "piscine naturelle" dans un camping

► CLAUDE DENNINGER

Depuis longtemps bien connu du monde horticole, Claude Denninger est un homme de science et de recherches, érudit en botanique et en sciences naturelles. C'est un passionné de la nature et de l'eau. Il a créé, pour lui et les autres, de nombreuses pièces d'eau où végétal et minéral se marient à merveille. C'est aussi un homme qui aime l'eau pour nager et plonger. Il a chez lui une piscine depuis des années.

Claude Denninger a bien voulu nous transmettre quelques réflexions sur la piscine bio/ pièce d'eau.

« Il existe un seul point commun entre le bassin d'ornement et la piscine : l'étanchéité.

Le bassin d'ornement, que je crois bien connaître doit, reproduire un écosystème comprenant de l'eau, bien sûr, dans laquelle vivent obligatoirement des végétaux, des animaux et bien entendu d'innombrables micro-organismes qui font partie de cet écosystème.

C'est absolument à l'opposé de la piscine. Une piscine doit être un bassin permettant la baignade dans une eau impérativement saine, c'est-à-dire propre dans tous les sens du terme, non seulement claire mais ne devant contenir aucun germe ou micro-organisme pathogène ou seulement indésirable.

Comme la législation le précise pour les piscines collectives : « l'eau doit non seulement être désinfectée mais désinfectante ». Cela répond à la question. C'est évidemment incompatible avec la vie des plantes aquatiques, des poissons rouges, des tritons, des larves de libellules... que l'on souhaite au contraire voir dans un bassin d'ornement.

On peut aussi oxygéner l'eau en partie. Dans de bonnes conditions, une quantité d'oxygène sera dégagée,

nécessaire d'ailleurs à l'équilibre d'une pièce d'eau, tel un étang, une rivière ou une mare naturelle, mais je ne vois pas comment on peut garantir avec ce système une eau indemne de germes pathogènes et notamment de bactéries, de virus, de champignons responsables entre autres de nombreuses dermatoses.

Dans un bassin d'ornement constituant un écosystème en milieu aquatique, on peut très bien à l'origine ne pas avoir de germes nocifs pour les baigneurs mais l'utilisation pour la baignade va apporter ces germes, même avec des personnes en bonne santé.

Il pourra y avoir dans certains cas des effets d'antagonisme entre les micro-organismes naturellement présents dans cet écosystème aquatique de la pièce d'eau naturelle et les micro-organismes pathogènes amenés par l'homme. Mais cela ne sera jamais suffisant pour les détruire. Il y aura seulement une limitation temporaire du développement.

Au sujet de l'oxygénation par les plantes, il est essentiel de rappeler que cela n'a rien à voir avec les apports que vous pouvez faire en piscine avec des produits à base de peroxyde d'hydrogène (ou oxygène actif). Il s'agit là véritablement d'un antibiotique désinfectant complet, algicide en même temps. On ne peut ainsi effectuer un apport massif d'oxygène actif capable de faire une désinfection, en présence de plantes.

La preuve que cette oxygénation très lente et régulière par les plantes n'est pas désinfectante, c'est que l'on a une foule de micro-organismes (d'ailleurs absolument pas pathogènes pour l'homme) qui vivent inévitablement dans ces pièces d'eau : bactéries, algues unicellulaires, algues filamenteuses dont le développement est presque inévitable, qui ne sont pas

toujours appréciés sur le plan esthétique et qui ne sont absolument pas limités et encore moins détruits par l'oxygénation naturelle due à la photosynthèse des plantes aquatiques.

C'est tromper les clients que de faire croire qu'on va faire une oxygénation naturelle alors que brutalement l'homme pollue en quelques instants et qu'il faudra des mois pour que les plantes arrivent peut être à rééquilibrer ce biotope naturel.

En plus, s'il peut y avoir parfois un antagonisme vis-à-vis de certaines bactéries pathogènes (pas toujours d'ailleurs), d'autres fois cela ne les empêchera pas de proliférer et donc de devenir dangereuses pour l'homme.

Les problèmes de santé dans le cadre des bassins destinés à la baignade sont trop importants pour plaisanter avec les risques d'hépatite, de mycoses... J'en sais quelques chose pour avoir eu autrefois dans un bassin mal contrôlé, des mycoses sur la poitrine.

Une eau saine pour la baignade dépend de principes et méthodes qui ont fait leur preuve.

Les premiers micro-organismes qui se manifestent à l'œil sont les algues. On est ainsi amené à les traiter avant que l'eau puisse présenter un risque pour le baigneur vis-à-vis de la cohorte de germes pathogènes qui ne tarderont pas à se développer. La nature est bien faite puisque l'algue est une manifestation évidente d'une eau qui a besoin que l'on s'occupe d'elle.

Qu'un client puisse au départ aller dans cette voie ne paraît pas invraisemblable. Il aime le naturel ce n'est pas moi qui pourrais le lui reprocher ! Mais qu'un vrai professionnel consciencieux ne l'informe pas des difficultés ultérieures qu'il rencontrera, voire joue de cela pour mieux vendre, prouve que ce n'est pas un vrai professionnel et encore moins... quelqu'un de consciencieux ! »

Lames PVC à 3 parties étanches pour une meilleure flottaison

HYDRA SYSTEME introduit une nouvelle lame PVC à son catalogue de lames de couvertures piscine. La marque propose désormais à ses clients 2 types de produits, les lames PREMIUM et les lames STANDARD, toutes deux traitées anti taches, anti UV et conformes à la norme NF P90-308.

La nouvelle **lame PREMIUM**, de qualité supérieure, est composée de 3 compartiments étanches, et mesure 75 mm x 17 mm. La surface étanche de cette lame est plus importante, assurant une meilleure flottabilité de la couverture totale, pour limiter son enfoncement dans l'eau.

Ainsi, avec un poids de 20 kg, la couverture s'affaisse de seulement 290 mm, au

lieu des 400 mm autorisés par la norme NF. Son système anti-retournement lui octroie le label qualité NF, au regard des critères tant de qualité, que de sécurité et de durabilité. Garantie 5 ans, elle est disponible en blanc, sable, gris, bleu et solaire (ces 2 modèles sont aussi conformes à NF P90-308 mais ne bénéficient pas de la marque NF).

La **lame STANDARD**, elle, de 76 mm x 15 mm, reste équivalente aux lames standards du marché français, avec une garantie de 3 ans. A présent, dans la gamme de couvertures du fabricant, 2 choix de qualités sont possibles pour des budgets différents.



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

Technologie LED avancée et design innovant



AstralPool lance **LumiPlus Design**, une gamme de projecteurs LED immergés qui combine technologie LED avancée et design innovant. Leur apparence et leur petite taille (diamètre inférieur au projecteur PAR56 LED) leur permettent de s'intégrer parfaitement à la surface de toute piscine, tout en apportant une touche de modernité et d'élégance.

En outre, ces projecteurs sont orientés à 14° pour un meilleur éclairage du fond de la piscine, tout en réduisant la pollution lumineuse extérieure.

Ce sont les tout premiers projecteurs immergés conçus avec la technologie In Mold Decoration, largement employée par l'industrie automobile, qui utilise un film plastique à l'apparence de l'inox. Cette gamme est disponible avec les finitions Pure White (blanc) ou Inox Effect (inox) et en éclairage version RVB, Blanc ou RVB-DMX.



Ils sont compatibles avec tous les systèmes de contrôle LumiPlus Eco, Top, DMX et LED APP, commercialisés par AstralPool.

Ces projecteurs permettent d'une part de bénéficier d'une efficacité lumineuse supérieure allié à un design soigné, mais aussi de réaliser des économies d'énergie annoncées

comme 40% supérieures à celles réalisées avec d'autres projecteurs LED de la même gamme sur le marché.

Ils sont fournis avec un câble remplaçable à deux fils, d'une longueur de 2,5 m.

marketing@fluidra.com / pro.fluidra.fr

Une gomme qui facilite l'entretien du bassin



Afin de pallier le problème fréquent d'accès à la saleté dans les bassins, **Toucan** a eu l'ingénieuse idée de créer une grande gomme avec un embout universel et un manche coudé.

Pool'Gom XL® est une gomme multi surface de grande densité, qui vient à bout des taches les plus tenaces, au fond ou sur les parois de la piscine, notamment grâce à sa forte adhérence. Ses dimensions de 25 X 9 cm sont volontairement supérieures à celles d'une gomme classique, afin de faciliter l'opération de nettoyage. La forme du manche coudé en

aluminium a été spécifiquement étudiée pour éviter la margelle, mais aussi pour s'adapter à toutes les perches télescopiques. Le produit est vendu pré équipé d'une gomme et les recharges sont disponibles à l'unité.



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

Camille
LE PARFUMEUR DU SPA
The SPA Perfume Master
WWW.CAMYILLE.COM

BRUME DE HAMMAM - LAIT DE BALNÉO - NUAGE - VELOURS DE SPA - VOILE DE SAUNA - PUR MASSAGE

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

Piscine bois en kit facile à monter

Ocea'Pool, marque des **Ets Desmet**, est une piscine bois en kit, facile à monter. Conçue avec une structure identique à celles des piscines **Wood-Line**, du même groupe, cette piscine « prête-à-plonger » se positionne en entrée de gamme, face aux piscines bois vendues dans les grandes surfaces de bricolage.

Toutefois, le fabricant ne lésine pas sur la qualité de sa conception, en sapin rouge du nord de 45 mm d'épaisseur, traité autoclave et réalisée par assemblage à mi-bois pour en affermir la solidité et la rigidité. La qualité est assurée avec un prix réduit grâce à une sélection de composants de marques



Réalisation Société Ezio – revendeur Wood Line à Avenes (95)

connues et qualitatives à moindre coût. Tout en affichant un prix agressif, cette piscine en kit offre tout de même 4 modèles de formes, plusieurs dimensions et 4 options possibles, à choisir entre poutrelles, projecteur, local technique ou bâche de sécurité. Le kit comprend également une margelle en bois exotique, un kit produits de démarrage et media filtrant (sable). En équipement standard sont fournis feutre, liner, pompe, filtration, éléments de plomberie, skimmer, buse de refoulement, échelle et visserie. Afin de conserver un prix attractif et des délais de livraison rapides, le kit n'est aucunement modifiable. Ocea'Pool est livrée en kit palettisé avec sa notice de montage.

info@ets-desmet.com / www.oceapool.com

Équipement nécessaire
pour l'installation d'un projecteur

JEUDI 10H10 :
PÔLE TECHNIQUE SeaMAID

SeaMAID
LED Lighting Solutions

www.seamaid-lighting.com/sp



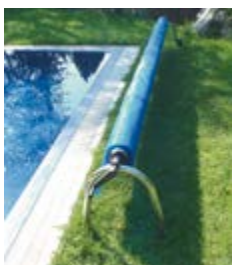
SYSTÈMES D'ÉCLAIRAGE LED POUR PISCINES & JARDINS



Enrouleurs de couverture motorisés

Caractéristiques du produit :

- Avec télécommande
- Batterie au lithium
- Installation rapide
- Alimentation 12V. CC.
- Possibilité de n'acheter que le kit moteur et la télécommande afin de l'adapter à nos enrouleurs de couverture manuels.



Tube télescopique avec 3 différentes longueurs en aluminium anodisé et supports en acier inoxydable.

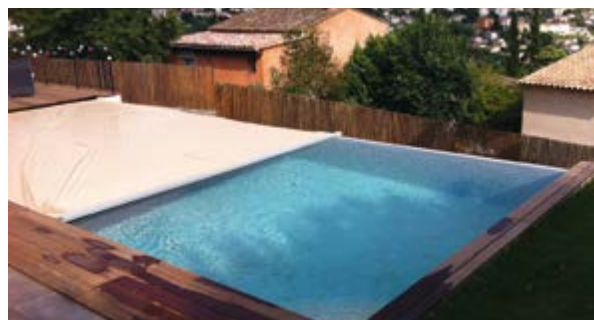
Cod : 87197017/18/19

Plus d'info : T. +34 (0)932 232 662
customer@inoxidables.com
www.flexinoxpool.com

Couverture 4 saisons esthétique et efficace

Le concept de couvertures piscine **AQUAGUARD**, du fabricant belge **Technics & Applications**, est né aux Etats-Unis, en réponse à la problématique de sécurité des jeunes enfants. Cette couverture en PVC se déroule dans des rails latéraux fixés sur la plage, ou sous la margelle pour se faire discrète. Tout comme la technologie appliquée sur les voiliers pour hisser les voiles sur leur mât, un moteur tracte la corde faisant glisser la couverture à la surface du bassin le long des rails, grâce à une poulie en bout de course.

En fermeture, la couverture s'enroule sur un axe de petit diamètre, permettant une installation hors-sol à une hauteur discrète de 35 cm, ou en coffre sec de seulement 40 x 40 cm. Le mécanisme fonctionne automatiquement via une motorisation hydraulique, garantissant un couple et une puissance suffisamment importante pour pouvoir l'adapter à des piscines jusqu'à 7 m de large et pour des longueurs de 15 m, voire 25 m (selon les configurations). Le bassin se sécurise ainsi de façon automatique et quasi-hermétique, sans l'usage de sangles, ni de cliquets. La manœuvre d'ouverture/fermeture, très simple et rapide, permet de protéger le bassin en 30 secondes pour une piscine de 8 x 4 m. Conforme à la norme NF P 90-308, contrôlée et testée par le LNE, cette couverture 4 saisons procure une sécurité fiable autour de la piscine, préserve la qualité de l'eau par un blocage des UV et des saletés et permet un gain en température.



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

Motorisation de couverture SIREM

La société industrielle lyonnaise **SIREM** lance **COVEO®**, sa nouvelle motorisation de couverture automatique, fruit de 2 années de développement. L'entreprise, spécialisée et leader dans les motorisations de couvertures piscine, s'appuie sur une longue expertise en la matière, ayant déjà équipé près de 100 000 bassins dans le monde, avec plusieurs générations de motorisations. Robustesse du design, qualification des solutions techniques et traçabilité ont guidé la réalisation 100% innovante de ce nouveau développement, garantissant fiabilité et performances. Cette motorisation bénéficie d'un système

embarqué de réglage facile des fins de courses, par deux capteurs électroniques. Ses performances améliorées permettent de gagner 40% du temps d'ouverture et de fermeture sur les plus grands bassins. Les coffrets développés spécifiquement par SIREM permettent quant à eux d'ajuster la vitesse lors des différents cycles. **COVEO®** peut être facilement démontée et la cartouche du moteur remplacée. Deux versions sont proposées avec coffret de pilotage : la motorisation pour couvertures hors-sol, à couple moteur de 120 Nm et 200 Nm (couvertures jusqu'à 150 m²) et la version pour couvertures immergées, à couple moteur de 120 Nm et 300 Nm (couvertures jusqu'à 120 m²).



Déjà disponible

Conforme à la norme NFC 15-100, elle bénéficie d'une garantie de 3 ans et est compatible avec tous les modèles de couvertures.

contact@sirem.fr / www.sirem.fr



STOCK
permanent

LIVRAISON
rapide

SAV
et pièces détachées

ASSISTANCE
téléphonique

FORMATION
assurée

ASC MAT
assistance conseil matériel

DISTRIBUTION

Votre spécialiste
Piscines Spas
Saunas Hammams



PARTENAIRE
des Grandes marques



Contrôle pH et chlore pour petits bassins publics et spas

AVADY POOL présente son nouvel appareil de contrôle pH et chlore, **ProFitness pH CLM**, destiné aux bassins publics jusqu'à 10 m³.

La sonde chlore utilisée, de type potentiostatique, permet un affichage précis du chlore libre directement en ppm, avec un temps de

réponse très rapide. Elle est apte ainsi à réagir aux variations brusques du taux de chlore, propre aux faibles volumes d'eau des petits bassins ou des spas. Le coffret intègre tous les éléments, comme les pompes doseuses (pH et chlore) et la chambre d'analyse pH et chlore, avec son détecteur de passage d'eau.

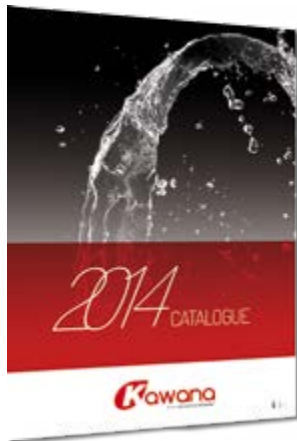


KAWANA étend son offre

Le traitement au sel des piscines est aujourd'hui une technologie populaire et mature et le parc d'électrolyseurs en Europe est en croissance constante. Il s'ouvre maintenant au marché du renouvellement des consommables auquel tout professionnel doit désormais s'intéresser. La cellule d'électrolyse, composant clé d'un équipement, est un consommable que l'on n'achète pas à la légère en raison du budget non négligeable qu'il représente. En effet, celui-ci peut atteindre jusqu'à 60 % du prix d'un électrolyseur entrée de gamme. Le consommateur, aujourd'hui

de plus en plus averti, exige un réel rapport qualité prix. **KAWANA** est une solution satisfaisant à la fois son besoin de qualité et sa recherche de compétitivité. Forte de son succès, l'offre KAWANA s'enrichit année après année. A partir d'une offre comprenant exclusivement des cellules compatibles à l'origine, l'offre comprend aujourd'hui une large gamme de cellules originales : HAYWARD, NATURAL CHLORE, AIS, REGUL ELECTRONIQUE, K-CHLOR, SYSTEM 7... Dernièrement, c'est STERILOR, un des pionniers de l'électrolyse, qui a rejoint la gamme afin de bénéficier d'un réseau de distribution privilégié pour ce consommable.

L'offre regroupe un large choix de cellules de rechange pour électrolyseurs. Sans pareil sur le marché, cette offre apporte une véritable réponse aux professionnels : le choix, le rapport qualité/prix et la rapidité de livraison.



Le catalogue KAWANA 2014 vient de sortir, demandez-le !



contact@avadypool.com
www.avadypool.com

contact@kawana.fr
www.kawana.fr

Pack options pour les hammams familiaux Mr Steam MS

Procopi propose une gamme de générateurs pour hammam familial, pourvus de multiples accessoires. Les générateurs de vapeur **Mr Steam** de la série MS offrent un grand choix d'accessoires : nouveau contrôleur iTempo/iTempo Plus à encastrer avec son écran numérique, télécommande iGenie, tête de vapeur au fonctionnement silencieux, projecteur plat à 72 LED pour bénéficier de la chromothérapie, système audio complet, nouveaux haut-parleurs intérieurs ou extérieurs à la cabine, diffuseur d'arômes, vidange automatique électronique. Le nouveau pack Silver digital comprend un contrôleur iTemp Plus en inox brossé, une tête de vapeur AromaSteam® en inox brossé, télécommande iGenie blanche, le système de vidange automatique AutoFlush® et un bac de rétention. Avec le Pack Premium tactile et son nouvel écran de contrôle digital iSteam, d'un simple effleurement du doigt, les fonctions sont réglées, la température, l'aromathérapie et toutes les options sont gérées, programmées selon les préférences des utilisateurs. Avec la gamme d'accessoires disponibles, la cabine de douche devient un véritable hammam de luxe sur mesure. Quant au générateur pour douche Steam® Home, il est fourni de série avec l'interrupteur et la tête de vapeur.

Très compact, il est conçu pour de petits espaces et pour une utilisation familiale également. Il est compatible avec les cabines de douche en céramique, porcelaine, émaux ou acrylique. Economique, il utilise moins de 4 litres d'eau, pour une séance de 20 mn.



marketing@procopi.com
www.procopi.com

L a r é f é r e n c e q u a l i t é e n t o u t e s s a i s o n s

Déshumidification pour les locaux de piscines d'intérieur et abris avec des capacités de 36 à 290 L d'eau/jour

Une **HOTLINE** Technique
Un **SAV** itinérant

Pour plus d'informations, contactez nous : polytropic@polytropic.fr

La piscine coque à l'ère du « Plug & Play »

Avec un concept économique, simple et rapide à installer de piscines coques polyester pré montées, **Génération Piscine** propose sous la marque **Odalia**, un bassin « prêt à plonger » en 24 heures ! Avec la gamme « **Plug & Swim** », « Vous branchez, vous vous baignez » !



4 étapes en 24 heures

L'installateur réalise le fond de fouille pour accueillir le bassin, puis il procède à la pose de la coque, reçue pré câblée et pré montée, il effectue ensuite le remblaiement et la mise en eau. Les travaux de montage sont en effet considérablement simplifiés, grâce à la préparation en atelier de tous les raccordements hydrauliques et électriques.

Pas de construction de local technique

Même le local technique, de dimension réduite (1 m x 0,90 m), est totalement pré équipé et pré monté, avec, pour un confort d'utilisation optimal, un coffret électrique avec commande déportée. Un extracteur d'air à alimentation solaire est également prévu pour assainir l'atmosphère du local et ventiler les équipements. Il est recouvert d'un capot rigide et verrouillable, résistant à la circulation des baigneurs, avec une finition bois type Ipé en option.



Aucuns travaux de plomberie

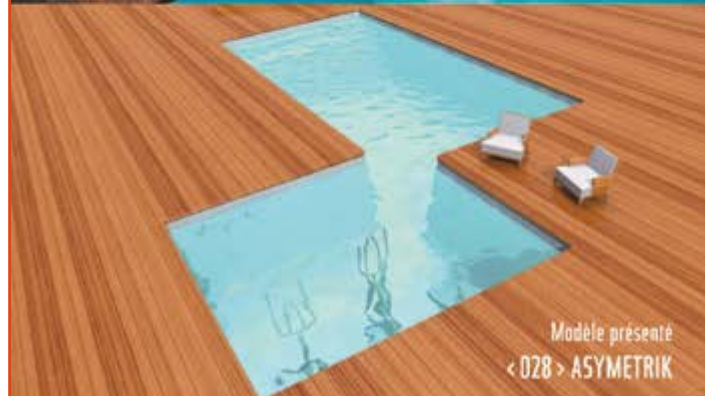
Le système de filtration (à cartouches) est intégré à la structure du bassin et la cartouche se nettoie uniquement avec un tuyau d'arrosage, sans mise à l'égout, pour préserver l'environnement. Pour économiser l'énergie, la totalité de la puissance de la pompe, sans perte de charge, est utilisée pour la filtration du bassin. Contrairement aux blocs de filtration rencontrés sur le marché, la création d'une bonde de fond permet aussi, le cas échéant, la vidange du bassin, tandis que l'installation des buses de refoulements, de côté opposé au skimmer, améliore considérablement l'hydraulique. Des équipements sont aussi proposés en option, tels que régulation de pH, électrolyseur de sel, bâche été, hiver, à barres, etc., de même qu'un choix parmi 4 coloris classiques, bleu, blanc, beige, gris.

5 modèles sont proposés, jusqu'à 8 m x 4 m x 1,45 m.

contact@odalia.eu
www.generationpiscine.com



GAMME SPORT & BIEN-ÊTRE



Modèle présenté
< 028 > ASYMETRIK



ESPACE BALNÉO ET MASSAGE



ESPACE SPORT

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

VOUS SOUHAITEZ DISTRIBUER NOTRE NOUVELLE GAMME, CONTACTEZ-NOUS.



generationpiscine

On les préfère à la coque !

CONTACTEZ-NOUS 04 68 60 35 21
sport.bien-etre@generationpiscine.com
www.generationpiscine.com



COP élevé pour cette nouvelle gamme de PAC



SCP propose en exclusivité une nouvelle gamme de 4 pompes à chaleur, misant sur l'efficacité énergétique.

Garden PAC intègre la technologie du détendeur électronique EEV, lui octroyant un COP plus élevé.

Cette PAC étant

équipée d'une vanne 4 voies à inversion, elle peut être utilisée à partir d'une température extérieure de 0°C.

Les soudures de son circuit ont été renforcées à l'argent, pour une meilleure prévention contre les fuites de gaz. Fabriquée à partir d'un ABS anticorrosion de haute qualité, sa carrosserie, ainsi que sa structure interne sont compactes et résistantes.

Pour une commande sensible et précise, elle a été pourvue d'un écran tactile avec rétro-éclairage à LED. Son échangeur Titane long serpent, compatible avec un traitement au sel et son compresseur rotatif Toshiba, en font un produit fiable et robuste pour le chauffage des piscines de 35 à 90 m³, selon le modèle. Le dégivrage se fait par inversion de cycle, pour toute la gamme. Pour une maintenance facilitée, les parties mécaniques et de ventilation ont été séparées.

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

Le fort pouvoir désinfectant des huiles essentielles



Si l'on connaît les **Laboratoires Camille** pour leur gamme de produits aux subtiles fragrances, agissant sur le corps et l'esprit lors des séances de balnéothérapie, le parfumeur propose également une série de produits désinfectants et détergents destinés aux installations de spas, saunas, hammams et balnéo.

Fidèle à sa philosophie de parfaite cohérence avec l'environnement, ces produits de la **gamme Stérylane** sont composés d'huiles essentielles, au fort pouvoir désodorisant et aseptisant. Les matières actives de cette ligne ont été testées selon les normes bactéricide, virucide et fongicide en vigueur et apportent de surcroît les propriétés odorantes et rafraichissantes des huiles essentielles.

Ainsi, la déclinaison pour hammam, sauna et solarium a été conçue pour nettoyer et désinfecter les sols, parois et banquettes, lieux d'accumulation des germes. La version pour spa et balnéo permet de conserver une hygiène parfaite des cuves et baignoires.

Le produit s'utilise en dilution, par pulvérisation ou avec une éponge.



En prime, pour nettoyer efficacement les liners de piscine, Camille a créé Stérylane Liner, une éponge qui dévoile son pouvoir nettoyant lorsqu'on l'humidifie. Devenant dure comme du verre, elle conserve cepen-

dant sa malléabilité, pour être utilisée facilement, et ce, sans produit détergent. Elle vient à bout des traces les plus incrustées dans le revêtement.

On peut l'employer également pour le nettoyage des skimmers, volets, etc.

contact@camylle.com / www.camylle.com

Extension de garantie sur la gamme Dolphin Supreme des robots Maytronics

Concernant les robots nettoyeurs **Dolphin, Maytronics** poursuit par ailleurs sa politique de fidélisation auprès de l'utilisateur final et propose à son réseau de revendeurs sélectif « Dolphin Supreme » de commercialiser une extension de garantie à 4 ans ou à 5 ans (+1 an ou +2 ans) pour sa gamme de robots Dolphin Supreme.

Ainsi l'utilisateur final pourra acquérir une extension de garantie selon 2 formules à choisir :

1^{re} formule : 1 an de garantie supplémentaire, pour étendre la garantie de 3 à 4 ans avec un montant forfaitaire de 99 €.

Ou une 2^e possibilité : 2 ans de garantie supplémentaire pour porter la garantie de 3 ans à 5 ans, moyennant un forfait de 199 €.



contact@maytronics.fr / www.maytronics.fr



INNOVATION for PURE WATER SENSATION

PROCÉDÉ INNOVANT DÉSINFECTION DES EAUX DE SPA

7 ATOUTS NEWATER

- ✓ Respect de votre santé et de l'environnement
- ✓ Sans produits chimiques
- ✓ Sensations inédites de baignade
- ✓ Aucun entretien régulier
- ✓ Aucune consommation d'énergie
- ✓ Aucun risque de panne d'appareil
- ✓ Intégration sur tout type de SPA

NEWATER
natural element

contact@newwaterspa.com



Le boom des mini-projecteurs



Mini-Bahia



Mini-Chroma

Face à la demande croissante des consommateurs en projecteurs de plus petite taille, **CCEI**, spécialiste de l'éclairage a créé deux mini-projecteurs, faciles à installer, pour un éclairage plus discret de la piscine, ou en complément d'autres projecteurs. Il s'agit de la déclinaison des projecteurs déjà existants, **Chroma** et **Bahia**, en version « mini ».

Dotés des mêmes caractéristiques techniques et esthétiques que leurs aînés, ils sont conçus pour se visser dans les traversées de parois, ou la plupart des buses de refoulement.

On retrouve pour **Mini-Bahia**, le même design profilé extra-plat que chez son grand frère Bahia, avec son enjoliveur en inox massif 316 L, ou en plexiglas haute qualité, à choisir en blanc diffusant, gris ou noir. Il est spécialement adapté aux piscines béton.

Quant à **Mini-Chroma**, conçu pour tout type de piscines, il arbore le même look épuré que son modèle de grande taille, disponible en blanc, sable ou gris. Petits et grands modèles peuvent ainsi se compléter pour un jeu d'éclairage harmonieux du bassin.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

Electrolyse du sel, régulation pH et contrôle Redox : JUSTSALT® PRO

L'électrolyse du sel est une solution douce et efficace pour le traitement de la piscine. Pour profiter au maximum de ses avantages, il est toutefois nécessaire de contrôler en continu les taux de chlore et de pH du bassin, afin de les maintenir à une valeur idéale. A partir d'une sonde Redox et d'une électronique spécifiquement conçues pour l'électrolyse du sel, **JUSTSALT® PRO** offre un système auto-adaptatif, véritable concentré de technologie. En parallèle, l'appareil assure une régulation du pH proportionnelle.

En apportant une solution trois en un, il garantit :

- une désinfection efficace par électrolyse du sel ;
- une production de chlore auto-adaptative par sonde Redox ;
- une régulation du pH intelligente.

Les risques de surchloration ou de manque de chlore sont maîtrisés, ce qui permet de protéger et d'optimiser la durée de vie des équipements de la piscine (cellule d'électrolyse, couverture...).

JUSTSALT® PRO s'est distingué lors du dernier salon de LYON en décrochant le prix POOL ECO ATTITUDE.



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

SCP Votre partenaire HORS SOL

**OFFRE DE LANCEMENT
DISPONIBLE :**

- **Grand choix** de types de bassins hors sol (bois, résine, acier, autoportants),
- **Outils d'aide à la vente** : banderole extérieure, présentoirs magasin, brochure consommateur, solution de financement de show room ...
- **Offre complète** : structures, filtration, traitement de l'eau spécial hors sol, entretien, chauffage, jeux ...

**Garden
LEISURE**



CONTACTEZ VOTRE AGENCE SCP
ou écrivez-nous sur info.fr@scppool.com
www.scpeurope.fr



STÉRYLANE LINER

Révolutionnaire pour nettoyer
votre liner de piscine!



- Nouvelle matière Révolutionnaire
- Sans aucun produit détergent
- Incroyablement efficace pour éliminer sans effort les traces incrustées sur la ligne d'eau
- Vendu par lots de 3 éponges

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

L'aquabiking personnalisé par SIREM par Aquafit Technologie™

La marque **Aquafit Technologie™**, du groupe **SIREM**, s'appuie sur un savoir-faire multi compétent au service du bien-être : fabrication de pompes et motorisations (Sirem), conception de système d'hydromassage (ASD Whirlpool) et thermoformage de spas (Sodim). Grâce à cette expérience, le département R&D du groupe a développé une machine, faisant l'objet de plusieurs brevets, destinée aux établissements de soins et de remise en forme, permettant la pratique de l'aquabiking en cabine individuelle, pratique qui connaît un grand succès depuis quelques années. Les bénéfices avérés de l'aquabiking sur la silhouette, le système cardiovasculaire et lymphatique sont donc mis à disposition de façon personnalisée. En cabine, un réglage de la gamme de massage et de l'effort de pédalage permet d'être ajusté sur la dalle tactile au profil de l'utilisateur, pour une séance de détente, d'entraînement sportif, de remise en forme ou de cardio.

La personnalisation y est très poussée, puisque l'utilisateur peut choisir la puissance des 16 jets d'hydrothérapie, la résistance du pédalier, la température de l'eau, l'activation ou non de l'effet détoxifiant de l'ozone et la chromothérapie. La cabine se nettoie facilement en fin de séance, par un système de douche, suivi d'un séchage par blower ; tandis que la vidange (tout comme le remplissage) se fait de façon automatique. Ces machines sont évolutives, via des programmes de mise à jour chargeables par simple clé USB. SIREM a déjà installé plus de 150 cabines depuis 2012, y compris à l'étranger (Maroc, Russie, ...) et propose leur commercialisation en exploitation libre. Les établissements bénéficient d'un accompagnement avant-vente, d'une formation et de la mise en service, d'un service après-vente et d'un accompagnement à l'export. Ces cabines d'aquabiking sont conformes à la norme CE, ainsi qu'aux standards ISO 9001 du groupe SIREM.



contact@aquafit-technologie.com / www.aquafit-technologie.com

L'EDEN accessible par le spa

Everblue lance sa toute nouvelle série de spas : **EDEN Spas**, une gamme de 7 modèles, proposant 9 coloris au choix et des caractéristiques techniques qui en font des spas très complets et résistants.



Tout d'abord côté structure, ces spas offrent une solidité et une fiabilité apportées par leur coque en acrylique Lucite^{MD}, recouverte par 2 couches de fibre de verre pour une protection supplémentaire contre l'humidité, les rayons UV, la chaleur extrême et les

chocs divers. Leur base en plastique ABS DynaCrete^{MD} antimoisissure, assure une grande stabilité au sol et une meilleure isolation thermique, renforcée d'un revêtement isolant ThermoFoil, exclusif à ces spas. L'isolation à haut rendement, permise par l'utilisation d'une mousse isolante à alvéoles fermées ISOFOAM40, d'une haute densité, évite les déperditions de chaleur, favorisant donc les économies d'énergies.

L'habillage est fait de composants synthétiques DynaShield, ne nécessitant aucun entretien et proposé en coloris graphite ou bark (couleur écorce).

En ce qui concerne les équipements de confort, rien n'a été négligé ici non plus, puisque la gamme arbore toute une série de jets ciblés pour un massage des centres d'énergie du corps : station Vortex, station Tuina, station Shiatsu par séquences, inspirées des pratiques ancestrales éprouvées de massages des méridiens. Des diffuseurs pour les pieds, un puissant Jet Volcano, un Jet



Master tourbillonnant, des Jets marins, et des lames d'eau en cascade viennent compléter l'expérience sensorielle. La chromothérapie, par éclairage LED AquaGlow, apporte aussi sa touche de relaxation, contrôlable par commandes digitales. Les spas EDEN sont proposés avec le Pack électronique Xe Gecko destiné à commander pompes, ozonateurs et réchauffeur, y compris à distance sur une appli smartphone. Cette nouvelle gamme Everblue offre des garanties exceptionnelles et exclusives sur la coque acrylique, les équipements et la maîtrise technique. L'EDEN en prime...

ever@everblue.com / www.everblue.com

... LE MEILLEUR AU MEILLEUR PRIX... DEUX POMPES À CHALEUR DE QUALITÉ

À RETENIR



Une hotline technique
Un SAV national itinérant

PERFORMANCES

- Gamme de pompes à chaleur pour piscine jusqu'à 130 m³
- COP moyen supérieur à 5,8 (air et eau à 27°C)

SÉCURITÉ

- Pompes à chaleur fabriquées avec le plus grand soin et testées avant emballage
- Traçabilité des composants et numéro de série individuel
- Équipées de compresseur rotatif Hitachi, Toshiba ou Scroll Sanyo (pour les puissances élevées)



- Condenseur à eau en Titane, corps PVC équipé d'une vidange basse

ÉCOLOGIQUE

- Produit recyclable
- Silencieuse (pression sonore à 1 m = 49 dB pour la 9 kW)
- Gaz R410A utilisé, valves de gaz pour éviter les rejets dans l'air lors de l'entretien



ESTHÉTIQUE

- Carrosserie en ABS durable et finition haut de gamme
- Coloris s'intégrant parfaitement à tout environnement
- Aucune connexion hydraulique visible
- Produit livré avec sa housse d'hivernage

**POUR PLUS D'INFORMATIONS,
CONTACTEZ-NOUS**



Annonay Productions France

Tél. : +33 (0)4 75 32 22 22 - Fax : +33 (0)4 75 34 28 35
materiels@apf-france.com

LA + PERFORMANTE

SunPro *Line*
SWIMMING POOL PROFESSIONAL EQUIPMENTS



SUN PRO LINE, c'est déjà + de 5 années de réussite !!
Pompe à chaleur auto-dégivrante et réversible
fonctionnant jusqu'à - 5°C

Large choix professionnel pour le chauffage des piscines privées

Améliorations constantes de la gamme qui garantissent le **meilleur de la technologie** pour un service durable et efficace !!

Produit réservé aux **professionnels pisciniers**

LA + ÉCONOMIQUE



PURE est certainement la pompe à chaleur la **plus polyvalente** pour le chauffage des piscines privées de plein air

Pompe à chaleur **auto-dégivrante** fonctionnant jusqu'à 0°C

Très **simple d'utilisation**, très facile à installer

Alternative économique pour un produit de qualité

La terrasse mobile, l'option 3 en 1 pour la piscine

La terrasse mobile possède l'avantage de servir à la fois de couverture sécurisante pour la piscine, de terrasse adjacente ou en lieu et place du bassin, tout en offrant un design original et esthétique.

Sheltom propose une terrasse mobile qui réunit tous ces attributs. Elle offre les bénéfices d'une couverture de piscine, évitant la déperdition de chaleur et l'accès inopiné des plus petits au bassin. Et, contrairement à un abri ou une couverture classique, elle possède une fonction supplémentaire très pratique

de "plage" lorsqu'elle est ouverte, et "terrasse" lorsqu'elle recouvre le bassin. Cette innovation astucieuse aux lignes très contemporaines se manipule très facilement et dispose d'un verrouillage totalement sécurisé pour les plus jeunes.



Elle s'adapte à toutes les tailles de piscine, y compris les petites et apporte un important gain de place. On peut aussi lui adjoindre un moteur fonctionnant à l'énergie solaire. Plusieurs modèles sont possibles.


Dans le cas d'une terrasse mobile à 1 plateau, le module coulisse d'un côté de la piscine pour découvrir le bassin et se transformer en plage. Une fois fermé, il est utilisable en terrasse.

Dans la version à 2 plateaux, 2 modules sont positionnés de part et d'autre du bassin et coulisent dans les deux sens pour couvrir ou décou-

vrir la piscine. Une fois la piscine découverte, cette formule offre 2 plages exploitables.

Enfin, avec le modèle Tiroir, la piscine peut se découvrir comme un abri télescopique. Les éléments s'emboîtent les uns sous les autres, pour découvrir l'intégralité du bassin.

contact@sheltom.fr / www.sheltom.fr




GARANTIE
15 ANS
ÉTANCHÉITÉ

GARANTIE
3 ANS
ANTITACHES

33°C
MAXI

CONFORME
À LA NORME
NF P 15 836-1
CLASSE
SUPÉRIEURE
★★★



Vernis

PVC haute performance

UN LINER HAUTE TECHNOLOGIE QUI DÉFIE LE TEMPS


Issu d'une recherche industrielle poussée, le liner 75/100e Protect 33 offre des garanties exceptionnelles. Résistant à une température d'eau jusqu'à 33°C, il est aussi moins sensible au chlore, aux UV et à la décoloration qu'un liner classique. Sa résine unique, associée à un vernis de protection en fait sans doute l'un des meilleurs revêtements du marché, plébiscité par la profession, et pour longtemps !

Unis

BLANC
BEIGE
BLEU CLAIR
BLEU ROYAL
GRIS ARDOISE
GRIS ACIER

Antidérapant

Pour une sécurité accrue, équipez votre escalier et petit bain de l'antidérapant 75/100°, disponible dans la même gamme de coloris.



Nouvelles fonctions pour Kompact, Kompact+ et Domo

Soucieux de répondre aux besoins des professionnels de l'entretien de l'eau des piscines, **Klereo** propose de nouvelles fonctions sur ces produits **Kompact**, **Kompact+** et **Domo**. Désormais les appareils seront pré-équipés pour bénéficier d'options supplémentaires.

Kompact gère les fonctions essentielles du traitement de l'eau : régulation du pH, régulation du désinfectant (chlore, électrolyse au sel, oxygène Actif ou brome) et régulation du cycle de filtration en fonction de l'utilisation et des besoins bioclimatiques du bassin (jusqu'à 68% d'économie d'énergie de la pompe de filtration).

Kompact+ intègre en plus le coffret électrique de la piscine et le transformateur pour l'éclairage.

Quant au kit de base Domo, il permet le pilotage et l'automatisation de toutes les fonctions de la piscine. Parmi les options complémentaires possibles, l'affichage déporté,

qui permet de piloter toutes les fonctions de la piscine à distance, sans avoir besoin de se rendre dans le local technique. La fonction hors gel peut également être ajoutée, très utile en cas d'hiver rigoureux pour protéger la piscine et ses équipements. Troisième évolution complémentaire prévue, la connexion internet, pour rester connecté à la piscine à tout moment et depuis n'importe quel smartphone ou tablette. Ces solutions permettent de centraliser toutes les fonctions de la piscine : filtration, traitement de l'eau, éclairage, chauffage...



contact@klereo.com
www.klereo.com / www.klereopro.com

Une eau traitée en toute tranquillité avec ECOSWIM



Pour traiter l'eau tout en respectant l'environnement, **EOTEC** propose **ECOSWIM**, un produit multifonction très complet à l'oxygène actif.

Il assure, en un seul geste et pour 3 semaines, les fonctions de désinfectant, stabilisant, floculant, autorégulateur du pH, anti algues, anti calcaire et anti corrosion.

Ce produit est écologique, donc respectueux des baigneurs et peut se vanter d'être 100% français.

eotec@eotec.fr
www.eotec.fr / www.ecoswim.fr

HAYWARD®

Le secret d'une piscine réussie



EN MATIÈRE D'ÉQUIPEMENT...
IL VAUT MIEUX FAIRE
LES BONS CHOIX...

POUR LES PISCINES
DE VOS CLIENTS AUSSI !

FILTRES

98%*
DES CLIENTS
HAYWARD®
SATISFAITS

POMPES & CHAUFFEUR

POMPES

ECLAIRAGE

TRAITEMENT DE L'EAU

ROBOTS

Rendez-vous sur
www.hayward.fr pour découvrir
l'avis des consommateurs,
les guides de choix des produits,
les vidéos, les configurateurs,
les promos...

Avec Hayward®, profitez du meilleur de la filtration et du confort pour vivre pleinement votre piscine.

Hayward® s'impose depuis 50 ans comme l'unique fabricant à proposer une offre complète de systèmes de filtration (pompes, filtres, pièces à sceller) et d'équipements de confort (pompes à chaleur, électrolyseurs de sel, robots). Fiables et performants tout en restant accessibles, les produits Hayward® sont plébiscités dans le monde entier pour leur qualité irréprochable. Ils vous garantissent durablement le bon fonctionnement de votre système de filtration et un confort de baignade optimal.

Choisir Hayward®, c'est se donner l'assurance de profiter toute l'année d'une piscine d'exception.



Partagez avec Hayward®, le secret d'une piscine réussie sur www.hayward.fr

RETROUVEZ-NOUS AUSSI SUR



* Etude menée en février 2014 sur un panel de 200 clients Hayward® - marketing@hy.com

Outil en ligne très pratique pour les professionnels



Installer une piscine nécessite des calculs prenant en compte de nombreux paramètres. Pour vous accompagner dans la réalisation de vos installations de bassins, **CCEI** met à disposition sur son site www.ccei.fr, une large palette d'outils en ligne spécialement pensés pour les professionnels de la piscine.

Sélectionnez le nombre de projecteurs souhaités, trouvez le pH optimal de l'eau, adaptez votre installation électrique en fonction des éléments qui la composent avec Swimming-Tools, la boîte à outils du professionnel de la piscine. Il vous suffit d'entrer les paramètres de votre chantier et le calcul vous indique automatiquement la valeur idéale à prendre en compte. Par exemple, vous souhaitez connaître la valeur de chlore libre d'un bassin, entrez l'ORP, le pH du bassin, vous obtenez instantanément la valeur de chlore libre présent dans l'eau, en mg/l. Cet outil vous est utile pour paramétrer les équipements électriques, l'hydraulique du bassin, ajuster le traitement de l'eau, choisir un éclairage adéquat, ou tout simplement convertir des unités de mesure utiles en température, volume, puissance (pompes) ou énergie (kWh, kJ, kCal).

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

Déshumidificateurs pour piscines d'intérieur et sous abri



Filiale du **Groupe CTA** (spécialiste en climatisations industrielles et process cooling), la **Société Polytronic** est présente sur le marché du chauffage de piscine depuis presque 10 ans. Elle met son savoir-faire et ses compétences en thermodynamique au service de ses clients, en innovant et en développant de nombreux produits.

Elle propose, entre autres, **une gamme complète de déshumidificateurs de piscine d'intérieur** et sous abri, avec des capacités de 36 à 290 litres d'eau par jour.



Ces appareils sont équipés de compresseurs très silencieux et efficaces. Ils sont disponibles dans différentes gammes afin de s'adapter à tous les locaux :

installation au sol, mobiles, installation murale, encastrement dans un mur, pose en local technique, avec gaines d'aspiration et de soufflage pour une discrétion optimale.



La gamme vient de s'enrichir des **modèles Dzharri**, très faciles à installer, déplaçables sans effort avec leur système de roulettes et équipés d'une télécommande simple d'utilisation. Conçus avec un design étudié, ils sont pourvus d'ailettes motorisées pour une meilleure répartition du flux d'air. Les produits sont expédiés sous 48h depuis la région lyonnaise.

Polytronic dispose de son propre bureau d'études, d'un SAV itinérant international et d'une hotline multilingue, pour accompagner son développement dans toute l'Europe.

polytronic@polytronic.fr / www.polytronic.fr

Catalogue 2014 de volets piscine, couvertures et revêtements DEL



Après la nouvelle édition du guide technique professionnel 2014, **DEL** publie son **nouveau catalogue grand public**, disponible sur simple demande pour distribuer à vos clients. Outil de support à la vente, à destination des prospects et clients, il s'inscrit dans la volonté du fabricant d'accompagner

ses partenaires revendeurs dans leur approche commerciale. Il regroupe par rubriques de produits l'ensemble des équipements proposés par l'entreprise, illustré de photos en situation, mettant en valeur ses produits. On y retrouve les différents revêtements piscine, liners et lignes d'eau pour une parfaite harmonie, membranes armées Flex 150 et Coatflex 150 ; les volets piscines, immergés, hors-sol, mobiles et les lames de volets, classiques et solaires ; les couvertures automatiques, avec la nouvelle couverture 3 en 1 Ultima Cover, en version intégrée ou hors-sol ; les couvertures d'hiver et 4 saisons ; celles d'été en 400 et 500 microns ; les enrouleurs de couvertures et des conseils et précautions concernant la sécurité. Vous pouvez d'ores et déjà commander vos exemplaires.

contact@del-piscine.fr / www.my-del.fr

PRO-FLEX Extra Depuis 1995

Fixer, réparer, coller, jointer, décorer, dans l'eau

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

5^e Génération Hybride

Liste des distributeurs sur demande par mail

- Parfaite adhérence en milieu humide et immergé
- Pro-Flex 5^e génération
- Joint colle universel de très haute qualité
- Exclusivement distribué chez les professionnels pisciniers
- Les plus grandes marques et distributeurs nous font confiance depuis plus de 15 ans.
- Chaque jour vous êtes encore plus nombreux à les rejoindre
- Dispo en : sable, bleu, blanc, transparent, gris, noir
- Pour vos travaux en la vente dans vos boutiques

PRO-FLEX EXTRA, SOUVENT IMITÉ, MAIS ENCORE JAMAIS ÉGALÉ !!!

AFG Europe SAS

10, parc du Millénaire - 1025, avenue Henri Becquerel

34000 MONTPELLIER

Tél. 04 67 20 40 77 - Fax 04 67 20 40 20

afg2europe@gmail.com



Gamme de projecteurs LED, pour un éclairage puissant et durable

Hayward présente une large gamme de projecteurs LED, pouvant s'intégrer à toutes les formes de bassins, assurant un éclairage performant de la piscine à moindre coût énergétique et pour une durée de vie prolongée. Face à la demande croissante en projecteurs LED, le fabricant en a enrichi ses gammes de projecteurs de couleurs ColorLogic II et de projecteurs blancs **CrystalLogic** avec des spots de taille réduite. Ces mini Led sont particulièrement adaptés pour venir se nicher dans les recoins du bassin et venir éclairer escaliers, marches, cascades et jeux d'eau des piscines. Avec 7 programmes de défilement des couleurs (Arc en ciel rapide, Arc en ciel lent, Transition de couleur lent, Techno Parade, Variation bleu, Séquence aléatoire, Couleurs aléatoires) et 11 couleurs (Blanc électrique, Bleu foncé, Bleu océan, Cyan, Violet, Magenta, Rose, Rouge, Orange, Vert émeraude, Vert Aqua), il est possible de passer d'un éclairage classique blanc, à des ambiances uniques et festives, afin d'obtenir des effets de couleurs variés. Ils sont parfaitement synchronisables avec les autres projecteurs proposés par le fabricant. Ces mini Led s'installent facilement dans une traversée de paroi ou un refoulement.



contact@hayward.fr / www.hayward.fr

Evolutions technologiques sur le robot Supreme M4 Pro

Sur la gamme Supreme et pour renforcer le porte étendard de la marque, le **Supreme M4** va bénéficier de 2 importantes évolutions technologiques et devient **Supreme M4 Pro** : **L'ajout d'un gyroscope** - système de navigation qui permet au robot de respecter la programmation et le scanning qui lui a été initié. Cela permettra d'obtenir une meilleure efficacité de nettoyage, dans la couverture du bassin. **Un 3^e moteur** - pour être encore plus efficace dans ses déplacements et répondre à toutes les formes de bassin, Maytronics équipe le Supreme M4 Pro d'un moteur supplémentaire. Ainsi le Supreme M4 Pro, le « porte étendard » de la marque, passe de 2 à 3 moteurs. 2 moteurs d'entraînement et 1 moteur d'aspiration, « ce qui va lui procurer des performances probablement inégalées sur le marché et lui permettre de continuer à être très bien vendu, à avoir toujours autant de succès sur le marché et à être très apprécié des utilisateurs finaux », selon Stéphane Ledru, Sales & Marketing manager de la marque.



contact@maytronics.fr / www.maytronics.fr

DEVENIR REVENDEUR ECOSWIM C'EST CHOISIR LA TRANQUILLITÉ

En devenant **REVENDEUR ECOSWIM** vous faites bénéficier à vos clients d'un produit **FIABLE, NON-AGRESSIF** et **RESPECTUEUX DE L'ENVIRONNEMENT GRÂCE À SON PRINCIPE À L'OXYGÈNE ACTIF.**

ECOSWIM s'engage également à vous **FACILITER LA VENTE :**

- Box de présentation
- Référencement sur notre site internet
- Flyers
- Annonces presse
- Signalétique
- Service Client
- Application iPhone/iPad
- Marketing direct

N'hésitez plus...
Il est encore temps d'aborder 2014,
avec sérénité.



ECOSWIM

produit piscine sans chlore
à l'oxygène actif !

LES +

- Produit **FIABLE**
- Vente **FACILITÉ**
- Service client **EFFICACE**

NOUVEAU

HAPPY
Swim

Son petit frère
spécialement conçu
pour les piscines
hors-sol !

TRANQUILLITÉ - SÉCURITÉ - SIMPLICITÉ

EOTEC : 300 route de Montauban 31660 BESSIÈRES - FRANCE / Tél. : 05 61 84 57 65 - Fax : 05 61 84 37 56

www.ecoswim.fr / email : ecoswim@ecoswim.fr / sur votre application iPhone

Piscines hors-sol Garden Leisure

SCP propose toute une gamme de piscines hors-sol, de la marque **Garden Leisure**. En acier, bois ou résine, ces kits comprennent la structure, les margelles, le liner (75/100° pour la série en bois ou 50/100°), le feutre pour parois et fond, l'escalier extérieur en bois à 4 marches ou l'échelle de sécurité en acier ou résine et le groupe de filtration. La gamme bois offre une grande facilité de montage pour le professionnel, pour une installation en pin massif traité à cœur, hors-sol, semi-enterrée ou enterrée. Elle comprend des modèles ronds de diam. 4,34 m à 6,29 m et des modèles rectangulaires de 6,50 x 3,36 m ou 8,10 x 3,40 m.

La série en résine, **GL Révélation**, ne nécessite aucun entretien et est compatible avec un traitement au sel. Au choix ronde ou ovale, elle se monte facilement par clips et chemin de vis. La garantie est dégressive sur 30 ans sur cette gamme (pleine sur 5 ans). Quant à la gamme en acier ondulé galvanisé à chaud, ses parois sont pré-laquées et peintes pour être proposées en coloris blanc ou imitation bois, avec une prédécoupe pour le skimmer et la buse. Elle comprend des modèles de forme ronde de diam. 4,90 m ou 5,80 m et de forme ovale en 7,95 x 4,90 m pour l'aspect bois et 6,40 x 3,90 m pour l'aspect blanc. Garantie de

2 ans sauf pièces d'usure. Pour une offre complète, ces kits piscines peuvent être accompagnés de kits d'entretien, d'éclairage, de traitement de l'eau, de bâches de protection et d'accessoires de jeux. SCP met aussi en place des outils d'aide à la vente, tels que banderoles extérieures, présentoirs, brochures pour les clients, ainsi que des solutions de financement de showroom, pour aider ses partenaires à promouvoir la ligne.



Bois



Résine



Acier couleur bois ronde

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

valimport

**Les électrolyseurs
du circuit professionnel**



- De 40 à 150m³
- Expédition en 24H
- A partir de 1,4gr/lⁱ de sel
* Modèle Goa Fresh Water
- Vente exclusive chez les PROS

AQUASEL®, GOA E® et GOA FRESH WATER®
SONT DES MARQUES DE VALIMPORT

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

Le « tout exotique » chez Wood-Line, gage de longévité

Wood-Line signe depuis de nombreuses décennies des piscines bois de qualité. Un des points forts de la marque : sa piscine bois sur-mesure. Le bureau d'études réalise chaque année, en marge de la **gamme standard**, de nombreuses piscines entièrement sur-mesure. Elles répondent au mieux aux aspirations des clients, en matière de personnalisation. En effet, elles peuvent afficher différentes dimensions (couloir de nage, bassin XXS) ou formes, mais intègrent aussi divers équipements selon les désirs des clients (options nage à contre-courant, pompe à chaleur, escalier sous liner de forme classique ou sur-mesure, skimmer à débordement, piscine balnéo). La marque propose aussi une **option structure exotique**, garantie 20 ans, en lieu et place de sa structure en Sapin Rouge du Nord autoclavé, garantie 10 ans. Le bois exotique, même s'il est plus onéreux, apporte l'avantage non négligeable d'être naturellement imputrescible et plus résistant que les bois traités, pour une longévité accrue du bassin. Dans le cas d'un modèle hors-sol ou semi enterré, les clients peuvent alors choisir d'y associer des margelles de la même essence, pour un rendu très harmonieux.



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

Mopper : une mécanique simple et éprouvée

Fabriqué à Toulouse depuis 2009, le **robot Mopper**, 100% français, démarre sa saison 2014 en observant une augmentation significative du nombre de ventes.

Equipé de 2 moteurs LEROY SOMER, (traction / aspiration), ce robot se déplace en avant et en arrière, et opère ses rotations par un système exclusif de béquille hydraulique. Auto-programmable, il nettoie toutes les piscines quelles que soient leur forme et leur complexité (escaliers, plages immergées, piscines miroir...), jusqu'à un volume de 380 m²/heure. Il propose



un nettoyage sélectif du fond seul ou du fond et des parois, à effectuer en mode manuel ou automatique.

L'intérêt majeur de ce robot réside dans le procédé de fonctionnement entièrement mécanique et simplifié de ses 2 moteurs, évitant tout retour en usine, notamment grâce à ses solutions intégrées.

Son autre caractéristique principale est qu'il est le seul robot actuellement sur le marché à pouvoir fonctionner en eaux froides

(proches de 1°C).

Pour son entretien, ses cassettes filtrantes, équipées d'un système anti-retour, se retirent facilement par le dessus.



contact@mopper.eu / www.mopper.eu

Pompe à chaleur Prima First

La société **VALIMPORT**, spécialisée dans la distribution aux professionnels de matériel de chauffage et de traitement de l'eau pour piscines, présente sa première **pompe à chaleur Prima First**, opérant uniquement par températures positives, jusqu'à 7°C.

Auparavant, l'entreprise ne commercialisait que des appareils fonctionnant par températures négatives. Le distributeur de la série **GOA Pool Products** intervient donc sur un nouveau segment de marché. La pompe a déjà été pré-commercialisée en 2013 avec succès. Elle est destinée aux bassins privés de dimensions les plus courantes, de 3,5 m x 7 m à 5 m x 10 m. Elle se décline en 3 modèles, pour différentes puissances, la Mono 35 PFF, la Mono 50 PFF et la Mono 75 PFF, pour des bassins jusqu'à 75 m³ d'eau.

Carrosserie ABS, commande digitale déportée, fonctionnement silencieux, échangeur compatible tout traitement et garanti 5 ans et qualité de fabrication, sont ses principales caractéristiques.



info@valimport.com / www.valimport.com

AQUAFITNESS

Water flex

DYNAMISEZ VOS PISCINES

Water flex

Une gamme complète d'équipements

- Vélo de piscine
- Tapis Aquatique
- Vélo Elliptique
- Trampoline

N°1 de l'aquafitness en Europe

www.poolstar.fr

Poolstar ☆

L'art de vivre ma piscine

Extrabat et les campagnes emailing : pour rentabiliser votre fichier client



Comme vous le savez, votre fichier est source de votre business et vous devez communiquer avec vos clients, au risque qu'ils vous oublient... La solution Extrabat met donc à votre disposition un logiciel d'emailing, pour vous aider à générer un chiffre d'affaires complémentaire.

En premier lieu, il est indispensable de préparer au mieux vos campagnes marketing, afin d'éviter un non-retour bien compréhensible de la part des clients.

Pour une bonne préparation, passez en revue les points suivants :

- Les règles de base de l'organisation d'un email.
- L'email est le média idéal vous permettant de présenter votre savoir-faire : donnez systématiquement des preuves de ce que vous avancez.
- Testez l'envoi de votre email sur plusieurs messageries (Gmail, Outlook, Yahoo), afin de vous assurer qu'ils n'arrivent pas directement dans les spams et pour consulter leur apparence à l'ouverture.
- N'utilisez pas de « Copier/Coller » de Word dans votre éditeur Html.

Le prix psychologique

Le prix est établi selon une valeur psychologique. Il n'y a pas de prix magique, pensez à l'équation de la formule d'Ed Mayer : le prix doit se référer pour *40% au descriptif technique / * 40% à votre offre commerciale, / *20% à votre message.

Le meilleur moment (jour et heure) pour envoyer un email, dépend de plusieurs facteurs dont la météo, et sera plus approprié lors de congés scolaires éventuels, week-end à rallonge où l'on déconnecte, samedis matins où les clients sont détendus, entre 12 h et 14 h, lorsque le téléphone sonne moins, etc.

En fait, peu d'experts sont catégoriques et il vous faut comparer vos taux d'ouverture de mails et réajuster en permanence vos envois.

Le poids des mots sur le bon impact de vos mails

Par exemple, des expressions comme « chers amis, testez, cliquez ici, gratuit, expérience » sont considérées comme ayant le résultat de vous faire passer dans les spams.

« Travaillez » ceux qui ont lu votre mail

La solution Extrabat vous fournit un rapport listant les adresses email qui ont ouvert votre mail. Il vous faut alors réfléchir à une solution de rappel, afin de conclure avec ces personnes (téléphone, sms, visite, envoi d'un échantillon, invitation à un apéritif le vendredi soir, etc.)

Cette préparation nécessaire vous permettra d'optimiser vos retours clients lors de vos campagnes d'emailing.

contact@extrabat.com / www.extrabat.com

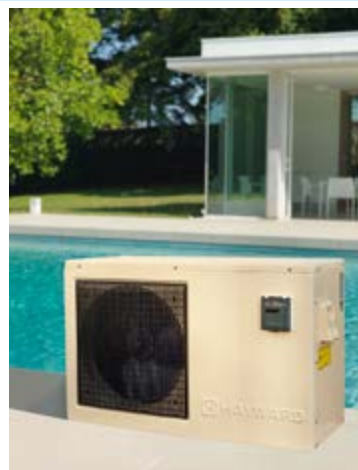
Extrabat
[PISCINES]

✓ LOGICIEL DE LA RELATION CLIENT
✓ LOGICIEL DE GESTION COMMERCIALE

Anthony Body
31, rue de la Corderie 16000 Angoulême
Tél. 05 79 69 25 26
Mail : contact@extrabat.com www.extrabat.com

Pompe à chaleur EasyTemp pour petits et moyens bassins

Hayward lance **EasyTemp**, une nouvelle pompe à chaleur, spécialement conçue pour les petits et moyens bassins, offrant une compatibilité avec tous les traitements d'eau. En effet, son échangeur thermique en PVC et Titane, avec système à double passe pour un meilleur transfert de chaleur, résiste aussi bien à une exposition prolongée au chlore qu'au sel nécessaire aux électrolyseurs.



Réversible, elle peut aussi bien chauffer que refroidir

l'eau, grâce à une gestion du dégivrage électronique pour un fonctionnement jusqu'à -2°C. Son faible niveau acoustique, assuré grâce à un compresseur ultra silencieux, élimine les nuisances sonores pour une baignade en toute tranquillité.

Grâce à son panneau de commande électronique, son fonctionnement est simplifié et permet de visualiser et régler en toute simplicité les paramètres souhaités, pour la marche de la pompe à chaleur.

Le raccordement électrique s'effectue également de façon simplifiée, à l'aide de son boîtier externe. La pompe est pourvue d'un drain de vidange pour évacuer les condensats et d'une housse de protection pour l'hivernage.

Cette pompe a été pensée pour une installation, une utilisation et un entretien aisés.

contact@hayward.fr / www.hayward.fr

VIRON, pompes classées 8 étoiles au classement Energy Rating

AstralPool présente **Viron**, la nouvelle gamme de pompes piscine ultra silencieuses, à basse consommation, à vitesse variable, adaptables à tout type de piscines résidentielles, d'appareils de filtration et de budgets. Elle a été conçue pour assurer un fonctionnement facile et une durée de vie maximale, y compris dans des conditions de fonctionnement extrêmes, fabriquée dans des matériaux de haute qualité et très résistants.



Le grand écran à cristaux liquides affiche clairement les RPM du moteur et permet d'ajuster temps de mise en route, débit et vitesse de fonctionnement. Il est équipé d'un temporisateur pour programmer jusqu'à 4 périodes par jour, avec différents réglages de vitesse. La pompe dispose de 3 vitesses pré-réglées en usine, qui peuvent être sélectionnées à l'aide d'un simple bouton. La vitesse de la pompe peut être ajustée pour optimiser le flux d'eau et pour s'adapter à la forme de la piscine, au type de robot nettoyeur, à la taille et à l'emplacement, ce qui en fait l'une des gammes de pompes à vitesse variable les plus flexibles et les plus faciles à utiliser sur le marché.



marketing@fluidra.com / pro.fluidra.fr

Kit de démarrage piscine pour le printemps

Pour préparer le bassin avant la saison, **Toucan** propose un Kit d'ouverture, composé de 5 éléments utiles à la sortie d'hivernage de la piscine. Le kit contient une gomme ultra résistante, distribuée en exclusivité en Europe par Toucan, la **Pool'Gom ultra**®, destinée à désencrasser efficacement la ligne d'eau. Comparable à une éponge, sa composition très dense, permet de ralentir son usure et d'offrir une plus grande résistance au frottement.



Dans le blister figurent aussi **2 Net'Skim**®, pré-filtres jetables pour skimmer. Faciles à mettre en place, grâce à leurs élastiques, ils facilitent l'entretien du panier et préservent la pompe lors du démarrage.

Pour compléter ce conditionnement, **2 fleurs Water Lily**® en tissu microfibrés, viendront absorber les corps gras résiduels, pour préserver la qualité de l'eau et la ligne du bassin.

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

pH Expert : régulateur pH intelligent



Zodiac commercialise dès ce mois d'avril **pH Expert**, un petit appareil qui mesure et ajuste automatiquement le pH de l'eau, quel que soit le système de désinfection utilisé. Pour conserver un équilibre optimal de l'eau, ce dispositif est pourvu d'une fonction qui permet d'adapter les cycles d'injection de produit régulateur avec un dosage précis, en fonction de l'alcalinité totale de l'eau. En effet, si un TAC trop bas rend le pH de l'eau instable, un TAC trop élevé le rend difficile à corriger. Pour assurer l'efficacité du traitement de désinfection de l'eau, le pH doit impérativement rester compris entre 7,0 et 7,4 ! L'appareil s'adapte à tous les types de piscines, de revêtements et à tous les traitements d'eau, manuel ou automatique. En option exclusive, Zodiac propose le Kit POD, idéal en cas de couplage avec une régulation de chlore – comme Chlor Expert, auquel cas, les 2 sondes (pH et Redox) sont regroupées, ce qui permet de faciliter l'installation (grâce au collier Quick Fix breveté) et d'améliorer la précision de mesure.

www.zodiac-poolcare.fr

valimport

**Les Pompes à Chaleur
du circuit professionnel**



- De 3 à 100KW
- Expédition en 24H
- Plus de 2500 PAC en stock
- Vente exclusive chez les PROS

ISLANDICUS®, PRIMA®, PRIMA FIRST® et GOA®
SONT DES MARQUES DE VALIMPORT

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

Un porte-sonde fort utile

AVADY POOL vient de sortir un porte-sonde 2 en 1 qui accueille une sonde pH ou redox et permet aussi l'injection du produit. Il se place également sur les canalisations verticales dans le local technique, contrairement à ce qui est préconisé par la plupart des fabricants qui interdisent ce type de montage.

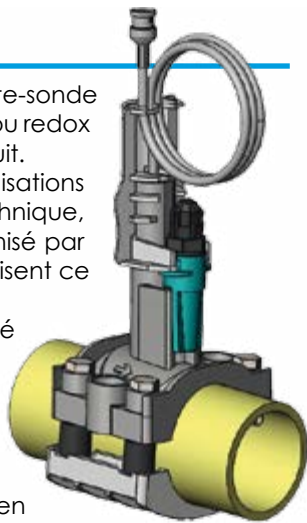
Le collier a été également modifié pour pouvoir nettoyer le clapet d'injection sans outils, juste avec un démontage direct, par coulisseau.

Ce porte-sonde 2 en 1 a été conçu pour servir aussi de support aux accessoires d'hivernage, comme le bouchon par exemple (personne ne sait où le mettre et il est perdu chaque année !). Pour enlever la sonde, il y a juste un clip, et on enlève la sonde sans outils.

Cet accessoire, fort utile est disponible depuis le mois de mars.



Injecteur



Bouchon

Couvertures automatiques en coffre sec

Le fabricant français de couvertures automatiques de piscine **TREMA FRANCE**, propose des couvertures rigides en coffre sec. Ces couvertures rigides automatiques avec lames en PVC sont intégralement fabriquées dans ses ateliers. Elles s'installent hors d'eau, dans un coffre, au sec, à l'arrière du bassin. Elles sont ainsi entièrement protégées des intempéries, pour conserver une meilleure hygiène ainsi qu'une plus grande esthétique de la piscine, grâce au dégagement complet du bassin. Ces volets trouvent leur place dans les nouvelles constructions ou s'adaptent sur des bassins existants, de dimensions jusqu'à 12,5 x 25 m.



Le maintien en ligne par le tambour sur toute la largeur du rideau, complété par un guidage latéral dans la fosse, en font une couverture adaptable même pour les bassins à débordement. Les lames de PVC, garanties 5 ans, sont liées entre elles par des joints souples pour assurer une mécanique robuste du volet. Le système anti-arrachement de la couverture est intégré de série depuis 2007, en cas d'oubli de décrochage des amarres. Il est possible d'implanter un local technique sous les caillebotis avec un accès par une trappe de visite, de même qu'un skimmer ou une Nage à contre-courant. Les caillebotis de recouvrement sont en bois exotique ou en composite blanc, avec un kit d'amarrage désormais disponible en coloris sable, bleu ou gris. Le nettoyage et l'entretien du rideau sont facilités par un accès facile à la mécanique dans la fosse. De par sa conception, ce système permet une ouverture et une fermeture rapide, en moins d'une minute trente pour un bassin de 10 m de long (sur toute la gamme classique).

En 2014, Trema, ajoute un branchement pour asservir la couverture à un électrolyseur, assurant une réduction de la production de chlore en cas de volet fermé.



contact@avadypool.com
www.avadypool.com

T&A

Préférez l'excellence !

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

Différenciez-vous !

Dans le radiateur

Dans l'escalier

Dans le mur

Sur le fond

Formes

Dans la paroi

Nouveauté 2014

CoverWash

Système de nettoyage haute pression pour tablier de lames

Lames polycarbonates

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

trema-france@wanadoo.fr / www.tremafrance.fr

Gamme de PAC Mitsubishi « ZUBADAN »



PROCOPI s'est associée avec Mitsubishi, un des leaders mondiaux dans la climatisation, afin de créer une toute nouvelle gamme de pompes à chaleur pour piscines, **CLIMEXEL**, utilisant la technologie Mitsubishi « ZUBADAN ». Ces dernières (M.Z.I) présentent, dans l'ensemble, les mêmes caractéristiques que la pompe à chaleur Climexel M.P.I.

Par contre, à l'inverse des pompes à chaleur On/Off pour piscines, cette nouvelle pompe permet de conserver près de 100% de sa puissance calorifique avec une température ambiante extérieure pouvant aller jusqu'à -15°C.

Il s'agit donc d'une véritable machine « 4 saisons » spécifiquement dédiée au chauffage des piscines couvertes, utilisées toute l'année et pour lesquelles il est absolument nécessaire de conserver la puissance calorifique nominale. La température du bassin est affichée sur la télécommande, ainsi que le point de consigne et le mode de fonctionnement chaud/froid.

Les performances de ces nouvelles PAC sont remarquables, tant en matière de niveau sonore à basse vitesse, grâce à leur ralentissement à proximité du point de consigne permis par le compresseur Mitsubishi Scroll inverter, qu'au niveau du rendement optimisé. Elles sont équipées d'une rampe d'accélération, grâce à la technologie de variation de fréquence, évitant les surintensités de démarrage importantes et leurs désagréments. Plusieurs puissances sont proposées dans la gamme, afin de pouvoir équiper toutes les piscines. Le dégivrage automatique par inversion de cycle, garantit un fonctionnement jusqu'à -5°C.

Ces PAC sont pourvues d'un échangeur exclusif, à plaques hélicoïdales en titane, compatible avec les électrolyseurs de sel. Celui-ci n'engendre que très peu de perte de charge dans le circuit hydraulique. Dotées d'un capot en ABS protégé contre les UV, elles peuvent loger le régulateur, le boîtier de connexion de l'échangeur, le contrôleur de débit d'eau, les sondes, la carte électronique de commande et de communication. Elles disposent d'un kit de récupération et d'évacuation des condensats.

La PAC est garantie 3 ans, l'échangeur en titane et le compresseur, 5 ans. En 2014, Procopi y ajoute un support universel anti-vibratile.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

Dose de sel minime pour cet électrolyseur

GOA Pool Products (VALIMPORT) présente son dernier électrolyseur de sel, le premier de la gamme nécessitant des doses de sel bien inférieures, pour une production équivalente de désinfectant. GOA Fresh Water utilise seulement 1,4 g/l de sel dans l'eau, au lieu d'un minimum de 3 g pour les autres modèles de la série. Disponibles en 3 versions,



il permet un traitement des bassins jusqu'à 150 m³. Son affichage digital informe en permanence sur le taux de chlore, propose un arrêt automatique en cas de seuil maximum atteint, le nettoyage des cellules par inversion de polarité et le mode « volets automatiques ».

info@valimport.com / www.valimport.com

Voici le nouveau mini projecteur

BRiO

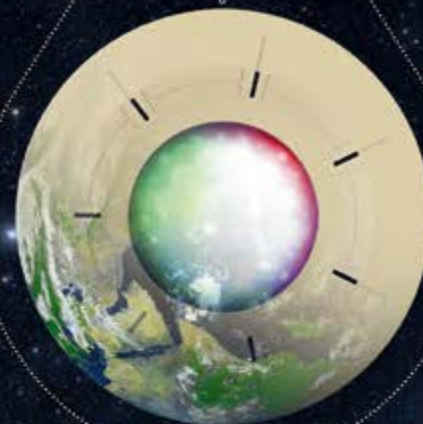
Mini Chroma

Ø 104 mm



Chroma

Ø 316 mm



Les qualités du CHROMA concentrées dans le **MINI-CHROMA** pour les petits bassins, spas ou escaliers. Jusqu'à 700Lm en blanc ou RGB, enjoliveur amovible disponible en 3 teintes, il se visse dans les buses de refoulement.

www.ccei.fr



LUMIÈRE SUR LES PROJECTEURS LED

Nous sommes encore peu habitués aux projecteurs LED. Pour faire la lumière sur cette nouvelle technologie, nous nous sommes entretenus avec les formateurs aux métiers de la piscine du centre de formation de Pierrelatte.

Voici donc quelques questions-réponses qui vont vous éclairer.

Lorsqu'on remplace une ampoule halogène 300 W (PAR56), faut-il changer le transformateur et les câbles?

Non, les ampoules LED ont une puissance largement inférieure. On appliquera la règle du "qui peut le plus, peut le moins". Inutile de changer le transformateur ou les câbles.

Sur une construction neuve, les projecteurs LED sont-ils vraiment rentables ?

Pour les calculs de rentabilité, on a tendance à ne prendre en compte que le coût des projecteurs et le coût de leur consommation électrique. Pourtant les puissances étant bien inférieures, on peut réduire considérablement les sections de câbles. C'est là que se situe la réelle économie.

Exemple : pour un projecteur halogène à 15 mètres du coffret :
Coût du projecteur halogène : environ 100 € + 15 mètres de câble 10 mm² environ 60€. **Total 160 €.**
Coût du projecteur LED : environ 150€ + 15 mètres de câble 1,5 mm² environ 15€. **Total 165 €.**
Le prix est quasiment le même à l'achat

avec les avantages suivants : durée de vie beaucoup plus élevée, consommation électrique divisée par 10, les LED chauffent moins.

Est-il vrai que les ampoules LED éclairent moins que les halogènes ?

Il y a de tout ! Les puissances d'éclairage sont données en lumens. Pour référence, une ampoule halogène 300 W peut être remplacée par :

- une LED 50 W pour un éclairage presque équivalent (environ 3 000 lm).
- une LED 25 W ou 30 W pour un éclairage plus discret et économique (environ 1 600 lm).

Règles pour calculer le nombre de projecteurs LED :

- pour un éclairage intense : 100 à 150 lm/m²
- pour un éclairage normal : 80 lm/m²
- pour un éclairage discret : 50 lm/m²

Y-a-t-il une méthode pour calculer la section des câbles de projecteurs LED en fonction des distances ?

En effet plus le câble est long, plus la

tension à l'arrivée chute. Habituellement, la norme admet 3% de chute de tension sur les appareils d'éclairage. Mais si l'on appliquait cette norme en piscine, on devrait placer des câbles de section insensés. C'est pourquoi la norme autorise une perte plus importante pour les éclairages de piscine.

(Extrait NF C15-100 702.414.1.1)

Les règles de dimensionnement et de protection des circuits d'éclairage TBTS sont données dans le guide UTE C 15-559. Pour les chutes de tension, les règles peuvent ne pas être appliquées pour les piscines à usage domestique au détriment de la durée de vie des matériels et de l'éclairage.

Pour le choix des sections de câbles, il faut se référer en priorité à la notice du fabricant pour choisir la bonne section de câble.

Les étudiants du Centre de Formation professionnelle de Pierrelatte ont créé le tableau ci-dessous. Il donne des longueurs de câble réalistes, avec comme limite, une chute de tension acceptable de 1,5 V. Ils y ont joint un exemple de calcul de sections de câbles permettant de faire des économies très facilement.

SECTIONS DE CÂBLES POUR PROJECTEURS DE PISCINES - LED EN 12 V

Sur la base d'une chute de tension admissible de 1,5V (NF C15-100 702.414.1.1, piscines à usage domestique)

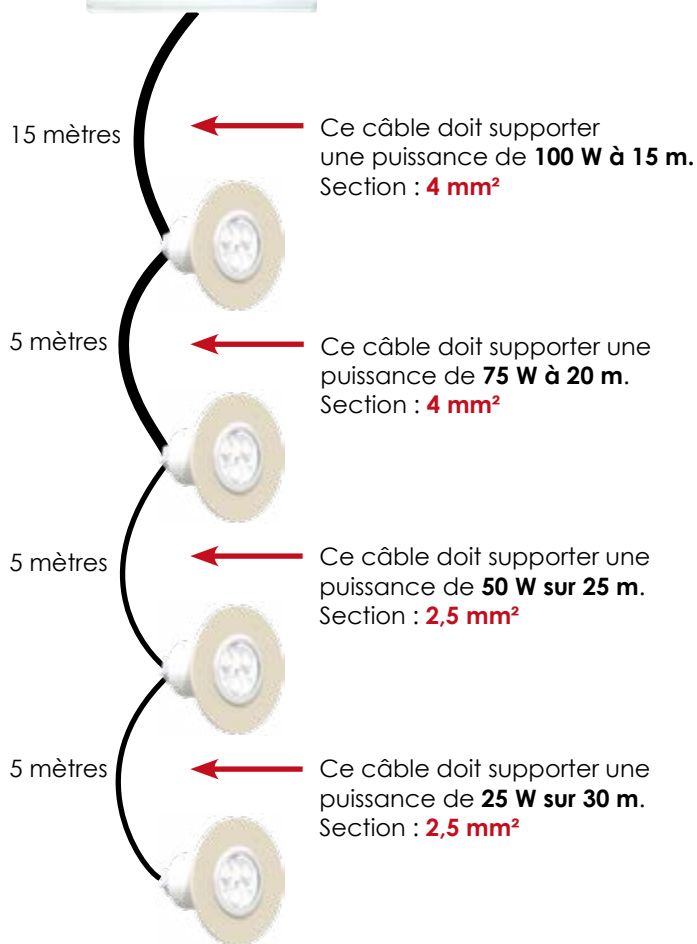
Puissance cumulée	Longueur du câble en mètres																					
	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
25 w	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	2,5	2,5	2,5	2,5	4	4	4	4	4	6 mm ²							
50 w	1,5	1,5	2,5	2,5	2,5	4	4	6	6	6	6	10	10	10	10	10	10	16 mm ²	> 140 m			
75 w	1,5	2,5	2,5	4	4	6	6	10	10	10	10	10	16	16	16	16	16	16	16	25		
100 w	1,5	2,5	4	4	6	6	10	10	10	16	16	16	16	16	16	25 mm ²					> 110 m	
125 w	2,5	2,5	4	6	6	10	10	16	16	16	16	16	25	25	25	25	25	25	25	25		
150 w	2,5	4	6	6	10	10	16	16	16	16	25	25	25	25	25							
200 w	4	4	6	10	10	16	16	16	25	25	25	25										
250 w	4	6	10	10	16	16	16	25	25													
300 w	6	10	10	16	16	16	25	25														
350 w	6	10	10	16	16	25	25															
400 w	6	10	16	16	25	25																
450 w	6	10	16	25	25																	
500 w	10	16	25	25																		

Au-delà il est préférable de déporter le transformateur pour des raisons économiques et de connectique

L'ASTUCE POUR ECONOMISER SUR LES CÂBLES

Les faibles puissances des projecteurs LED permettent de raccorder plusieurs projecteurs à la suite. Dans ce cas, il est possible de réduire la section de câble des derniers projecteurs.

Exemple : 4 projecteurs 25 W qui se suivent



Manuel Martinez
Centre de Formation Piscine à Pierrelatte



Remerciements aux étudiants de 1^{re} année, promotion 2013-2015 du Lycée de Pierrelatte

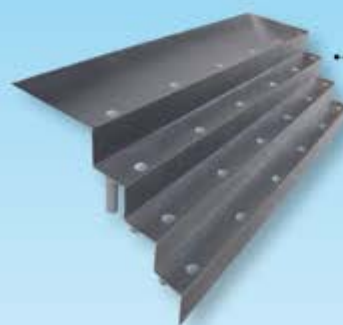


LES ESCALIERS ACRYLIQUES SOUS LINER ET SUR LINER

ESCALIERS BREVETÉS

Garantis « Zéro Osmose »

Plus de 11 modèles en plusieurs largeurs, Documentation et Plans sur simple demande : info@domcomposit.com

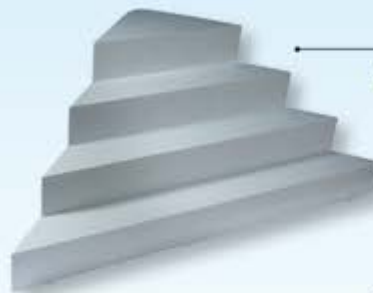


Escalier « Plage »

ESCALIER DROIT TOUTE LARGEUR
3 et 4 marches
Première marche plage de 600 mm jusqu'à 1500 mm de profondeur.
Escalier monobloc quelque soit la largeur (de 1 m à 6 m)

Escalier « Détente »

ESCALIER DROIT TOUTE LARGEUR
3 et 4 marches
Deuxième Marche de 600 mm de profondeur



ESCALIER D'ANGLE DROIT LESTÉ SUR LINER 3 et 4 marches

ESCALIER QUART DE ROND SOUS ET SUR LINER 3 et 4 marches



ESCALIER D'ANGLE DROIT 4 marches vue arrière

CONTACT DIRECT :

Julien GONICHON 06.52.28.12.14 - Standard 04.73.33.73.33

LA PISCINE MONOCOQUE POLYESTER

Une belle histoire que l'introduction de ce concept sur le marché de la piscine qui, auparavant, était surtout du domaine de la maçonnerie.



Aujourd'hui la coque polyester présente un très grand choix de modèles y compris des formes libres étonnantes comme celle-ci.
C'est aussi 1 ou 2 plages immergées, 1 ou 2 escaliers, banquette ou non.
Modèle Olympia des (Piscines Groupe G.A.)

Souvent, ces bassins industrialisés sont réalisés en une seule pièce à partir de résines polyester (isophthalique, vinylester) ou acrylique et de fibres de verre, appliquées sur des moules.

Afin d'augmenter la rigidité de l'ensemble, ces cuves sont généralement renforcées par des raidisseurs verticaux et horizontaux pris dans le polyester armé. Elles deviennent ainsi autoportantes.

Tant du point de vue de la fabrication de la coque de la piscine en usine que de sa mise en place sur le site, cette technique réclame attention et profes-

sionnalisme pour donner entière satisfaction durant de nombreuses années. Les fabricants sont aujourd'hui de véritables industriels qui consacrent des budgets importants à la recherche et à l'étude de nouvelles techniques et de nouveaux procédés d'application, de nouveaux modèles adaptés à la demande actuelle.

C'est le cas des mini piscines balnéo qui répondent, tant à un problème d'étroitesse de terrain, qu'à un nouvel art de vivre avec sa piscine qui anime un « espace de vie » en plein air, durant de longs mois.

Tout a commencé quand, voici bientôt 50 ans, Gérard Andrei réalise un premier polyester armé sur une piscine maçonnée qui fuyait !

Il s'en est suivi la fabrication des premières coques polyester sous la marque Provence Polyester (exposition à la Foire de Marseille sous les sourires ironiques des pisciniers « béton »),

puis la création d'une société en 1970. Quelques années plus tard, c'est au tour de Roger Dabazach de fabriquer sa première coque en 1975 sous la marque « Piscine Méditerranéenne » devenue Mediester. Lui aussi avait débuté vers 1965 par l'application in situ sur maçonnerie d'un polyester stratifié.

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

► L'INTÉRÊT D'UNE COQUE

L'intérêt le plus évident est la rapidité de mise en place, une fois que le travail de génie civil (terrassement et évacuation éventuelle des terres, drainage...) est effectué.

La piscine est généralement livrée « sur champ », prête à l'emploi. Les fabricants disposent de camions spéciaux équipés d'une grue pour la mise en place.

En quelques jours, une fois les raccordements hydrauliques (et électriques), le remblaiement et la pose des margelles effectués, le chantier sera achevé.

Certes, il faut tenir compte de l'accès (passage de gabarit du camion, arbres, câbles, EDF, téléphone...) et de l'acheminement de la piscine (volume important) sur le site.

Certaines piscines ont même été livrées par bateau (barge) ou également, pour des cas exceptionnels, par hélicoptère !

La France est de loin leader dans ce domaine.

Aujourd'hui, la piscine monocoque polyester représente une part de marché très importante. Aussi, la concurrence est rude... le client aussi ! Qui veut 2 choses : un prix et un délai rapide et respecté quand sa décision est prise !

Hors, la qualité a un prix : choix des résines, importance du stratifié (fibres de verre sous forme de mat, de roving, de tissus), renforts et raidisseurs mis en œuvre, garantie décennale.



Robot de projection (France Piscines Composites)



*Modèle Dronne 5 m x 4 m, fond plat 1.40 m
(P.I.D. gamme Bastides)*

► LA MISE EN PLACE

La manutention de la coque se fait toujours à l'aide d'un palonnier et d'élingues prenant la piscine par le côté. On obtient ainsi un levage équilibré, sans contrainte excessive sur les parois du bassin.

Une fois placée dans la fouille (après avoir soigneusement vérifié le parfait niveau du fond), on contrôle également les niveaux du bassin mis en place. On peut alors procéder au remblaiement périphérique avec les agrégats de type gravier concassé. Cette mise en place doit s'effectuer par palier pour vérifier régulièrement les niveaux et l'alignement des parois. Une ceinture béton périphérique achève cette mise en place et permet d'assurer la pose des margelles de la piscine.

La pose du réseau hydraulique périphérique doit toujours être prise sérieusement en considération. En effet, l'important remblai réalisé autour de la piscine doit offrir une totale et définitive stabilité aux canalisations.



On aperçoit ici, dans le prolongement de la coque, le logement prévu pour recueillir un volet roulant. À noter, ce fabricant est le premier, il y a plus de 25 ans à avoir fabriqué une coque avec intégration d'une couverture automatique. (Mediester)



DISTINGUEZ-VOUS...

Rejoignez un réseau dynamique
qui vous propose des piscines
exclusives brevetées
et qui protège votre secteur.



Fabricant Français de piscines
polyester depuis 30 ans

SECTEURS DISPONIBLES

 **escalé**[®]
PREMIUM

www.escal-piscines.fr

TÉL. : 04 42 32 01 42

pid.gemenos@wanadoo.fr

LA COQUE POLYESTER

Livraison et mise en place d'une coque polyester...

► ...chez Mediester



Arrivée du camion grue et remorque spécial coque

► ...chez Piscines Groupe G.A.



Déchargement avec le camion grue à l'aide d'un palonnier et élingues



Déchargement



Mise en place après terrassement et assise du fond en gravier



Mise en place à proximité de l'habitation



Remblaiement en matériaux de carrière compactables



SIREM

CRÉATEUR DE MOTORISATIONS DEPUIS 1928

Saison 2014

COVEO®

La nouvelle motorisation pour couverture de piscine

3 Garantie*
ANS

Conçue et
fabriquée
en FRANCE



LES RAISONS DE LA CHOISIR :

- Fiabilité / Vitesse
- Facilité d'installation
- Réglage facile des fins de courses
- Hors-sol jusqu'à 150 m²
- Immergée jusqu'à 120 m²

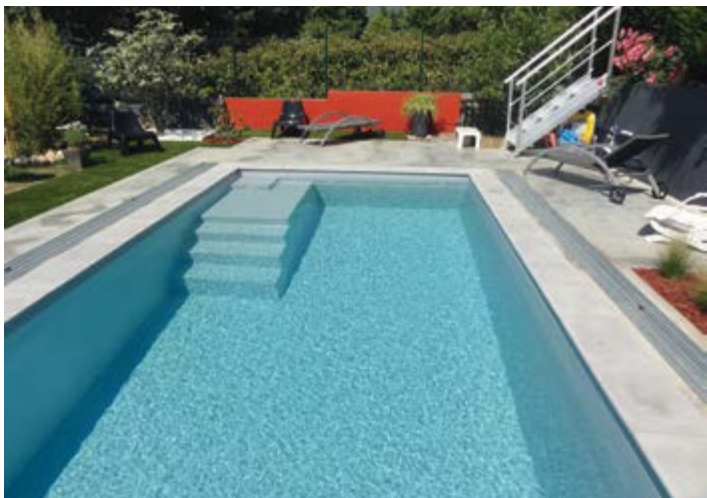


* Selon conditions générales et particulières de vente SIREM

www.sirem.fr

SIREM - Chemin du Pilon - 01700 St-Maurice de Beynost - France
Tél. : +33 (0)4 78 55 83 28 - contact@sirem.fr

LA COQUE POLYESTER



Modèle Callelongue - coque polyester 10 m x 3,40 m
(Génération Piscine)



Coque polyester avec son volet roulant intégré au bassin.
(Mediester)



Coque polyester - modèle Agatelo 10 x 4.05 m,
profondeur 0.80 m x 1.74 m.
Intégration réussie avec abri haut télescopique.
(Alliance Piscines)



Modèle Riviera 4, couleur beige,
10 m X 4 m, profondeur 1,55 m,
En option volet immergé, balnéo, jets venturis sur banquette...
4 dimensions. **(Piscines Ibiza)**



Modèle Infinity 115
couloir de nage 11,5 m par 3,5 m
Une technologie qui permet toutes les longueurs, avec
ou sans escalier, en largeur 3,5 m ou 4,20 m
Au-delà de 11 m, le bassin est assemblé en deux élé-
ments sur le chantier **(Génération Piscine)**



Modèle Orana Cover 8 m x 4 m, fond plat 1.40 m.
Volet intégré immergé, sans caillebotis, sans poutrelle ni
cloison. **(P.I.D. Escale Premium)**

PUB ASCOMAT / VIRGINIA
reçue

ET SI ON VENDAIT DES PISCINES HORS-SOL !!

Dans le milieu sportif, on dit souvent que la meilleure défense c'est l'attaque. Adaptions cet adage à notre profession et attaquons le marché de la piscine hors-sol ! N'attendons plus que les clients viennent par hasard nous l'acheter. Il y a une réserve de clients potentiels désireux d'acheter une piscine hors-sol, mais où et comment doivent-ils l'acheter ?



Dans la très grande majorité des cas, la profession n'a pas la réponse à leurs attentes. Pourtant un vaste choix de produits existe en la matière, avec équipements divers et variés permettant de satisfaire des clients qui n'auront pas honte d'avoir une piscine hors-sol, mais seront fiers d'avoir « comme une vraie piscine » !!

En période difficile, chacun cherche comment augmenter son chiffre d'affaires.

Récupérez le marché de la piscine hors-sol et augmentez votre fichier clients, grâce à une activité cohérente avec votre profession.

GL RÉSIN Révélation/Garden Leisure (SCP)

► OÙ EN EST CE MARCHÉ ?

Il y a plus de trente ans la piscine hors-sol est arrivée sur le marché français sans jamais obtenir une réelle maturité, ni de lettres de noblesse, dans les réseaux de ventes professionnels. D'abord happé par de très rares pisciniers, affichant cependant de bons résultats de ventes, ce secteur d'activité a connu son expansion et son plus gros développement dans les réseaux de la grande distribution, pendant les années 90 et la première décennie du 21^e siècle. Les diffusions annuelles de catalogues spécifiques, assurées par les enseignes, ont permis de faire connaître cette alternative à la piscine classique et de créer l'engouement nécessaire.

Depuis 2010, un certain recul de la mise en avant de ces produits par cette même grande distribution (moins de catalogues, moins d'expositions, moins de personnels spécialisés) a rendu ce marché orphelin. **L'opportunité de reconquérir des ventes est saisie par certains pisciniers, soutenus dans cette action par des réseaux de distributeurs de piscines, qui mettent en place une véritable stratégie commerciale de développement, d'organisation et de distribution.**

Il faut savoir que sur 100 personnes qui déclarent vouloir acheter une piscine hors-sol dans les 2 ans, 61 veulent le faire impérativement dans un commerce traditionnel spécialisé dans la piscine. Par contre, **moins de 15% de ces commerces sont à ce jour disposés à répondre à cette demande !!**

► QUELLES SONT LES MOTIVATIONS DES CONSOMMATEURS POUR ACHETER UNE PISCINE HORS-SOL ?

Nous savons tous que les motivations d'achats d'une piscine sont variées mais résident essentiellement dans le fait qu'elle apporte :

- le plaisir ;
- la convivialité ;
- la santé et le bien-être ;
- la représentation sociale.

La première qualité du marché de la piscine hors-sol est de **favoriser la démocratisation de la piscine en général**, en permettant aux personnes ayant une superficie ou un budget limités, de s'offrir une piscine. En effet, nous devons nous rendre à l'évidence : **aucun foyer n'ayant un projet de piscine et imaginant la piscine de ses rêves, ne va penser en premier lieu à une piscine hors-sol.**

Il est bien entendu que dans le terme « piscine », les gens imaginent toujours un bassin enterré, avec sa plage et tous les équipements de confort qui peuvent aller avec.

Puis, dans le cheminement du projet, il s'avère que celui-ci ne devient pas toujours réalisable.



Oceapool 5 m x 3 m avec lames de terrasse en Garapa (Wood-Line)



Piscine hors-sol Contempra, Structure en acier renforcé de fibre de carbone (Vogue / Link Factories)

L'intérêt pour la piscine hors-sol peut être divers et varié :

- **Sa hauteur**, gage de sécurité pour les enfants. Elle rassure face à la crainte, notamment pour les grands parents, d'avoir une surface d'eau accessible aux enfants. La sécurité qu'apporte naturellement une piscine hors-sol, par rapport à une piscine enterrée, la rend plus adaptée.
- **Sa facilité de montage**, avec la possibilité de la déplacer en cas de déménagement ! Cet atout du produit, très important, devient une évidence dans le cadre d'habitations locatives, ou lorsque la propriété ne permet pas l'accès à des véhicules importants.
- **La rapidité de la réalisation du projet**, avec une très grande facilité d'installation et la possibilité de réaliser le projet en famille.
- **Le budget du produit fini** : l'installation de ces piscines ne demande pas l'intervention systématique d'un professionnel, donc les coûts annexes à l'achat sont peu élevés. Le client maîtrise beaucoup plus facilement son budget total et surtout l'écart entre son investissement à l'achat du kit et le produit « prêt à plonger ».
- **Le choix de gammes** : la piscine hors-sol offre un large choix de modèles, avec toutes les qualités et tous les prix, permettant au consommateur de trouver « son » produit.

► MAIS AU FAIT QU'APPELLE-T-ON PISCINE HORS-SOL ?

Dans l'offre globale et internationale des différents fabricants, il n'y a pas toujours de segmentation des différents produits. Nous retrouvons diverses appellations : "Piscinettes", "Splashes", "Pataugeoires", "Piscines hors-terre" ou "Piscines hors-sol familiales".

Cette dernière classification est la plus usuelle chez les professionnels de la piscine. **En réalité, une piscine hors-sol familiale correspond à une structure d'au moins 90 cm de hauteur, équipée d'une filtration efficace et déportée.**

Les "Piscinettes", "Splashes" et autres "Pataugeoires" sont d'ailleurs rarement proposées par les professionnels de la piscine. Dans certaines grandes enseignes de distribution, ces produits sont très souvent classés dans la catégorie "Jouets".

Bien entendu, lorsque l'on parle de piscine hors-sol, c'est que l'installation est prévue pour se faire en surface et qu'il n'est pas utile de creuser un trou pour l'enterrer.

Suivant le type de piscine, la préparation du sol peut être différente. Très souvent, nous pouvons entendre des consommateurs qui veulent l'installer directement sur la pelouse.

C'est possible, mais uniquement avec des structures "souples", sur une pelouse très plane et avec un tapis de sol, évitant le contact direct entre l'herbe et le liner de la piscine.

Pour tous les autres types de piscines, il est préconisé de faire une petite préparation du sol sans passer forcément par une dalle de béton armé. Une chape maigre, dosée à 150 kg de ciment par m³ de sable est largement suffisante.

Pour des piscines ovales, allongées ou rectangulaires, sans jambes de forces apparentes, il est d'autant plus important de réaliser cette assise qu'une structure de renfort viendra s'intégrer dans cette chape.

► LES DIFFÉRENTES OFFRES DE PISCINES HORS-SOL FAMILIALES

A l'origine, le marché de la piscine hors-sol a émergé aux USA, mais aussi au Canada, ce qui est beaucoup plus surprenant quand on pense aux variations météorologiques dans ce pays. C'est à cause de ces origines, que nous retrouvons dans les standards des dimensions qui peuvent interpeller le consommateur (3,66 m / 4,57 m / 5,49 m...).

En fait, ces dimensions métriques équivalent à la conversion du système impérial (britannique), qui était utilisé aux Etats-Unis.

L'acier

Pour la structure de la piscine, l'acier s'est imposé comme le matériau idéal, au regard de sa facilité de transformation, de sa rigidité et de sa robustesse.

De ce fait, nous trouvons des structures acier avec des hauteurs différentes :

- Les "Splashes", d'une hauteur inférieure à 90 cm, piscines rondes, sans poteaux ni margelles.



GL Steel wood/Garden Leisure (SCP)



Kit piscine Zendo, installable hors-sol, semi-enterré ou totalement enterré. Sa structure est composée de panneaux en béton armé. (Caron Piscines)

- Les premières piscines hors-sol familiales mesuraient 1,22 m et étaient conçues avec des poteaux et des margelles, destinés à améliorer leur robustesse et leur esthétique.
- Cette technologie a ensuite permis de fabriquer des piscines de formes différentes, comme des piscines ovales.

Les piscines résine

Au début des années 80, la structure acier a démontré les limites de sa résistance, notamment dans les pays très froids l'hiver, comme le Canada.

Des fabricants canadiens, tels qu'Aqua-leader et Vogue, ont eu l'idée de travailler ces structures avec de la résine injectée. Après quelques tâtonnements de mises au point, les premières piscines résine sont venues révolutionner la perception de la piscine hors-sol, qui a pu obtenir ces premières lettres de noblesse.

L'utilisation de cette technologie a permis de "designer" les piscines, de les concevoir en pensant à faciliter l'installation, en utilisant au mieux le principe du clipage, privilégié sur le vissage.

- Les piscines hors-sol en résine sont arrivées en France au début des années 90. Les fabricants de ce type de piscines sont essentiellement canadiens, car les matériaux utilisés sont ceux qui résistent le mieux aux variations climatiques au Québec.
- La piscine résine représente le meilleur rapport Qualité/ Prix du marché de la piscine hors-sol. Elle est vendue quasiment exclusivement par les professionnels.

- Les piscines résine figurent le très haut de gamme de la piscine hors-sol et utilisent des techniques de moulage très avancées (par soufflage ou par injection), ce qui leur confère une excellente stabilité dans les matériaux, mais aussi dans les couleurs, sans altération ni absorption de chaleur, car celles-ci sont teintées dans la masse et traitées anti UV.

- Les poteaux, les margelles, les plaques, les rails et couvre-joints des margelles sont en résine, principalement injectée ou soufflée.
- L'esthétisme est sans concurrence, car le moule permet une harmonie des formes, notamment avec des margelles courbes sur les parties rondes de la piscine.
- L'installation du liner est unique, grâce au jonc d'accrochage, de type accrochage Hung, mais vertical, situé sur la partie supérieure du liner.
- Le montage est facile, grâce aux combinaisons de clipages et d'emboîtements des pièces entre elles (le nombre de vis est largement réduit).
- Elles sont robustes, conçues pour résister aux différences climatiques québécoises (de + 40° à - 45°C).

Le PVC armé

Puis, très rapidement sont venues s'ajouter à ce marché des fabrications en PVC armé, soit autoportantes, soit tubulaires.

Ces piscines, de formes et concepts très novateurs, faciles à installer, utilisent des matériaux de qualité. Aujourd'hui, d'autres offres ont vu le jour. Afin de vendre ces produits à des prix très bas, la qualité des toiles et leur épaisseur ont décliné pour vulgariser ce type de piscines, considéré dès lors comme le bas de gamme et le premier prix de la piscine hors-sol.

Il existe donc 2 sortes de piscines souples :

- Les piscines dont la toile est soutenue par une armature tubulaire, dite de montage 1-2-3 (1. « j'étends la piscine au sol », 2. « je fixe les armatures tubulaires », 3. « je remplis et la piscine prend sa forme et se tend »).



(Laghetto)

- Les piscines ayant un boudin supérieur en périphérie, soit gonflé, soit en mousse, et qui monte seul au fur et à mesure du remplissage, rendant l'installation très facile.



Winky/Zodiac Original (Waterman)

La structure bois

Au tout début des années 2000, la piscine de structure bois a connu un véritable boom sur le marché Français. L'apparition d'industriels à grande production dans le domaine du bois, encouragée par la promotion imprévue d'une émission de télé réalité, a amorcé l'importante démocratisation de ces piscines bois.

- Ces piscines, que l'on considérait comme un effet de mode au début, sont devenues **incontournables dans le marché de la piscine hors-sol**.
- On trouve de nombreux intervenants sur le marché, proposant des essences de bois et des techniques de fabrication et de montage variées.
- Les formes possèdent souvent des pans coupés, sont allongées et désormais aussi rectangulaires.



(Procopi / Cerland)

- Ce type de piscines se prête parfaitement à l'intégration paysagée, en étant enterrée ou semi-enterrée.
- Hors-sol, enterrées, semi-enterrées, les piscines bois ont modifié la perception du marché de la piscine hors-sol.

Le bois étant un matériau « vivant » il est tout à fait normal de constater des variations de couleurs, certaines modifications visuelles des veines du bois. Un traitement régulier est nécessaire suivant l'origine du bois de la structure.

Comme la plupart des acheteurs de piscines bois sont avant tout attiré par l'esthétisme du bois, parfois sans en accepter les contraintes, nous constatons l'émergence de produit imitant le bois. Contrairement aux structures acier avec des couleurs imitation bois, ces piscines Hors sol ont une plus grande ressemblance en reprenant les formes et couleurs du « vrai bois ».

Ce nouveau type de piscine utilise la technologie du béton, moulé par élément de taille moyenne pour faciliter leur installation.

► LES GRANDS AVANTAGES DE LA VENTE DES PISCINES HORS-SOL :

L'acte d'achat du consommateur est un acte impulsif, donc il s'attend à réaliser son achat dès le premier contact. La vente des piscines hors-sol doit se faire en magasin et peut être faite par le personnel d'accueil.

Avec une rapide formation, ce personnel réalise du « chiffre d'affaires magasin », sans monopoliser les vendeurs de

piscines enterrées. Cette formation doit se faire lors de l'installation de la piscine d'exposition, réalisable par les vendeurs du magasin. Partant du principe « on ne vend bien que ce que l'on connaît et maîtrise bien », ce montage démystifie le produit et dissipera tous les préjugés sur la piscine hors-sol. **Une piscine d'exposition hors-sol permet de donner du relief à un site de vente.** La piscine se voit de loin et attire la curiosité.

La qualité des piscines hors-sol ayant évolué, les utilisateurs achètent de plus en plus d'équipements.

De plus, un client satisfait de sa piscine hors-sol, va générer un « bouche-à-oreille », tant pour le domaine « piscine enterrée » que « piscine hors-sol ». D'autre part, son achat d'une piscine hors-sol est souvent une première étape avant de passer à une « vraie » piscine.

En proposant des piscines hors-sol, le piscinier se positionne réellement comme professionnel de la piscine, avec toutes les familles de produits que ce terme englobe. Pour le consommateur c'est la garantie de s'adresser à un véritable spécialiste.

**Pascal GÉRY - FP Consult
Consultant-Formation et
accompagnement d'entreprise**

Parmi les grands distributeurs de matériels et d'équipements de piscines, certains ont compris et anticipé cette relance du marché dans le milieu professionnel. Des efforts de sélection de gammes et d'organisation logistique ont été fait pour faciliter la vente par les pisciniers dans ce secteur d'activité.

Lors de son dernier séminaire Européen de Tolède, afin de développer la formation et la présentation des produits, SCP avait organisé des ateliers thématiques en intégrant le montage de leur piscine hors sol structure bois et structure résine.

Ces ateliers ont remporté un vif succès auprès des participants.



GL Révélation (SCP)



Piscine bois Garden Leisure (SCP)

wood-line
créateur de piscines-univers

wood-line
créateur d'espaces-loisirs

QUI SOMMES-NOUS ?

FABRICANT BELGE DE PISCINES BOIS ET CONSTRUCTIONS BOIS.

Entreprise familiale, basée à Tournai, non loin de la frontière française et de Lille dans le Nord (59). Wood-Line, ce sont des passionnés du bois, un savoir-faire qui se transmet de génération en génération depuis 1920 !

Nous sommes dotés d'un équipement moderne et automatisé dans toutes les phases de production. En piscine, du kit au prêt à plonger, nous proposons plusieurs solutions avec deux gammes de piscines. Nous proposons également toute une gamme de constructions de loisirs en bois résistantes, durables, pratiques et esthétiques (abris de jardin, pool-house, pavillons d'été,...). "Un seul fournisseur, un aménagement bois complet."

POURQUOI LE BOIS EN PISCINE ?

- Résistance naturelle
- Meilleure isolation thermique
- Intégration et esthétisme
- Eco responsable
- **Mise en œuvre aisée : un chantier rapide et facile à réaliser.**
Nécessite peu de moyens. Véritable **gain de temps pour votre planning !**
- Vente en kit pour les piscines standard. Notice de montage fournie.

5 formes en standard, plusieurs dimensions.
Coloris de liner au choix.
Nombreuses options.



PROVENANCE ET ORIGINE DES BOIS, UN VÉRITABLE ENGAGEMENT :

Nous proposons des piscines bois haut de gamme. Pour cela nous utilisons uniquement pour nos structures de piscines du Sapin Rouge du Nord, traité autoclave. Le pin nordique a une durabilité, une résistance mécanique et une impregnabilité en autoclave supérieure aux essences de régions plus tempérées comme l'épicéa, le pin des landes, le douglas ou le pin d'Europe centrale, souvent utilisé par d'autres fabricants. Notre technique : l'assemblage à mi-bois qui garantit à notre structure une solidité et une rigidité exceptionnelle.

NOS POINTS FORTS :

- Une gamme complète + possibilité de réalisations sur mesure.
- Des composants de qualité - marques reconnues dans le domaine de la piscine.
- Des délais courts et une réactivité en saison.
- Des actions commerciales mensuelles relayées sur notre site internet.
- Livraison à domicile via un professionnel du transport (avec chariot élévateur embarqué).



NOUS CHERCHONS DES REVENDEURS - CONTACTEZ-NOUS !

Ets DESMET S.A.

Fabrication : ZI TOURNAI OUEST I - 9, rue de la recherche - 7503 Froyennes (Belgique)

Tél : +32 (0)69 25 33 60 - Numéro Azur (depuis la France - prix appel local) : 0800 11 140 484 - www.wood-line.fr

UN MOMENT AVEC... VINCENT QUÉRÉ

Directeur Général Maytronics France



Vincent QUÉRÉ

Vincent Quéré, tout d'abord, pour mieux vous connaître, si vous êtes d'accord, nous allons faire le fameux « questionnaire de Proust ».

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

J'ai mon circuit, je fais le tour des bureaux, à peu près toujours dans le même sens.

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

Je dirais le déjeuner. Le déjeuner représente toujours des moments de créativité pour notre équipe. Et les gens me connaissent, j'ai souvent des serviettes de restaurant pliées dans le tiroir où je trouve mes bonnes idées de la semaine dernière.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Répondre aux e-mails dans des plannings qui ne sont souvent pas les miens.

4 - Votre qualité n°1 ?

Imaginatif. Trouver des astuces, des solutions, être malin, ne pas faire la même chose que les autres.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

La ténacité, être capable de suivre son idée et de la mener jusqu'au bout. Capable de passer par la fenêtre quand on vous ferme la porte.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Quand on se bagarrait pour sauver la boîte et pour sauver les emplois de La Ciotat, au moment où on était proche du dépôt de bilan dans les années 2007-2008.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

C'est peut-être la relation avec Offer Shachar, l'ancien président de Maytronics, comment a grandi la complicité entre lui et moi, comment il a pu faire confiance à la boîte et nous donner les moyens de la faire redécoller. Comment il a été mon mentor aussi, en termes personnels, en termes de management des équipes, etc. C'est quelqu'un qui m'a fait grandir.

C'est au siège de Maytronics France à La Ciotat que nous avons eu le plaisir, le 17 mars 2014, de pouvoir nous entretenir avec Vincent Quéré, Directeur Général.

Maytronics France est un acteur majeur dans les robots nettoyeurs avec sa marque leader Dolphin, les couvertures automatiques Aqualife et les alarmes bien connues Sensor Premium, Espio, Aqualarm.

Au cours de ces dernières années de nombreuses innovations ont été proposées par cette société. Il était important de faire le point avec son dynamique directeur Vincent Quéré.

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

On était en train de s'installer avec ma future épouse dans notre appartement à Lyon. Probablement, nous avons acheté un lit et des casseroles...

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

En premier, j'aime bien me tourner les pouces.

Je lis aussi, soit des bouquins de mathématiques, soit des bouquins de philosophie. Pour ces derniers, ce sont des endroits où très souvent on peut aller chercher un quart de chapitre et être en réflexion. J'aime bien faire travailler l'esprit quand je suis tout seul.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Les ordinateurs, l'informatique dans sa globalité : du système d'information à ses applicatifs.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

La mécanique des fluides. Les ponts aussi (j'ai failli redoubler une année parce que j'ai dessiné un pont qui ne tenait pas).

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Ça a été Zodiac. Très percutant dans leur créativité, leur innovation, leur manière de marketer les produits sur le marché. Une boîte qui nous a fait



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

J'ai eu beaucoup de plaisir à être directeur d'usine. J'aime bien l'ambiance, les discussions, j'aime beaucoup être proche des choses, proche des machines. J'ai souvent été à quatre pattes sous des machines quand j'étais directeur de site.

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

Gaston Bachelard.

(Ndlr : *Philosophe français des sciences et de la poésie*).

beaucoup de bien en interne, en nous disant « qu'est-ce qu'ils vont inventer ? Qu'est-ce qu'ils vont faire de mieux que nous ? »

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

Un truc du genre « t'inquiète pas, ça va continuer, ça va aller bien sans toi ».

16 - Votre devise ?

Le lion et la gazelle. C'est une histoire un peu longue. Quand tu te lèves le matin et que tu es une gazelle, tu sais que dans la journée, il va falloir courir. Quand tu te lèves le matin et que tu

es le lion, tu sais que dans la journée, il va falloir courir pour attraper la gazelle. Moralité, que tu sois le lion ou la gazelle, dans la journée, il va falloir courir.

Comment êtes-vous arrivé chez Maytronics ?

Maytronics, était précédemment MG International, dont l'un des fondateurs, Anthony Ginter est un copain d'enfance de mon épouse. Il a passé le bac avec elle à Abidjan.

Je suis devenu ami avec Anthony, longtemps avant qu'il ne fonde MG International, du temps où il était commercial dans les Télécom.

Puis, lorsqu'il a créé MG International, plusieurs fois par an, j'allais passer une journée avec lui dans sa société, pour aborder ses problématiques. En tant qu'ingénieur industriel à l'époque, je lui expliquais « voilà comment est fait ton produit ».

Puis, au fur et à mesure, il a commencé à recruter du personnel et je lui ai donné quelques conseils, sur les fournisseurs avec qui travailler pour la plasturgie, les moules, etc. La société a ensuite grandi, et quand elle a été suffisamment importante, comme je sortais également d'HEC et ne retrouvais pas de travail, le seul qui ait eu confiance en moi et m'ait laissé ma chance a été Anthony Ginter.

A quel poste avez-vous commencé ?

J'ai pris un poste de Directeur du Développement et le but a été de réinvestir le trésor de guerre de MG International. A cette époque, je voulais sortir de mon expertise de direction d'usine et de direction industrielle, pour aller vers quelque chose de plus commercial. Nous avons procédé à ces opérations dans le cours de l'année 2006, avec la réalisation de 3 acquisitions.



Couverture automatique Aqualife Hydro

- **Poséidon**, le système de sécurité des piscines publiques.
- **Aqualife**, les couvertures automatiques avec Jean-Paul Villacampa, son fondateur.
- **Adamant**, la société suisse spécialisée dans le traitement de l'eau de piscine grâce à des électrodes en diamant.

Malheureusement, ça ne s'est pas développé comme nous l'avions espéré et nous nous sommes retrouvés avec une société de 70 employés, 4 filiales internationales, mais plus de ressources. Nous nous sommes battus chaque mois pour tenir et payer les employés, jusqu'au moment où le plan social est devenu inévitable.

C'est sans doute à ce moment-là qu'est arrivé Maytronics ?

Effectivement, Maytronics nous a approché à cette période, entre autre parce qu'ils nous avaient repérés grâce à la technologie Adamant.

Anthony leur a proposé dans un premier temps, de rentrer dans notre capital, puis ultérieurement, Maytronics en a finalement pris la majorité et le contrôle complet en janvier 2009.

J'ai vécu des fusions compliquées dans mes précédentes sociétés industrielles, mais cette fois il y a eu une superbe complémentarité de vues, entre l'équipe présente qui était là et l'équipe israélienne de management de Maytronics. Nous avons vraiment été totalement compatibles, à la fois dans ce que nous recherchions et dans comment nous fonctionnions en tant qu'individus. Je n'ai pas vécu d'autre fusion qui se soit passée aussi bien que celle-là.

Maytronics cherchait à s'implanter en France. Pour eux, le SAV était essentiel pour développer le marché européen. Nous avons dû recruter une équipe, peut-être un peu trop vite, par rapport à ce qu'on pouvait réaliser. Cela nous a valu de rester quelques années en pertes, mais finalement cela a donné un impact très positif.

Et quand avez-vous créé Maytronics France ?

En janvier 2009, depuis, c'est devenu vraiment l'ère Maytronics. Il y a eu une synergie réelle entre l'équipe de management en Israël et la nôtre. En 2 ans il y a eu un partage des problématiques par toutes les équipes, y compris celles qui travaillent à la R&D, sur les couvertures de piscine ou le moteur hydro. Ces projets ont été portés en commun par Maytronics France et Maytronics en Israël. Même chose pour le marketing, nous nous alimentons les uns les autres avec des idées malines et novatrices. Il y a vraiment un plaisir à travailler ensemble.

Ils ont aussi une excellente démarche : tous les ans, leurs cadres sont envoyés en tournée européenne, pour sonder le marché de la piscine, rendre visite aux pisciniers clients et non-clients, pour étudier aussi la concurrence et prendre les bonnes décisions. Ils ont une très grande capacité d'écoute !

A présent, parlez-nous de vos produits ?

Je crois que nous avons le gros avantage d'avoir une gamme assez courte.

Nos 9 commerciaux ont à gérer seulement 3 gammes de produits :

- les robots,
- les alarmes,
- les couvertures.

Du coup, ils connaissent très bien ce qu'ils ont à vendre. Grâce à cela, nous sommes capables de fournir un très bon service après-vente (48 h sur les robots). C'est assez facile, c'est un produit assez simple. De plus, nous sommes très proches des points de vente.



Dolphin Supreme M4 PRO



Alarme ESPIO

Aujourd'hui avec le concept **Dolphin Service Minute**, nous travaillons en partenariat avec les revendeurs, afin d'être capables de réparer les robots directement sur le comptoir, de faire le diagnostic sur place et de renvoyer très rapidement les pièces. Toute cette proximité de relations, c'est ce que nous appelons l'« exceptional experience », au sens anglais du terme (dans le sens de « vivre une belle expérience »).

UN MOMENT AVEC... VINCENT QUÉRÉ

Maytronics

C'est aussi ce que nous essayons de promouvoir auprès de nos pisciniers : que ce partenariat soit une belle expérience de vie professionnelle. Et ça marche plutôt bien. Aujourd'hui, nous avons un club de revendeurs élités et des partenariats avec des grands réseaux de distribution.

Quelle est votre stratégie vis-à-vis de l'internet ?

Notre gamme leader de robots, Dolphin Supreme est vendue uniquement via un réseau de revendeurs sélectionnés. D'une part, cela nous permet de réserver notre investissement en formations pour nos revendeurs, et d'autre part, nous sélectionnons des revendeurs dont nous sommes plus sûrs, en termes de pérennité.

Le but est d'aller vers une relation de long terme avec l'utilisateur final en positionnant Dolphin comme marque de référence. Sur internet la marque Dolphin a déjà une forte notoriété, notamment grâce à notre célèbre 'Dolphin Diagnostic 2001'.

Et votre stratégie vis-à-vis du piscinier ?

Notre réseau est constitué de revendeurs capables de délivrer le meilleur niveau de service, de recevoir efficacement les utilisateurs qui ont un problème avec leur robot, et de le réparer sur place, en à peine 48 h.

Nous commercialisons cette année des extensions de garantie afin de mener la garantie de nos robots à 4 ou 5 ans. Aujourd'hui nous avons une garantie totale de 3 ans « bumper to bumper » comme disent les américains. C'est-à-dire une garantie toute pièce (du pare-chocs avant au pare-chocs arrière). Ensuite il y aura la garantie étendue +1 an ou +2 ans, qui elle, s'appliquera sur les pièces essentielles du robot (moteur, alimentation, etc.), mises à part les pièces qui subissent normalement l'usure.

" La pérennité d'une entreprise est l'un de nos principaux critères pour sélectionner nos revendeurs.

Pour rentrer dans le club Dolphin Suprême, nos commerciaux évaluent les magasins selon 10 critères, avant de faire signer un contrat de distribution. "

Et pour les couvertures ?

Pour les couvertures Aqualife, nous lançons la garantie à vie du moteur Hydro™, qui sera garanti par Maytronics aussi longtemps que l'utilisateur entretiendra sa couverture Aqualife auprès de son revendeur, avec des pièces d'origine.



Stéphane LEDRU
Sales & Marketing manager



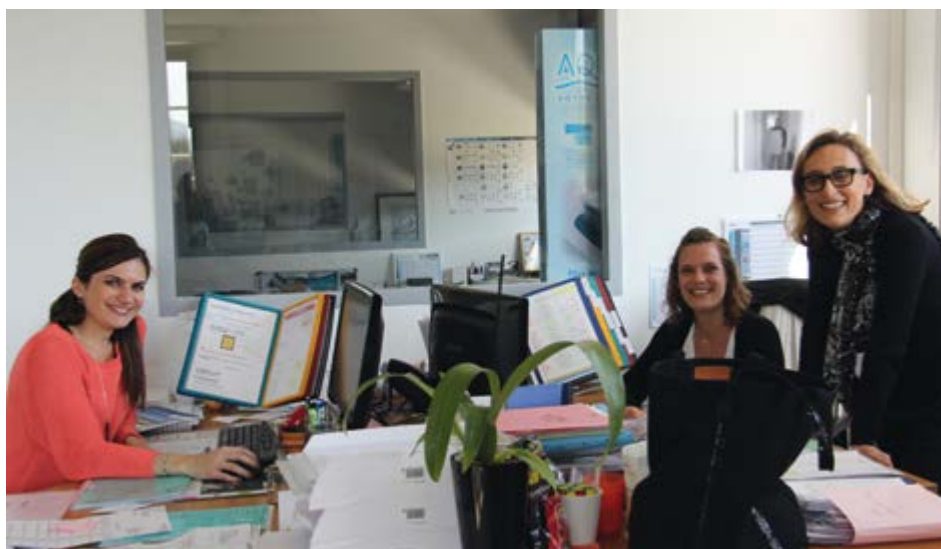
Marie-Pierre FRAYCHET
Responsable Marketing



Jean-Paul VILLACAMPA
Responsable des couvertures automatiques Aqualife



André FABRE
Responsable Marketing Direct
(Relation directe du siège avec les différents points de vente)



Assistantes commerciales
Magalie DOMINICI, Cécile BOURGEON, Delphine CHEVRY

Nous proposons également une nouvelle gamme de couvertures, sans installation, car beaucoup de pisciniers ne vendent pas de couvertures parce que trop compliqué à installer. Le pari de nos ingénieurs a été de conce-

voir une couverture facile à installer : 2 boîtiers de connexions avec, dans l'un, un câble standard 2,5 mm² et dans l'autre, le réglage de fins de course. Nous essayons d'anticiper les besoins du piscinier et de l'accompagner au

mieux dans la vente auprès du client final. Nous sommes assez innovants en termes de marketing, en concentrant beaucoup de nos moyens sur un nombre limité de produits.

Vous avez évoqué les robots, les couvertures, où en sont les alarmes ?

Les alarmes de piscine ont fait un bond technologique, surtout depuis 2009, date à laquelle les normes ont été très fortement relevées.

Nous ne sommes plus aujourd'hui que 2 ou 3 fabricants, à avoir réussi à hisser nos produits au niveau d'exigences de la nouvelle norme. Rien à voir avec ce que nous vendions en 2005-2006, les alarmes qui se déclenchaient avec le mistral... qui ont donc fini par avoir une mauvaise image auprès des consommateurs.

Nous avons cherché un bureau d'études qualifié pour faire évoluer nos alarmes. Nous nous sommes adressés au bureau d'études travaillant pour Renault F1 qui disposent d'ingénieurs, tellement pointus en analyse. Cela nous a permis de développer de nouvelles alarmes. Mais l'image des déclenchements intempestifs reste tenace dans les esprits...

Même si à l'heure actuelle nous avons un taux de retour de 0,8% des ventes seulement !

Nous communiquons vers le grand public autour du message : « non vous n'achetez pas l'alarme piscine simplement pour être en conformité avec la loi, vous l'achetez parce qu'à 300 euros ça les vaut bien... ». Et de nouveau nous essaierons de convaincre les utilisateurs déçus des anciennes alarmes, qui se sont détournés du produit. Si nous avons pu changer le nom du produit, cela nous aurait grandement facilité la tâche...



Farmidra

- De 20 à 75 litres
- Plus de 10 modèles
- Plus de 10 coloris
- Aluminium ou matière plastique
- Rapport qualité prix imbattable

GARANTIE
2
ANS

La plus large gamme de douches solaires en Europe !



www.poolstar.fr

Poolstar

L'art de vivre ma piscine



Vision Technology

ZI de Plancieux
42210 Montrond-les-Bains
Tél. +33 4 77 02 11 01
info@visiontechnology.fr
www.visiontechnology.fr



MINI PISCINE PRÊTE A POSER

Booster vos ventes en complétant votre gamme avec notre concept innovant : la mini piscine BLUE VISION.

1- UN CONCENTRÉ DE TECHNOLOGIE

Equipements performants pour conjuguer détente, loisir, et bienfait de la balnéothérapie, de la nage à contre-courant, des bains bouillonnants ou d'un espace de massages dynamiques, dans une eau toujours maintenue à bonne température.

2- STRUCTURE COMPLÈTEMENT ENTERRÉE AUTOPORTANTE

Bassin en composite de grande fiabilité associé à une structure périphérique (coffrage béton) permettant un montage rapide sur chantier. Deux coffres techniques d'accès à tout le matériel.

Pré-monté et testé en usine.

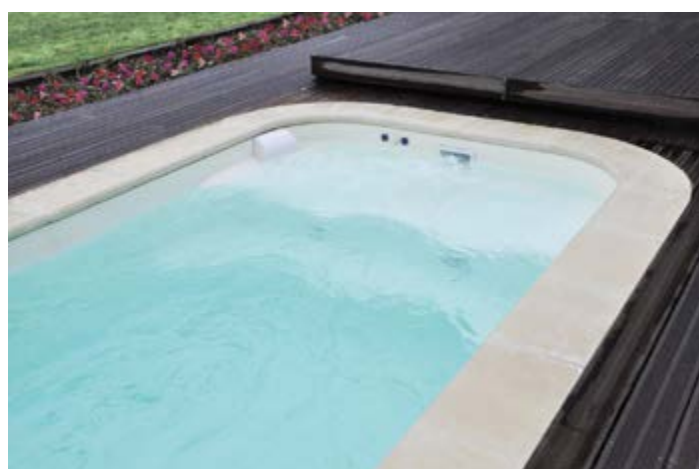
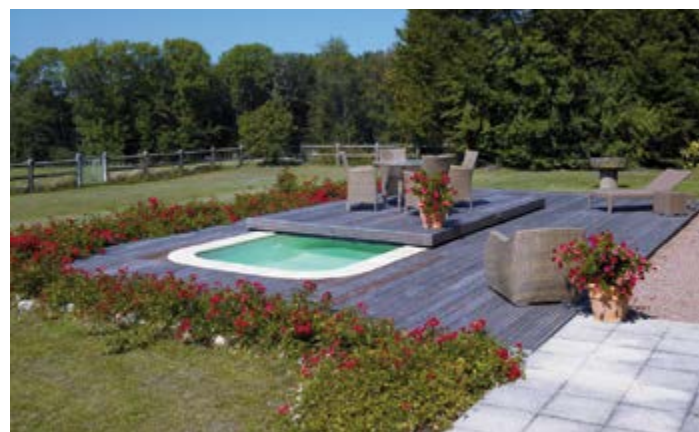
Concept livré en kit complet prêt à installer.

Dimensions hors tout : 5,80 m x 2,74 m.

- 3 jours suffisent pour une mise en place
- 2 modèles d'équipements : Excellence et Sélection
- Accessoires : Kit margelles, couvertures...
- 2 couleurs standard : beige clair, gris

Cette mini piscine peut s'installer en intérieur comme en extérieur, sa surface inférieure à 10 m² ne nécessite aucune déclaration de travaux préalable

AUGMENTER VOTRE DEMANDE CLIENTS PAR NOS CONTACTS EN DEVENANT PARTENAIRE DE VISION TECHNOLOGY SUR VOTRE SECTEUR



À RETENIR

- Concept MINI PISCINE autoportante, prête à poser avec kit complet d'un coffrage béton périphérique. 2 coffres techniques d'accès à l'intégralité du concept
- Equipement complet : filtration, nage à contre-courant, massages dynamiques, bain bouillonnant, banquette relax, chauffage
- Montage en 3 jours
- Non soumise à déclaration de travaux



SALINS DU MIDI

137, rue Victor Hugo
92532 Levallois-Perret Cedex

www.salins-aqua.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 3 ACTIONS

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

1- UNE FONCTION SEL

AquaSwim Universel apporte la dose de sel adaptée à un traitement efficace de votre eau de piscine. Un sel de très haute pureté épuré de tous les oligoéléments incompatibles avec les cellules. Le sel utilisé répond aux critères exigés par la norme européenne EN16401 - Qualité A pour le traitement de l'eau des piscines.

2- UNE FONCTION ANTICALCAIRE

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

3- UNE FONCTION ANTICORROSION

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

AVEC SES 3 FONCTIONS EN 1, AQUASWIM UNIVERSEL RÉPOND À TOUTES VOS ATTENTES

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



EN
16401
qualité A

À RETENIR

- Sel de haute pureté conforme à l'EN 16401 Qualité A
- Anticalcaire pour un entretien plus facile
- Anticorrosion pour préserver les parties métalliques
- Convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrolyseur avec ou sans sonde

**DOM COMPOSIT**

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



SPA OU PISCINE ? LA PRETTY POOL PRÊTE À PLONGER

Fort de son savoir-faire dans le thermoformage, DOM COMPOSIT a conçu PRETTY POOL.

Une mini piscine de 4,25 x 2,15 par 1,30m de profondeur.

Thermoformée en une seule peau acrylique de 6m/m d'épaisseur, renforcée polyester armée.

PRETTY POOL, LA MINI PISCINE SURÉQUIPÉE

- filtration, nage à contre-courant (3 CV ou 2x3 CV), massages dans couchettes et sièges, bain bouillonnant dans couchettes, chauffage, commandes générales intégrées, projecteur couleur à Leds,
- 3 couleurs : blanc, sable, gris

PRETTY POOL, est intégralement montée en usine. Testée 12 heures en fonctionnement, livrée avec un certificat de conformité.

Les locaux techniques sont intégralement montés en usine.

UN PRODUIT POUR LES PROFESSIONNELS

- **Jour 1** : terrassement
 - **Jour 2** : Mise en place, remblaiement
 - **Jour 3** : Remplissage, mise en route
- PRETTY POOL est auto portante et peut être installée hors-sol (voir photo)

PRETTY POOL, l'unique mini piscine intégralement montée en usine, prête à poser. Une rentabilité assurée pour votre entreprise.

Interrogez-nous sur nos mini-piscines PRETTY POOL ET MINI POOL

Votre interlocuteur :
Julien GONICHON - Tél. 06 52 28 12 14

**À RETENIR**

- Coque acrylique garantie « zéro osmose »
- Garantie décennale fabricant
- Super équipée en 3 variantes possibles
- Aucune démarche administrative



Adhérent à la FFP

Changez de vie
professionnelle
sans changer
de métier



Devenez Distributeur Officiel Caron Piscines



1

Un concept breveté unique

la structure 100% béton,
un savoir-faire issu
de plus de 30 ans d'expérience !

2

Des innovations, des exclusivités

différenciez-vous
et offrez le meilleur à vos clients.

3

Un partenariat gagnant-gagnant

tout en conservant une totale
indépendance.



VIST®
[Volet Intégré Sous Terrasse]



Lame d'Eau Intégrée®



PRIMABORD®



Concept ZENDO®

Renseignez-vous et contactez-nous :

en direct sur notre site internet : piscines-caron.com > société > réseau de distribution

Média filtrant nouvelle génération distribué en France

Un accord entre les sociétés Vitrosphere et ATP a été conclu sur la distribution exclusive de leurs produits en France et dans les Dom Tom.



De gauche à droite,
Jean-Luc MARCHAL (ATP)
Matthias EMMERICH (Vitrosphere) et
Cédric MARCHAL (ATP)

Vitrosphere est une société allemande, fabricant des nano billes de verre, destinées à être utilisées comme média filtrant, dans les piscines privées ou collectives, mais aussi les aquariums, les stations de lavage, etc. Ces perles de verre

permettent d'éliminer la totalité des particules en suspension lors du lavage à contre-courant. Ecologiques, issues du recyclage à 100%, elles ont une surface lisse, créant un effet « autonettoyant », qui empêche les bactéries et les algues de proliférer. Les agents désinfectants agissent donc avec plus d'efficacité, là où ils sont requis : dans l'eau, plutôt que dans le filtre. Leur utilisation comme média filtrant engendre des économies substantielles en eau de contre-lavage, car leur durée de vie est quasiment illimitée, mais aussi en emploi de produits désinfectants.

info@vitrosphere.eu
www.vitrosphere.com

Maytronics France propose la « garantie à vie » pour le moteur Hydro d'Aqualife



La couverture « Hydro Inside » fabriquée par Maytronics bénéficie d'une conception ingénieuse permettant de proposer une garantie à vie sur le moteur à eau afin d'apporter une entière satisfaction produit à son utilisateur final. Ainsi, les moteurs à eau sur les couvertures Hydro inside d'Aqualife, qui seront vendus à partir de 2014, bénéficieront

d'une « Garantie à vie » - sur la durée de vie du produit, uniquement sur les pièces - hors main d'œuvre.

La garantie à vie s'applique tant que la couverture est maintenue avec les composants d'origine du fabricant Aqualife dans le réseau agréé de revendeur Aqualife.

Après 5 ans d'expérience et 5 ans de recul sur le moteur Hydro, Maytronics souligne par cette opération que ce produit est ultra fiable et ne présente aucun défaut de fonctionnement.



« Cet atout majeur, nous souhaitons le mettre en avant par cette opération unique dans le domaine ! »

contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

Bleu Electrique crée une filiale au Maroc



M. SERGHINI

Bleu Electrique, fabricant de matériel électrique et d'éclairages de piscine, crée une filiale au Maroc en s'associant avec son partenaire historique local, M. Serghini. Le Maroc est depuis plusieurs années l'un des principaux marchés d'exportation pour cette entreprise et les produits CCEI. Même si ses éclairages à LED et ses automatismes de piscine sont déjà largement diffusés au Maroc, le potentiel de développement reste très important. Par cette implantation, la société souhaite se rapprocher de ses clients et améliorer la qualité de ses services en formations, délais de livraison et service après-vente. S'appuyant sur plus de 40 ans d'expérience, la maison mère compte faire de cette nouvelle filiale marocaine un fournisseur fiable, apte à proposer aux installateurs marocains des armoires électriques sur mesure d'un haut niveau de qualité, tant pour le marché des piscines collectives que des piscines haut de gamme.

contact@ccei.fr
www.ccei.fr

Une 2^e unité de production opérationnelle pour France Piscines Composites

Le spécialiste de la fabrication de piscines polyester, France Piscines Composites, vient de se doter d'une seconde unité de production, à Istres, dans les Bouches-du-Rhône, à proximité de sa première usine.

Cette nouvelle unité, l'une des plus modernes d'Europe, permettra à court terme au fabricant d'augmenter sa capacité de production et de livraison.

Elle représente également un outil supplémentaire permettant de proposer à sa clientèle un nouveau concept de fabrication, avec des modèles de piscines répondant aux exigences actuelles du marché.



Robot de projection



Poste de pilotage informatisé

francepiscinescomposites@wanadoo.fr
www.francepiscinescomposites.fr

SeaMAID marque des points avec une campagne publicitaire au 2^e degré

Pour réaffirmer les points forts qui font la spécificité et la renommée des produits d'éclairage LED SeaMAID, le leader européen qui illumine piscines et jardins, lance une campagne publicitaire basée sur la mise en scène humoristique d'une équipe interne de professionnels installateurs et dédiés au SAV. Conçue en 3 volets misant sur l'autodérision, elle fait passer un message très clair dans chacun de ses épisodes : avec les produits SeaMAID, le SAV et les techniciens ont la vie belle ! Et les consommateurs bénéficient du confort d'utilisation. A l'heure des retentissantes notations, on aurait pu aussi l'appeler la campagne des AAA : « A » pour « Attestés » selon les normes en vigueur, « A » pour « Aisance » d'installation, et « A » pour « Assurance » d'inoffensivité pour les yeux. A travers ces messages publicitaires, SeaMAID revient sur les caractéristiques techniques qui font la particularité et le succès de ses projecteurs.



Premier tableau : « **La fiabilité comme ADN** ». Le décor est planté : une employée du SAV qui dort sur son poste de travail ! C'est qu'elle n'a rien à faire la pauvre... les chiffres rapportent 0,7% de retour SAV seulement en 2013 pour les éclairages SeaMAID ! L'occasion de rappeler que grâce à un service R&D innovant en continu, la marque développe des produits performants répondant aux besoins du marché, conçus avec des matériaux spécialement adaptés aux contraintes d'utilisation. Cette fiabilité, fondation du développement de ces éclairages, repose invariablement sur : la résistance aux produits de traitement, aux chocs, aux variations de température, aux rayons UV, à l'oxydation... Chaque projecteur est certifié conforme par TÜV Rheinland, assorti d'une garantie de 24 mois en échange standard.



Deuxième scène : « **La facilité d'installation** », la spécificité des projecteurs SeaMAID. La scène campe une technicienne, ou du moins, jouant toujours sur l'autodérision, la partie de son anatomie la plus « intéressante », technicienne prête à installer un éclairage, avec pour seuls outils en poche, un chiffon et un tournevis. Le

strict nécessaire pour monter l'un de ces projecteurs ! Ce qui finalement est à la portée de tous, donc très économique en coût de main d'œuvre pour l'utilisateur final.



Enfin, « **La sécurité, mot d'ordre SeaMAID** », épisode 3, revient sur un des fondamentaux de la marque, à savoir le « risque 0 » de ses projecteurs, certifiés par la norme EN62471, norme de sécurité photo biologique. Comprenez : ils sont sans danger pour vos yeux ! Cela tient à l'optique spécifique et unique, sans chauffe et non

aveuglante, développée par la marque européenne. Cette campagne de communication donne à SeaMAID une image sympathique à une marque déjà bien positionnée sur le marché, qui ne prend au sérieux que la qualité de ses produits et le confort de ses clients.

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



POMPE À CHALEUR **POOLSTAR**

DREAMLINE[®]
HYBRID
4 SAISONS

- Performante COP 6,95*
- Source d'énergie double
- Silencieuse 32 dB**
- Système antigel sans hivernage^{®***}

*Modèle Dreamline Hybrid 65-6, COP 6,95 @ t° air 15°, t° eau 13°, COP 5,11 @ t° air 15°, t° eau 26°.
**Pression sonore à 10m.
***Système breveté Poolstar.



www.poolstar.fr

Poolstar ☆
L'art de vivre ma piscine

MAYTRONICS crée le label Ambassadeur Aqualife

Stéphane Ledru, Sales & Marketing Manager et Marie-Pierre Fraychet, Responsable Marketing chez Maytronics France, nous ont présenté le label Ambassadeur Aqualife. C'est un nouveau dispositif qui concerne la marque Aqualife dans sa globalité incluant le moteur et le volet Hydro.

Pour Stéphane Ledru : « La volonté est de créer un Club que l'on appelle Ambassadeur Aqualife qui va regrouper tous les revendeurs qui font la promotion de la marque Aqualife sous un label afin de leur permettre d'être réunis au niveau du site Aqualife. Nous leur enverrons notamment toutes les demandes de contacts que nous pourrions recevoir de la part des particuliers souhaitant acquérir une couverture automatique. »

Marie-Pierre Fraychet de préciser : « Nous leur proposons tout un système de formation pour la vente et d'accompagnement pour la pose de leur 1^{er} couverture, quand il s'agit d'un nouveau client. Nous leur mettons à disposition également tout un dispositif d'outils et de matériel marketing, très varié et très qualitatif.

Cela va du configurateur web, d'une mallette de présentation dans laquelle on retrouve toutes les caractéristiques du volet, à savoir, les lames, les caillibotifs et autre... Elle se présente sous la forme d'une mallette un peu présentation de bijoux.

Nous proposons aussi, un nouveau système de totems que l'on a revu et corrigé. Des plots de présentation sous forme de petits meubles.

Tout un ensemble de matériel marketing haut de gamme et très qualitatif, servant à porter les valeurs de la marque, avec des services associés comme le Pass Express dans lequel nous nous engageons à livrer une couverture sous 8 jours.

Un dispositif « type Club Nespresso » pour orienter la demande vers nos clients Ambassadeur Aqualife et porter au plus haut les valeurs de la marque ! »



contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

Une piscine « collector » pour les 20 ans de Piscines Magiline

Pour fêter ses 20 ans avec brio, Piscines Magiline a déployé au printemps une campagne de communication conséquente. Dix semaines de présence médiatique au travers de spots tv sur BFM TV, D8 et D17, de sponso-



ring des séquences météo, cinéma et divertissements de ces chaînes très populaires, permettent à l'enseigne de marquer le PAF dans l'esprit du public. Sans compter le dispositif médiatique mis en route dans la presse écrite, sur onze titres, avec une accroche pleine de promesses de bien-être : « et si on partait avec Magiline cet été ».

Bien entendu, les réseaux sociaux, sur lesquels le fabricant est très présent, ont pris le relais pour faire de cet anniversaire une véritable campagne marketing à succès. Pour l'occasion, l'image de la marque française a été relookée également avec un nouveau catalogue, où l'on découvre ses plus belles réalisations, doublé d'un site web rafraîchi. Mais la pièce centrale du projet résidait dans la création de la « piscine 20 ans », concentré de 20 technologies et innovations de l'enseigne depuis 20 ans. Le public a pu la découvrir lors des Portes Ouvertes annuelles, du 15 au 30 mars, et certains ont donc pu commander une piscine « collector », ultra équipée. L'« édition

limitée » de 9 m x 4,33 m, avec escaliers exclusifs en palier, liner bicolore et margelles grises pour l'esthétique, intègre notamment pour les innovations technologiques, iMAGI Sérénité, une baignoire de 4 jets minimum sur son escalier, l'éclairage Néolight couleur, un robot de nettoyage exclusif...

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



Patrice JUGE

Ocedis se développe et recrute

Ocedis-Melfrance vient de recruter un nouveau commercial pour la région Rhône-Alpes. Patrice Juge possède une expérience significative, puisqu'il a exercé comme commercial chez CEC pendant 5 ans, puis chez Procopi durant 5 ans également, dans cette même région. Pour faire face au développement de l'entreprise sur le marché du traitement de l'eau de la piscine, il vient en renfort d'une équipe de commerciaux expérimentés de 12 personnes sur le terrain.

info@ocedis.com / www.ocedis.com

iPool2014 c'est reparti !

Les plus belles piscines du monde reviennent en force depuis le 30 mars, pour participer au 1^{er} Concours Professionnel International de la Piscine : **iPool2014** ! Professionnels constructeurs de piscines, paysagistes, architectes, téléchargez les plus belles photos de vos réalisations (5 au max.), en vous inscrivant sur www.ipool2014.com.

Remplissez le formulaire d'inscription, avec un e-mail valide, avant le 31 juillet, puis votez pour la plus belle piscine ! Le concours est publié en 8 langues sur toute la communauté online d'EuroSpaPoolNews. Dans un 2^e temps, les 2 photos de chaque pays ayant cumulé le plus de votes, seront soumises à nouveau aux internautes pour la finale.

iPool2014



Le Grand Gagnant remportera le Trophée iPool2014, créé par Didier Casini, en partenariat avec Opiocolor, un iPhone et un Forfait de 10 000 € HT de campagne publicitaire sur nos supports. Le trophée sera remis au Salon de Lyon en novembre.

[Accès au site >](#)



www.ipool2014.com

Markettez

c'est enrichissant !

L'aménagement du rayon produits



*Jouez les couleurs !
valorisez votre expertise...*



*Boostez votre notoriété,
utilisez les gammes du pro.*



*Kit de panneaux et bandeaux,
c'est (aussi) chez Ocedis !*





Certikin France et Astral Piscine fusionnent et deviennent FLUIDRA COMMERCIAL France

Afin d'offrir à ses clients une meilleure visibilité de son offre ainsi qu'un meilleur service, Fluidra vient de fusionner, ce 1^{er} janvier 2014, les sociétés Astral Piscine France, distribuant la marque AstralPool, et Certikin France, dédiée à la marque de produits chimiques CTX, sous le nom de FLUIDRA COMMERCIAL France. Cette fusion est l'occasion d'une réorganisation et d'une clarification de la position de FLUIDRA sur le marché de la piscine en France.

► Restructuration de l'offre autour de marques fortes

Ainsi, l'offre commerciale a été restructurée, présentée dans un catalogue général, autour des marques fortes que sont AstralPool, pour le matériel piscine, CTX pour la chimie, CEPEX pour le PVC et IDRANIA pour les adoucisseurs d'eau. Par ailleurs, un catalogue présente l'offre sur mesure en couvertures, couvertures automatiques, liners et mosaïques.

► Réorganisation interne et formations expertes

Pour accompagner cette fusion, une réorganisation du service commercial s'est opérée, pour réunir les équipes commerciales en une seule force de vente commune aux deux marques, sur le territoire français. Cette dernière regroupe désormais 15 commerciaux itinérants, 8 commerciaux sédentaires et 14 agences de proximité. Un plan de rénovation des agences est également prévu pour 2014. En outre, pour renforcer sa structure commerciale, FLUIDRA COMMERCIAL France intègre à son organigramme des Chefs de Produits, venant assister la clientèle et dispenser des formations. Issus des usines et anciens responsables techniques, ils sont à même d'apporter une expertise technique complémentaire aux commerciaux, sur le terrain, de prodiguer leurs conseils et de former la clientèle aux produits. Pas moins de 40 sessions de formations ont été programmées entre octobre 2013 et janvier 2014, auprès de 150 sociétés, soit près de 300 personnes ! Ainsi, les clients professionnels du groupe ont pu être formés sur le traitement de l'eau, les couvertures automatiques, les pompes à chaleur, les membranes en PVC armé, les spas ou la régulation du traitement de l'eau, par des professionnels chevronnés, spécialisés dans leur domaine respectif.

Responsable du service Produits : Paul ORIOL

Électrolyseurs : Nicolas MAFFRE,

Couvertures Automatiques : Nicolas MAFFRE,

Chimie : Jean Marc PANIS,

Spa : Jean Marc PANIS

Adoucisseurs : Christophe CAMBA



Les formations d'experts à Illzach



Les formations d'experts en Belgique

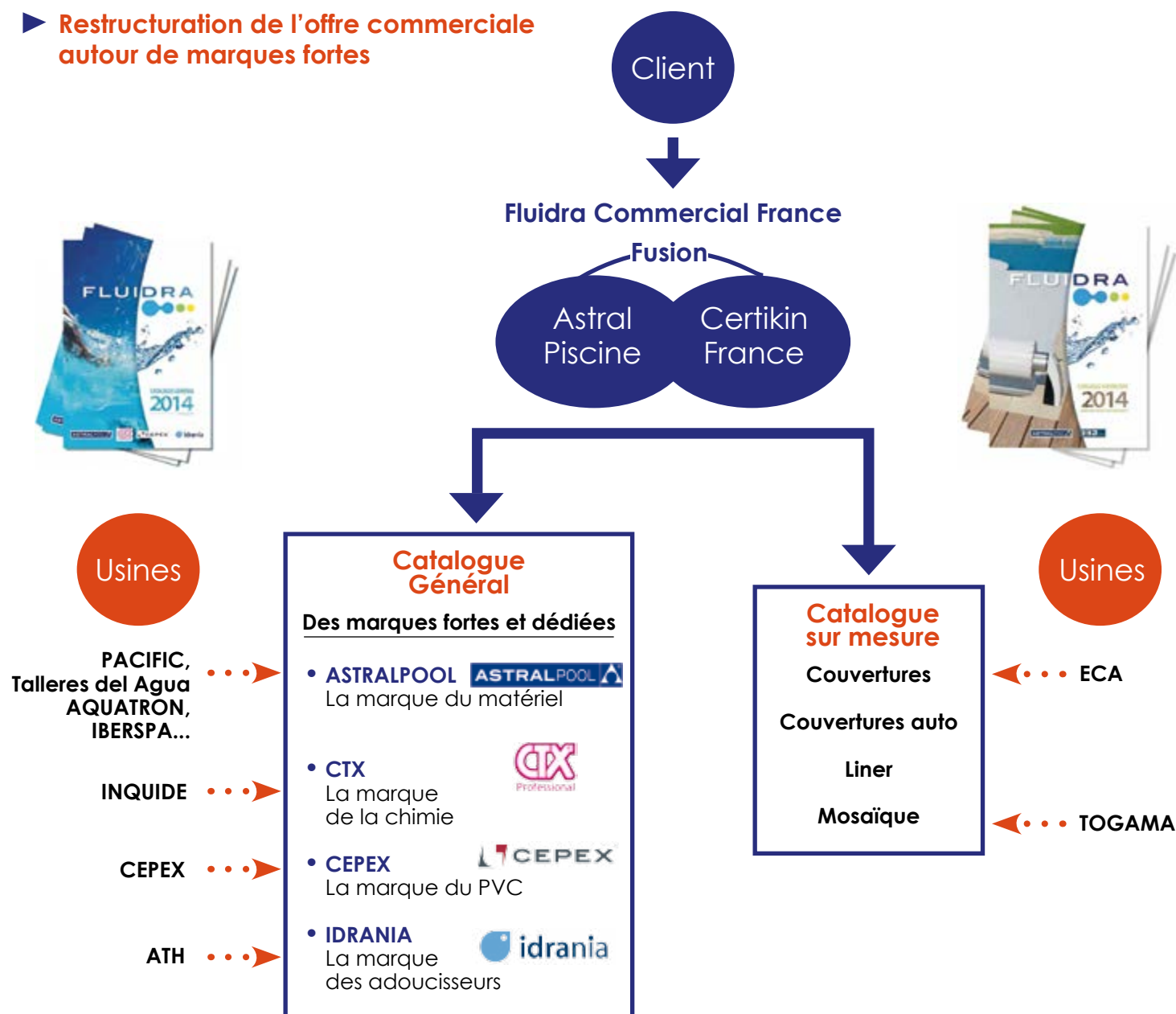


Les formations d'experts à Bordeaux

► Remaniement du SAV

De cette fusion ont découlé aussi d'autres changements, allant dans le sens d'une amélioration du service clients. Le Service Après-Vente a donc vu l'intégration d'un nouveau responsable SAV à Perpignan, en la personne de Ludovic Carrère, menant la réorganisation du service. Tandis que des centres de réparation agréés seront désormais disponibles en région et pendant la saison, pour les pompes et robots, afin d'assurer des délais très courts de dépannage. Quant aux produits sur mesure, couvertures et liners, leur gestion est optimisée, déportée au sein-même de leur usine de fabrication, pour gagner en réactivité sur les commandes avec un interlocuteur direct usine.

► **Restructuration de l'offre commerciale autour de marques fortes**



► **Nouveau site web en soutien aux professionnels : pro.fluidra.fr**

Pour appuyer ce nouvel élan d'une autre impulsion, FLUIDRA PRO, le nouveau site web dédié aux professionnels et véritable vitrine des nouveautés produits, vient de voir le jour. Les clients professionnels peuvent y effectuer toutes leurs commandes en ligne, de références standards, fabrications sur mesure ou pièces détachées. Des outils de calcul simples, intuitifs

sont également mis à leur disposition, comme le configurateur de calcul de liner, de couverture, de bache, de pompe à chaleur et de coffret électrique, afin de les assister dans leurs tâches au quotidien. Ils peuvent aussi y réaliser leur devis personnalisés.





Claude BONNET

Le concept de débordement O-Viva et son créateur Claude Bonnet

La profession découvre un peu plus chaque jour cette innovation O-Viva : un module de débordement révolutionnaire où volet roulant automatique immergé et débordement de l'eau sont associés ainsi que le propre bac tampon. Ce module complet peut s'adapter à toute conception de piscine. Rencontrer Claude Bonnet, l'inventeur de ce concept unique, fut pour nous un réel plaisir. Son parcours professionnel, son expertise sur la piscine et sa grande simplicité sont autant d'éléments qui ont enrichi cet entretien lyonnais.

Claude Bonnet, qui êtes vous et comment votre « bébé » O-Viva a-t-il vu le jour ?

Ingénieur des Mines, j'ai eu une longue carrière de consultant dans des entreprises du bâtiment et des travaux publics (équipements techniques et aérauliques). J'ai également collaboré avec un groupe international constructeur généraliste d'équipements sidérurgiques. Par ailleurs, j'étais maître de conférence à l'Ecole des Mines de Saint-Etienne, assurant une formation dans le domaine de « l'intelligence économique et de la gestion de projets innovants ». J'exerce toujours à l'Université Jean Monnet de Saint-Etienne dans le cadre d'une formation Master 2 IEGL.



Quant à mon « bébé » comme vous dites, il a eu un parcours original.

J'avais chez moi un projet de piscine et pour cela j'ai lu des magazines. Quand je suis arrivé aux devis de professionnels, aucun ne répondait à mon souhait de débordement associé à un système de couverture automatique. Ne trouvant pas de réponse à mon projet, j'ai décidé d'y réfléchir pour le concevoir moi-même. Mais une telle aventure, étant novice sur le sujet piscine, m'a poussé à beaucoup travailler sur le sujet : un équipement de conception industrielle qui regrouperait toutes les fonctions du débordement (y compris son bac tampon) et apporterait aux professionnels une solution pratique pour leurs chantiers.

Ce travail m'a conduit à déposer des brevets :

- l'un pour le concept du débordement,
- l'autre pour le volet qui arriverait sous le débordement, le tout devant constituer un équipement monobloc conçu pour être livré assemblé, prêt à être mis en place sur le chantier.

Le moment est venu où votre invention est arrivée sur le marché ?

Oui, pour cela j'ai créé à Aubagne une petite structure, aidé en cela par l'ANVAR (devenu Oséo innovation et aujourd'hui BPI France). Daniel MARIA est venu me rejoindre à ce stade de cette belle aventure. S'en sont suivis l'étude approfondie du système, la mise au point de l'outillage et le début de la commercialisation. Le LNE est venu pour procéder à la certification vis-à-vis de la nouvelle norme sécurité (NF P90308).

En 2008, nous avons franchi une étape importante : l'application d'une nouvelle technologie. Cela a permis une très importante réduction des poids de l'ouvrage (75%) ainsi qu'une grosse influence sur les prix (réduction de 25%). Ainsi, on est passé d'un marché « petite niche » à un marché « quantitatif ».

Et votre structure d'entreprise, où en est-elle ?

En 2008, il y a eu un regroupement avec la société de construction de coques polyester PID, sous la houlette de la holding « La Générale de la Piscine ».

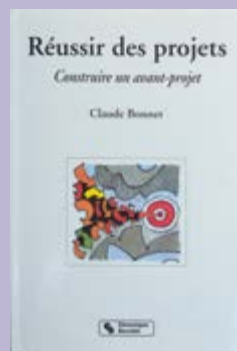
Ainsi, aujourd'hui, cette structure se présente de la manière suivante :

- **SAS La Générale de la Piscine** : PDG Claude Bonnet
- **SAS PID** : PDG Daniel MARIA - DG Jean-Paul CLAVERIE
- **SAS O-Viva** : PDG Daniel MARIA

En début 2014, nous avons présenté au réseau PID la nouvelle coque polyester avec débordement et volet, issus de la technologie O-Viva.

Notre réflexion permanente, c'est d'aller vers des innovations simples. Si une innovation est compliquée, c'est qu'elle n'est pas bonne. C'est le cas pour ce qui concerne le concept O-Viva. Tout le monde nous dit : « Comment cela n'a pas été trouvé plus tôt ? »

Dans le Groupe, il y a actuellement 15 à 16 brevets. Certains sont déjà exploités, d'autres le seront plus tard.



Claude Bonnet est également l'auteur du livre :

Réussir des projets Construire un avant-projet

Résumé : Une entreprise ou plus largement une organisation, se mobilise prioritairement pour réaliser sa production.

Face aux mutations constantes auxquelles elle est confrontée, il est indispensable qu'elle consacre une part de ses ressources à agir sur elle-même.

Aujourd'hui, la valeur d'une organisation se mesure à sa capacité stratégique à évoluer, à changer, à muer au sein de son environnement. L'organisation se doit donc d'apprendre la maîtrise de ses changements afin d'anticiper et d'y procéder "à froid", à son rythme. L'organisation doit conduire ses propres changements en réalisant des projets successifs, en les menant à terme dans des conditions optimisées et en étant assurée d'obtenir les résultats attendus. Cet ouvrage détaille la naissance et la vie des projets internes que doit conduire l'organisation pour anticiper les changements. L'ouvrage n'expose pas une recette qui s'ajouterait à toutes les précédentes, dont on est peu ou prou lassé. Il décrit une méthodologie pédagogiquement argumentée, qui conduit à cette véritable "culture de projet" aujourd'hui indispensable.

contact@o-viva.fr
www.oviva.fr



La qualification d'entreprise, bien vue par les décideurs

Qualisport vient d'éditer une brochure de 8 pages intitulée "L'Essentiel", destinée aux entreprises, ainsi qu'aux maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre. Ce document met en avant :

- les particularités de Qualisport ;
- le niveau d'exigence et l'impartialité de son système qualité, accrédité depuis 2011 ;
- les spécificités de ses qualifications ;
- le bénéfice de ses qualifications pour les entreprises ;
- l'avantage de faire appel aux entreprises Qualisport pour les maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre.

Qualisport est un organisme qualificateur indépendant Sport / Loisir / Culture, reconnu par le Ministère des Sports. Les métiers « Piscine à usage privé » et « Piscine à usage collectif » y sont répertoriés pour qualification. Constituées de 72 experts, les instances de l'organisme attribuent 750 qualifications, gages de valeurs professionnelles et morales auprès des consommateurs, et valeur ajoutée pour l'entreprise qualifiée et ses maîtres d'ouvrage. Cette reconnaissance de la spécificité technique d'une entreprise est un vecteur de confiance, liés à la capacité professionnelle de celle-ci. L'organisation offre une expertise pointue, réalisée par des experts techniques :

- Analyse technique du dossier de l'entreprise postulante ;

- Evaluation et décision par le Comité Qualificateur, qui valide les nomenclatures et référentiels publiés et contrôle les instructions ;
- Audits sur site et suivi des entreprises ;
- Recherche & Développement destinés à faire évoluer les qualifications.

Notons quelques chiffres encourageants pour cette qualification : augmentation de 26% du CA global des entreprises Qualisport et de 9% du CA secteur Sport & Loisir pour ces entreprises.

L'une des particularités de Qualisport réside dans la validité d'un an du certificat de qualification qu'elle délivre, impliquant un maintien constant des exigences et critères de certification.

La dernière enquête menée auprès des collectivités, architectes et entreprises montrent que 72% des collectivités interrogées placent le secteur Sport & Loisir au cœur de leurs préoccupations. Dès lors, 91% d'entre elles pensent que la qualification d'entreprise sécurise sur la compétence technique « métier » ; 91% voit la qualification d'entreprise comme un instrument de confiance et 80% la voit comme un outil d'aide à la décision lors d'une hésitation entre 2 prestataires !

Par ailleurs, l'accréditation Cofrac de Qualisport augmente leur confiance, pour 87% d'entre eux, quant aux certificats délivrés par l'organisme, car ils connaissent le niveau d'exigences du Cofrac.

qualisport@wanadoo.fr / www.qualisport.fr

Sofatec

FABRIQUANT DE COUVERTURES
AUTOMATIQUES DE PISCINES

2 POSSIBILITÉS DE FINITION

Embouts réglables
Exclusivité Sofatec

Embouts fixes

Marquise

ENROULEUR HORS-SOL

Venise

ENROULEUR HORS-SOL -BANC-

Seychelles

ENROULEUR IMMERGÉ MOTEUR DANS L'AXE

Mayotte

ENROULEUR & CAILLETOTIS IMMERGÉS

New 2014

SOUDURE MIROIR DES EMBOUTS

ZA La Petite Montagne - 72330 CÉRANS-FOULLETOURTE
 Tél. : 02 43 80 04 61 - Fax : 02 43 80 04 59
 e-mail : sofatec@orange.fr - www.sofatec.fr

L'Univers des Marques :

PROCOPI accompagne ses clients dans le développement de leurs ventes.



Un "corner" aux couleurs Label Bleu

Sur le plan de la communication, il devenait assez onéreux et compliqué d'organiser, de gérer et d'entretenir toutes ces marques.

C'est pour quoi, Christophe DURAND, Directeur Marketing, a décidé de recentrer la communication du Groupe

autour de 5 des grandes marques, désignant 5 univers de produits.

Le plan marketing annonçant la nouvelle communication, autour de l'« Univers des Marques PROCOPI » a été lancé en avril.

Dans un premier temps, le concept est testé pour l'univers Label Bleu et pour les clients disposant d'un magasin

Le premier univers est représenté par la marque Label Bleu. Celui-ci concerne tous les produits dédiés au traitement de l'eau et à l'entretien des piscines et des spas. Découpé en 6 grandes familles, il comprend les produits de traitement de l'eau, les électrolyseurs de sel, les pompes doseuses et régulations automatiques, et les robots.

L'univers Climixel, lié à la marque référence des appareils de chauffage et de déshumidification, regroupe également les échangeurs et les capteurs solaires, pour une grande

famille consacrée au chauffage et à la déshumidification.

Dans un autre univers, **Delta désigne les couvertures automatiques et autres produits relatifs à la protection et à la sécurité :**

couvertures à barres, alarmes de piscines, couverture d'hivernage. La marque **Aquareva rassemble tous les produits de construction et de rénovation**, avec un univers très complet, autour des filtres, pompes, structures, piscines bois, PPP, Procoblocs, revêtements d'étanchéité, margelles, etc.

Enfin, le 5^e univers, dont la marque reste à définir, regroupe tous les produits de bien-être, spas, saunas et hammams.

Ces 5 grandes marques, plébiscitées par les professionnels de la piscine et du spa, deviennent ainsi facilement repérables en magasin. La charte graphique du packaging et des produits a d'ailleurs été retravaillée en ce sens.

Dans la continuité de cette démarche, le Service Marketing a mis en place également un accompagnement de la clientèle du Groupe, via un catalogue d'outils d'aide à la vente très fourni, en version imprimée

Au fil de l'histoire et de ses 40 ans d'existence, passant par le regroupement de plusieurs sociétés différentes, le Groupe PROCOPI est devenu propriétaire de 124 marques, déposées en France pour la majeure partie, mais aussi dans d'autres pays du globe. Osons une comparaison avec d'autres grands groupes français : L'Oréal détient 34 marques et LVMH en possède une soixantaine...



PROCOPI
Piscines « Familiales »

 <p>Traitement de l'eau & entretien</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produits de traitements • Analyse de l'eau • Electrolyseurs • Pompes doseuses • Régulation automatique • Accessoires d'entretien • Robots etc. 	 <p>Chauffage & déshumidification</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pompes à chaleur • Déshumidificateurs • Échangeurs etc. 	 <p>Protection & sécurité</p> <ul style="list-style-type: none"> • Couvertures auto • Couvertures à barres • Couvertures d'été • Couvertures d'hiver • Accessoires de couverture • Alarmes etc. 	 <p>Spas, saunas & hammams</p> <ul style="list-style-type: none"> • Spas • Saunas • Hammams • Accessoires etc. 	 <p>Construction & rénovation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pièces à sceller • Filtres • Pompes • Coffrets électriques • Structures PPP • Piscines Tropica • Piscines bois • Revêtements d'étanchéité • Échelles • Douches • Margelles etc.
--	---	---	--	--

Couleurs pressenties pour les différentes familles/marques :



ou en ligne, reprenant le découpage des 5 univers.

Le concept ainsi développé est de créer « Le Club PROCOPI », pour les clients du Groupe, et de les récompenser par des outils d'aide à la vente et des cadeaux pour leurs propres clients. Le principe est très simple : en fonction du volume de ses ventes, un client se voit attribuer drapeaux, kakémonos, stop-rayons lumineux, box-palettes, jupes-palettes, mobiles suspendus, banderoles, etc., pour sa PLV, ou des objets publicitaires pour ses clients (chapeaux, ballons, lunettes...).



Dans un premier temps, le concept est testé pour l'univers Label Bleu et pour les clients disposant d'un magasin. Puis le principe sera étendu à tous les univers. PROCOPI affirme ainsi sa volonté d'accompagner ses revendeurs dans le développement de leurs ventes, par un marketing visuel fort en magasin.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

ANGLE DROIT 3 ET 4 MARCHES



ANGLE BANQUETTE

QUART DE ROND 3 MARCHES



QUART DE ROND 4 MARCHES PETIT ET GRAND MODÈLE

DROIT MODULAIRE 3 MARCHES



DROIT MODULAIRE 4 MARCHES

PLAGE MODULAIRE 3 MARCHES



PLAGE MODULAIRE 4 MARCHES

Vision TECHNOLOGY

GAMME COMPLÈTE D'ESCALIERS SOUS LINER POUR LA CONSTRUCTION ET LA RÉNOVATION DE VOS BASSINS

Contact :

Tél : 04 77 02 11 01
Mail : info@visiontechnology.fr
www.visiontechnology.fr

LE BAROMÈTRE DES ENTREPRISES

Dans chacun 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.

Informations recueillies le 4 avril 2014

Mathieu Dabazach MEDIESTER



«Comme beaucoup, je pense que l'année 2013 n'a pas été excellente, bien que mon entreprise, Mediester, « ne s'en soit pas mal sortie », même mieux que je ne le craignais.

Cette année, le beau temps étant arrivé dès mars, je suis agréablement surpris par l'importance de nos commandes actuelles. Il faut alors gérer, tant la fabrication que les livraisons. Notre activité subit si fortement ces effets saisonniers !

Malheureusement, nous ne pouvons pas structurer différemment l'entreprise à l'année comme je le souhaiterais, le personnel que nous employons demandant une qualification professionnelle tellement particulière. Nous devons donc nous adapter à ces exigences, d'autant plus que la qualité constante et incontestable de nos fabrications est la meilleure garante de notre réputation."

www.piscines-mediester.com
contact@piscines-mediester.com

Yoann Chouraqui HEXAGONE



«Après une année 2013 en demi-teinte, en ce qui concerne le marché de la piscine de collectivité en France, quelques beaux projets sortaient de terre pour les piscines publiques. Pour les campings, qui, malgré un sourire retrouvé pendant l'été, avaient subi une longue saison de pluie, ce fut le temps du gel de certains budgets...

Hexagone a bien su résister à cette vague maussade, ayant même un peu progressé, grâce à l'investissement de ces 4 dernières années réalisé dans de nouveaux produits et par l'amélioration constante de notre technologie. L'année 2014 est une année électorale. La vie et la gestion des communes vont donc être perturbées, les projets remaniés. A nous d'être malins et de savoir saisir ces nouvelles opportunités qui s'offrent à nous !

En ce qui concerne le marché des campings, des hôtels et des résidences, les mois d'avril et mai seront cruciaux !

En fonction de la météo, le ton sera donné pour notre marché.

Une température au-dessus de 20 degrés, avec des éclaircies, et ce sera du 10 ou 20% de croissance en plus !

Mais cette année est aussi une grande année pour l'export, avec des clients étrangers qui apprécient le « Made in France » et sa qualité ! C'est ainsi que nous avons livré les villes de Moscou et de Vienne, en matériels de mise à l'eau pour les handicapés et que nous démarrons avec succès la vente de nos robots aux USA en Floride, au Texas et en Californie.

Nous voyons donc une année 2014 se profiler en double teinte, mais en gardant le sourire ! Car l'innovation, l'investissement et le professionnalisme paient et protègent nos emplois !

Bonne saison à tous !"

www.myhexagone.com / info@myhexagone.com

Claude Hardy OCEDIS

«En premier, il faut dire que dans les produits pour la piscine, c'est la météo qui décide de tout, beaucoup plus que la situation économique.

Ainsi, tout le monde a-t-il pu observer ce qui s'est passé l'an dernier : une météo « favorable » début juillet ! C'est-à-dire que sur une saison de 5 mois... il ne nous restait que 2 mois ! Pour 2014, contre toute attente, la météo « favorable » a commencé début mars.

On s'aperçoit, à l'afflux de commandes, que nous avons été obligé d'engager du personnel

et de fonctionner avec 2 équipes pour assurer la fabrication. 2014 présage donc un « bon cru » pour les produits de traitements.

Malheureusement, il n'en est pas de même pour les projets de construction qui, après avoir eu un démarrage raisonnable ne semble pas s'exciter ces jours-ci.

Il est vrai que l'essentiel de la clientèle/construction concerne la classe moyenne qui, actuellement pressurée de tous côtés, ne peut pas être optimiste. La piscine en est un exemple."

www.ocedis.com / info@ocedis.com

Patrick Woestelandt
EURO PISCINE SERVICES



«Oui, mauvais souvenir que cette année 2013 !

Pourvu que la météo et... la bourse se maintiennent en 2014, pour que la progression constatée sur le premier trimestre continue (nous sommes à près de +25% au 31 mars). La progression apparaît cependant plus importante en région Nord que dans le Sud du pays.

Les raisons potentielles : nombre d'acteurs trop important ? Guerre des prix déclarée ?? Qualité des entreprises ? À suivre...

2013 a été pour Euro Piscine Services l'aboutissement d'un long travail vers une recherche de la qualité à fournir à notre clientèle. Aujourd'hui, la quasi-totalité de nos « associés » sont des entreprises certifiées ISO 9001, finalisant ainsi notre politique de « la chaîne de la réussite ».

En effet, toute entreprise de piscine est une « chaîne » composée de maillons, que sont tous les différents intervenants qui participent à la réussite et à la pérennité du projet piscine : le show-room, l'accueil, la formation des équipes commerciales et techniques (une piscine fait appel à presque tous les métiers du bâtiment : terrassement, plomberie, électricité, étanchéité, chauffage, traitement de l'air et de l'eau) le SAV, **le pôle comptable**, la direction...

Si un seul de ces maillons venait à défaillir, c'est toute la chaîne qui en pâtirait et donc notre clientèle.

La certification a pour objet de faire vérifier régulièrement par un organisme extérieur (VERITAS en l'occurrence pour nous) les performances de chacun de ces différents maillons qui font la force de cette « chaîne de la réussite » au profit de notre clientèle.

Cette démarche est en parfait accord avec le résultat de la dernière et intéressante enquête de notre Fédération (FPP) qui révèle :

- Le besoin d'une meilleure lisibilité entre les différents acteurs du monde de la piscine (cf. les étoiles de l'hôtellerie).
- Le souhait d'un interlocuteur unique et responsable.
- L'exigence d'un dialogue avec du personnel formé et compétent.
- L'exigence de devis clairs, détaillés.
- Le souhait d'avoir un interlocuteur capable de proposer un concept global

•...

Sur ce dernier point, Euro Piscine Services a lancé en 2012 et 2013 deux concepts, dans lesquels la piscine n'est plus considérée comme un simple trou d'eau, mais comme un véritable espace à vivre toute l'année :

- **La piscine bi-eaux**, mariage réussi entre 2 univers : la piscine, traitée, chauffée, sécurisée et le bassin naturel où la nature prend toute sa place.
- **Les espaces piscines OUTDOOR** qui permettent l'intégration d'un espace piscine, lieu à part entière de l'habitat, comme le sont les cuisines ou les salles de bain.

Je rappelle que notre groupe, dans lequel nous sommes tous actionnaires et décideurs, nous permet de mettre toute notre énergie au service de notre clientèle et d'assurer ainsi la pérennité de notre travail."

www.europiscineservices.com / pwoest@mabaleine.com

**LIBRE
CRÉATIF
INNOVANT
TOLÉRANT
... et sympathique !**

Si vous croyez en votre métier de Concepteur, Constructeur au service de vos clients et que vous partagez des valeurs de transparence, d'unité, de convivialité, de tolérance et de pérennité :

Alors vous êtes UN EURO PISCINE SERVICES sans le savoir !

**PARCE QUE
VOUS NOUS
RESSEMBLEZ,
NOUS
SOUHAITONS
VOUS
RENCONTRER !**

EURO PISCINE SERVICES : 02 48 51 90 76



**Pour
en savoir
plus :**





Hubert EICHOLZ (PDG Océazur)

Océazur, c'est aussi :

- **les dépannages** : pannes, fuites, atelier SAV,
- **les équipements** : régulation, électrolyse du sel, traitement UV, volet de sécurité, chauffage, robot...
- **la rénovation** : bassin et plage, étanchéité, filtration, local technique...

Le recrutement

« L'objectif, nous dit Hubert Eicholz, président d'Océazur, c'est un recrutement de qualité avant de chercher à tout prix la quantité. Nous nous attachons à ce que le candidat affilié soit de la région où il compte travailler. Il est important, voire capital, que s'instaure une relation de confiance ».

Un programme de formation initiale est prévu pour chaque affilié, adapté selon les besoins (théorique, pratique et terrain).

Actuellement, Océazur rassemble environ 30 partenaires. Et c'est pour harmoniser et renforcer les compétences que, chaque année, est organisé un séminaire durant une semaine. Ce fut le cas cette année en février.

Le jeudi 20 février, une journée était prévue avec les fabricants industriels de la piscine.

Dans une vaste salle, chaque société disposait d'une table pour accueillir individuellement les membres du réseau. Une rotation permettait à chacun d'échanger, de découvrir (durant environ 1/4 d'heure) les techniques, les produits susceptibles de l'intéresser.

Avant cette réunion « industrielle », les membres d'Océazur avaient reçu une « sélection de produits saison ». Ils pouvaient ainsi approfondir certains points durant cette journée.

De l'avis de tous, ce séminaire a été très positif, renforçant également les liens entre tous les partenaires de ce réseau consacré à l'entretien et la maintenance des piscines en France.

Au séminaire d'Océazur

Du 17 au 21 février, tout le réseau national Océazur s'est rassemblé près de Lyon.

Océazur est spécialisé dans l'entretien, la rénovation et le dépannage des piscines.

Créé en 2004, ce réseau s'est rapidement développé et occupe aujourd'hui une place privilégiée sur le marché de l'entretien des piscines de particuliers.

Océazur propose plusieurs types de contrats annuels d'entretien :

- « **Serenissim'O** », une prestation annuelle totale avec surveillance et nettoyage complet chaque semaine, incluant les produits de traitement de l'eau.
- « **Piccol'O** », avec une intervention tous les 15 jours.
- « **Oliday's** », prise en charge de la piscine pendant les vacances des clients.
- « **Tranquill'O** », un contrat annuel « minimal » : mise en route, hivernage + 3 visites (juin, juillet et août).



Luc SCHAEGIS, Responsable réseau et Hubert EICHOLZ



Journée échange fabricants / membres du réseau Océazur



À gauche : Laurence ADDA et Patrice RÉMON d'Aquatic Serenity



À droite : Jocelyn BOURGEOIS Président du Directoire de Procopi



Thierry DERRUAZ (abris Sokool)



De gauche à droite : Lone HOY et Corinne COSTA (SCP)



De gauche à droite : Damien BARTCZAK et Laurent MARQUES (Bio-Uv)



À droite : David BAIA-CONDEZ (Filtrinov)

Prenez une longueur d'avance

La piscine intelligente pour tous !

safe 100%

QUALITÉ DE L'EAU

FILTRATION NETTOYAGE

CHAUFFAGE ÉCLAIRAGE

ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

N° 1 de l'automatisation de la piscine

- ▶ Le plus complet du marché
- ▶ Simple à installer et à utiliser
- ▶ Economique et évolutif

N°Vert 0 800 200 415

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

www.klereopro.com



Rachel CHAMBERT et Franck GEORGE
Dirigeants d'Ascomat / Virginia

Quand le réseau Virginia se réunit

Vendredi 21 février toute la France Virginia était présente. Nous également ! Nous avons pu mesurer la dynamique de ces hommes et femmes pour qui la piscine Virginia c'est un concept innovant qui s'appuie sur les blocs isolants de coffrage béton polystyrène.

Mais c'est aussi un catalogue d'équipements de matériels et de produits de diverses marques qui ont fait leurs preuves : Hayward, Annonay Productions France (APF), Astral, Zodiac, Arch/hth, spas Coast Spas, saunas finlandais Harvia, hammams...

Rachel et Franck GEORGE, les responsables de ce réseau Virginia ont bien voulu se prêter à quelques-unes de nos questions.

Un peu d'histoire sur le réseau

C'est en 1998 que la marque Virginia a été créée pour répondre à la demande de certains pisciniers clients d'Ascomat depuis 1991.

Le but était de leur apporter un maximum d'assistance. La création de ce Groupement a conduit à établir des règles simples, souples, basées sur une confiance mutuelle.

Pour être partenaire, il n'y a pas de droit d'entrée ni de royalties à payer. Une exclusivité territoriale est définie qui est, selon la densité de population pour la région concernée, de l'ordre de 30 km autour de l'implantation de l'entreprise.

Dans cette confiance qui a toujours été notre vecteur n°1, il est évident que ce partenaire doit promouvoir au maximum notre marque Virginia sur son secteur s'il souhaite maintenir nos relations professionnelles.

Pour que ce soit clair, nous demandons à tout nouveau partenaire d'effectuer une « période d'essai » de 6 mois pour mieux juger ensemble s'il est possible ou non de coopérer sur le long terme. Cette relation de confiance est pour nous essentielle afin que nous puissions fonctionner d'une manière optimale dans l'intérêt de tous.

En agissant ainsi, on peut dire qu'il existe une grande fidélité dans notre réseau.

Initialement, pourquoi Ascomat ?

L'objectif était de proposer aux professionnels les blocs de coffrage béton en polystyrène que nous fabriquons. J'ai cru comprendre que vous avez l'intention de voir avec mon père, François George, comment nous sommes arrivés par le « polystyrène » à la création d'Ascomat (Assistance, Conseil, Matériel), en 1991.

Face au succès de nos blocs et grâce aux échanges permanents avec les professionnels, il est apparu de plus en plus évident qu'il fallait renforcer cette dynamique nouvelle en regroupant ces forces dans un partenariat qui est ainsi devenu le réseau Virginia.

Mon épouse Rachel et moi-même avons toujours œuvré pour que les entreprises qui nous rejoignent, partagent nos valeurs de sérieux et la même approche du marché : respect du client, souci de la qualité, importance du service, sans quoi rien de solide ne peut perdurer.



De gauche à droite : Serge Gaudry Commercial Secteur Sud, Franck George Dirigeant d'Ascomat / Virginia, Thierry Schneider Commercial Nord



De gauche à droite : Sandrine service comptabilité, Aurélie service communication, Marjorie service commercial



Aujourd'hui qu'en est-il du réseau Virginia ?

En France, nous regroupons actuellement une cinquantaine de partenaires.

Etant aussi constructeurs dans la zone de notre implantation, comme nos confrères nous connaissons les mêmes exigences de chantiers.

Ainsi, le dialogue avec nos concessionnaires est aisé et efficace car nous parlons le même langage.

Des secteurs sont disponibles, c'est avec plaisir que nous en parlerons avec de futurs candidats. Mais nous refusons d'étoffer notre réseau au détriment de notre qualité de prestation.

APPRIEU en Isère permet de disposer d'une capacité élevée de stockage, de quoi accompagner efficacement notre volonté de développement.

L'importante surface d'exposition que nous avons créée pour la clientèle est l'exemple que nous voulons apporter aux acteurs Virginia qui disposent d'une surface suffisante pour la dynamiser sous notre nouvelle enseigne : **« Piscines Virginia, le monde de l'eau ».**

Nous sommes fabricants de blocs de coffrage isolants pour les piscines et le bâtiment depuis plus de 25 ans. Nous maîtrisons donc le savoir-faire sur cette structure qui a fait ses preuves. L'Eurobloc, exclusif au réseau, est une fabrication en polystyrène haute densité expansé à 30 kg avec une large gamme de modules (droits, courbes, pré-cintrés) permettant toutes les formes et dimensions souhaitées. La force de notre Centrale d'achats permet d'obtenir des prix très compétitifs et de disposer à tout moment d'un stock important.

Pour nous démarquer, répondre aux besoins des clients et être toujours à la pointe de la technologie, nous fabriquons de nouveaux produits comme :

- **Le Filter Box** : bloc de filtration hors bord,
- **Le Technibloc** : bloc de filtration intégré à la structure,
- **Un système de ferrailage adapté aux Euroblocs,**
- **Les supports de dallage** pour éviter l'affaissement de la plage autour de la piscine.

Pour les concessionnaires Virginia un catalogue spécial 2014 leur est destiné.

Pour le réseau à destination également de la clientèle, il existe aussi un imposant catalogue aux prix T.T.C.



Accueil du Réseau Virginia



Séminaire du Réseau Virginia



Réseau Virginia à la pause de midi

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



Une partie de l'imposante exposition au siège Ascomat / Virginia



Showroom spas



François GEORGE

Le père de Franck GEORGE, c'est aussi « le père » des blocs polystyrène pour la piscine. Que de chemin parcouru, alors qu'initialement on ne connaissait en piscine que les blocs de béton creux à bancher (dit « agglos à bancher »).

Grâce à François GEORGE, cette nouvelle conception du « bloc béton à bancher » en polystyrène a permis : isolation, rapidité de mise en œuvre, suppression d'un enduit ciment avant la pose d'un liner ou d'une membrane armée.

François GEORGE avait aujourd'hui le droit de profiter de sa retraite. Il n'en est pas question ! En effet, outre la gestion industrielle de la fabrication de ces blocs polystyrène, il n'a de cesse de déposer de nouveaux brevets pour de nouvelles approches techniques du polystyrène concernant le bâtiment. François GEORGE était bien sûr présent à cette assemblée des membres VIRGINIA, si heureux de voir ce que sont devenus ASCOMAT et le réseau VIRGINIA, grâce aux qualités professionnelles et à la dynamique de son fils qui, comme lui, est plein de projets.



Blocs coffrage béton + armature

IRRIJARDIN, 25 ans cette année, s'offre un relooking complet !



Yves ALLIBERT

L'enseigne spécialisée dans la distribution d'équipements pour les piscines, les spas et l'arrosage, fête en 2014 son quart de siècle ! L'occasion de rajeunir son image, avec une nouvelle identité

visuelle, ainsi qu'un nouveau concept, tous deux révélés lors de la convention annuelle du réseau, réunissant quelques 150 personnes. Les franchisés, partenaires et employés rassemblés ont donc découvert la nouvelle image de la marque, dévoilée par le PDG, Yves Allibert.

« Irrijardin a fortement évolué, ces 15 dernières années », explique celui-ci. Le Président Directeur Général du Groupe toulousain, poursuit :

« La connotation du jardin exprimée par l'enseigne verte, ne correspond plus vraiment au gros de notre activité, très tournée vers la gestion de l'eau et le plaisir qu'apporte l'eau dans le jardin. Car aujourd'hui le métier de la piscine représente près de 70% de notre chiffre d'affaires. Il devenait indispensable, au vu de notre croissance nationale en franchises, de rajeunir notre identité.

Et 2014, l'année de notre quart de siècle d'existence est une excellente opportunité ! ».

L'entreprise a donc fait appel à l'agence de design parisienne Design Day, pour imaginer et concevoir cette nouvelle identité et sa traduction dans son concept de points de vente.

Georges Duarte, de Design Day raconte : « Nous avons découvert chez Irrijardin une mine de plus-values. La principale étant une forte et sincère orientation clients. Nous avons opté pour une approche participative en intégrant des franchisés et des équipes du siège dans nos sessions de travail. Je retiendrai la remarquable implication et la cohésion des équipes qui ont contribué au projet. Le principal challenge a été d'intégrer, sur une surface de 200 m², un « espace projet », dans lequel clients et vendeurs se rencontrent dans un environnement qualitatif, tout en ayant accès aux outils modernes du cross canal (NDLR : utilisation de plusieurs canaux de vente). Nous avons aussi voulu mettre l'accent sur le Click & Collect, service qui permet de commander en ligne pour venir retirer les marchandises dans le magasin le plus proche, qui est une véritable nouveauté pour le secteur » complète Georges Duarte.

La nouvelle identité recentre clairement Irrijardin sur son cœur de métier qu'est la piscine et contribue à moderniser significativement l'image de la marque.

Cette identité est confortée par une mascotte graphique, intégrée au nouveau logo, qui incarne le sens du service et de la relation, si chers à l'enseigne.

« Nous amorçons le changement dès maintenant. Notre stand à Franchise Expo en mars dernier, s'est décliné sous notre nouvelle identité. L'ensemble de nos magasins adoptera notre nouvelle signalétique intérieure avec la nouvelle mascotte, emblème de notre sens du service, tout comme notre communication sur le cross canal, élément essentiel de notre développement commercial », conclut Yves Allibert.

Les 12 nouveaux magasins franchisés de 2014 ouvrent aux nouvelles couleurs de l'enseigne, tandis que le reste du réseau basculera progressivement d'ici 2015.

vad@irrijardin.fr / www.irrijardin.fr



Un GRAND "PRO" DE LA PISCINE VIENT DE NOUS QUITTER, Dagobert WINE

Dominiqué Dille, ancien Directeur du département Collectivités chez BAYROL, qui a travaillé avec Dagobert Winé pendant près de 22 ans, évoque avec émotion ces années passées à ses côtés :

«Dagobert Winé était un homme motivé et motivant, qui poussait ses équipes à se surpasser. C'était un homme de terrain qui aimait le contact, le relationnel, n'hésitant pas à se déplacer personnellement sur tous les salons pour aller à la rencontre des gens. Il était à la fois professionnel et humain, proche de ses équipes mais aussi de ses clients. Il a grandement participé au développement de BAYROL France en anticipant les évolutions du marché en matière d'innovations produits, de conseils aux utilisateurs, et en orientant la stratégie vers un réseau de distribution multiple, pour que BAYROL soit présent aussi bien chez les pisciniers que dans les grandes surfaces spécialisées. Il a également contribué à développer l'image de BAYROL comme partenaire des piscines publiques et collectives. J'ai beaucoup apprécié de travailler avec lui.»

BAYROL s'associe à la peine de sa famille et de ses amis et leur adresse ses plus sincères condoléances, pour cet homme qui a participé à l'histoire de BAYROL France et qui a contribué à son ascension.



Dagobert WINE

«En effet, Dagobert Winé nous a quitté le 12 février. Il avait créé BAYROL FRANCE dans les années 70.

Très vite, BAYROL est devenu le leader du marché des produits piscines, tant en France que dans les Dom Tom.

Dagobert a distribué en France, les produits de traitement d'eau fabriqués en Allemagne par la société BAYROL à Munich.

Il a su défendre et diffuser "sa marque" BAYROL avec brio, fierté, ténacité et la maintenir dans le haut de gamme.

Bien que concurrent, je l'ai toujours respecté. Il a été vis-à-vis de ses clients et souvent amis, loyal, courageux, intègre, fidèle et très professionnel.

Après son départ de la société BAYROL, il est devenu, tout comme moi, consultant, et à ce titre j'ai eu de nombreux contacts professionnels avec lui. J'ai donc pu encore mieux l'apprécier à sa juste valeur, un homme bon, honnête et de grande culture.

Toute la rédaction de Spécial PROS et moi-même présentons nos condoléances les plus sincères à son épouse Marie-Jeanne, à ses enfants et petits-enfants."

Richard Chouraqui

Frédéric BOUSQUET, ambassadeur 2014 des produits d'aquafitness WATERFLEX



Frédéric BOUSQUET est l'un des nageurs les plus doués de sa génération. Son palmarès est impressionnant :

74 médailles et 59 records (au niveau national, européen et mondial). Ce sportif de haut niveau attache naturellement beaucoup d'importance à l'entretien de son corps, de sa musculature et au maintien de ses performances. Il a choisi de s'entraîner sur la gamme d'équipements aquatiques Waterflex, pour sa conception, sa fiabilité, sa modularité de réglages, son design et sa capacité à l'aider dans l'atteinte de ses records.

En outre, ces appareils res-

pectent les articulations sensibles, autre point fort pour un athlète qui pratique l'entraînement intensif.

Cette année, il est de nouveau l'ambassadeur de la marque et signe le RIDER 5 Frédéric BOUSQUET 2014.

Disponible depuis le 1er avril en série limitée, cet aquabike est suréquipé : selle confort, barre de training et surtout un design spécifique, choisi par le champion et qui n'est pas sans rappeler certains de ses tatouages...

La marque de POOLSTAR vise à rendre la remise en forme aquatique accessible à tous, par des prix compétitifs d'aquabikes, de tapis de running et d'elliptiques ne lésinant pas sur la qualité et conçus en France.

contact@waterflex.fr / www.waterflex.fr

DIASA INDUSTRIAL aborde le marché français



Antonio RODRIGUEZ (à gauche)
Dirigeant de Diasa Industrial et
Philippe QUIL

Pour renforcer ses positions à l'export, le fabricant espagnol de produits de traitement de l'eau pour piscines DIASA INDUSTRIAL, s'implante sur le marché français. Cette entreprise familiale, créée il y a près de 40 ans, réactive et proche de ses clients, aborde le mar-

ché avec des arguments de poids.

Elle s'appuie en effet sur une politique de prix agressive ; des concentrations en produit actif très élevée ; garanties d'efficacité ; des innovations, comme par exemple le gilet 10 actions ; une gamme très lisible en magasin, grâce aux codes-couleur figurant sur les packagings ; la possibilité de personnaliser les produits (avec sa marque propre) et un laboratoire intégré (Laboratorio LAC), en charge du développement produits et garant d'une qualité élevée et constante. Philippe QUIL, présent depuis 25 ans dans le secteur de la piscine, prend en charge la responsabilité de ce nouveau marché.

p.quil@diasaindustrial.com / www.diasaindustrial.com

Vous nagez dans le bonheur



Net'Skim®

Protégez le skimmer

Water Lily®

Purifiez la surface de l'eau

Pool'Gom®

Net'Line®

NOUVEAU

Nettoyez la ligne d'eau

Pool'Gom XL®

NOUVEAU

Nettoyez le bassin

KIT D'OUVERTURE®

NOUVEAU

Les indispensables pour le début de saison



toucan-fr.com



Valimport au service des pros depuis 1995



Lionel de PASSEMAR



Laurence de PASSEMAR

C'est pour approvisionner ses propres magasins qu'Edouard de Passemar a créé Valimport en 1995. Rapidement, la distribution de ses appareils d'électrolyse du sel, de fabrication australienne (pays d'origine de cette technologie), est devenue nationale. L'Aquasel, qui équipe un grand nombre de piscines en France, fait partie des électrolyseurs qui sont à l'origine de ce marché. De nouveaux accords pris en 2006 permettent à Valimport, maintenant gérée par Lionel et Laurence de Passemar (ses enfants), d'amener une alternative à PSA jusqu'alors acteur quasi unique du marché en matière de pompes à chaleur pour piscine.

Etablie à Bordeaux, Valimport propose, outre sa ligne d'électrolyseurs, une large gamme de pompes à chaleur, avec une politique de distribution claire et rigoureuse résolument orientée vers les installateurs.

Pourquoi Goa Pool Products et Goa Home Products ?

" Petit à petit nous avons appelé nos produits Goa et, nous avons voulu distinguer la branche piscine de la branche maison, nous avons créé Goa Pool Products pour la piscine et Goa Home Products pour la maison. (cette année sur le catalogue). "

L'entreprise, hyper spécialisée sur ces deux familles de produits, a fait des choix stratégiques clairs et conforte sa place parmi les leaders du marché en choisissant d'assurer son développement sur ces critères d'origine. Ceux qui ont fait son succès :



Électrolyseur GOA FreshWater 60-IP

- Une maîtrise technique sans faille permettant à l'installateur d'intervenir sur les appareils en lien téléphonique direct avec le service technique de Valimport.



Pompe à chaleur ISLANDICUS TRI-160-26 kW



Pompe à chaleur PRIMA FIRST Mono 50-9 kW

- Des commandes traitées le jour de leur arrivée, expédiées dès le lendemain quelle que soit la saison.
- Un traitement express de la garantie ou du SAV après diagnostic téléphonique. Les réponses aux cas techniques sont données immédiatement et les commandes de pièces sont traitées comme les commandes d'appareils le jour-même pour expédition le lendemain.

2 - Une qualité produit reconnue :

- Une sélection produit passant par la fiabilité avant le prix. Selon Lionel de Passemar : « Un produit au juste prix sans SAV coûte toujours moins cher, qu'un produit peu cher sur lequel l'installateur devra intervenir plusieurs fois. »
- Un cahier des charges exigeant et un suivi permanent de la fabrication des produits. « Nous savons tous que les modifications d'échantillonnage, de plus en plus fréquentes pour des motifs économiques, peuvent entraîner de fâcheuses conséquences en terme de SAV, même sur des machines dont la conception n'est pas à remettre en cause. »
- Une pré-commercialisation d'1 ou 2 saisons, pour une mise à l'épreuve du terrain avant toute commercialisation définitive d'une nouveauté. (exemples : l'électrolyseur Goa Fresh Water et la pompe à chaleur Prima First présentés au printemps 2012, mais commercialisés en 2014).

3 - Une communication exclusivement à usage des professionnels :

Philippe Ferrand, le directeur commercial : « Les outils de communication doivent servir le professionnel. Valimport met l'accent sur la documentation papier et facilement accessible en PDF, la PLV est proposée sous forme de "Roll up", et de PAC d'exposition.»

Laurence de Passemar d'ajouter : « Pour une meilleure maîtrise de la distribution, la communication institution-



Philippe FERRAND
Directeur Commercial

1 - La recherche d'un service parfait :

- Une disponibilité permanente des produits grâce à un stock en moyenne équivalent à 6 mois de CA. Même les plus grosses unités destinées aux collectivités, comme les pompes à chaleur Goa (plus de 90 kW), sont disponibles sur stock, donc livrables immédiatement.



Nouveau catalogue

nelle est dirigée uniquement vers l'installateur.

C'est lui qui fait le relais de communication vers l'utilisateur. C'est le seul moyen de garantir l'installation d'un matériel adapté au besoin de l'utilisateur puisque c'est un professionnel qui le prescrit.

Le catalogue lui-même est fait pour le professionnel, facile d'utilisation, il doit servir tant au vendeur en boutique, qu'à l'installateur, qu'à l'acheteur de l'entreprise, chacun y retrouve les rubriques utiles à son métier. »

" Tout est organisé chez Valimport avec l'objectif d'apporter un service parfait au professionnel "

Les ressources humaines sont gérées par métier mais aussi par familles de produits. Denis, lié à la filière des pompes à chaleur, contrôle son produit, sa logistique, son SAV et se charge des études thermiques. Il est l'interlocuteur technique du professionnel.



Denis ESQUIROL



Une partie du stock – 2 900 PAC

Mathieu a la même charge sur la filière traitement de l'eau.



Mathieu KINTSALIMALI

C'est cette spécialisation, jusqu'au cœur de l'entreprise, qui favorise la réactivité et la fiabilité du service de l'entreprise.

Le stockage et la logistique sont organisés sur un entrepôt stock central, où sont réceptionnées et contrôlées les arrivées de matériel, celui-ci alimente quotidiennement le dépôt très proche (500 m, pour éliminer les temps de transit), chargé des expéditions.

Dans ce dépôt, se trouvent les services administratifs, là-encore, pour être plus près des produits et de leur logistique au quotidien. C'est là qu'opère Valérie, centre névralgique de Valimport, qui est responsable de l'administration des ventes, gère les stocks et les départs du jour.



Valérie AUDEBERT

Laurence de Passemar : « C'est grâce à ce modèle stratégique, favorisant à chaque étape le travail du professionnel, que nous avons trouvé notre positionnement. Valimport couvre la totalité des besoins, du particulier à la collectivité, en matière de chauffage "éco responsable" de 3 à 100 kW et de traitement de l'eau par électrolyse. De la plus petite PAC 3 kW (déjà réversible et fonctionnant dès -5°C), jusqu'à la 100 kW inox, plusieurs dizaines de modèles de pompes à chaleur présentent toutes une qualité de composants et de fabrication, un généreux dimensionnement et une faible pression acoustique, garants d'une longue utilisation sans souci.

"Nos points forts, notre force à nous : avoir un produit fiable, avoir un stock (ce qui est de plus en plus rare aujourd'hui), avoir une expédition très rapide et enfin, répondre à un SAV extrêmement rapidement. Une commande avant midi est expédiée le jour-même. Une commande l'après-midi est expédiée le lendemain matin. On est en 48 h / 72 h avec une possibilité d'express en 24 selon les régions."

La filière "chaud" s'enrichit de ballons pour la production d'eau chaude sanitaire à basse consommation, majoritairement installés par des intervenants autres que les pisciniers. L'organisation chargée de cette distribution prend le nom de Goa Home Products avec sa propre force de vente à côté de Goa Pool Products la branche piscine.

Depuis octobre 2013, les deux forces de ventes sont coordonnées par Philippe.

Un SAV très étudié
" Le fait d'avoir le SAV intégré chez nous est indispensable. Denis demande toujours de l'appeler en étant sur place chez le client, devant la PAC. Il est alors capable de dire si on change ou si on envoie une pièce. Parfois, avec l'accord du professionnel installateur, s'il n'a pas le temps de se déplacer chez le client, nous effectuons la même prestation directement avec le client, devant sa machine. S'il faut changer une pompe, nous expédions la nouvelle pompe avant. L'installateur change alors la pompe et nous la renvoie dans le carton ayant servi à l'expédition. Notre service après-vente par téléphone, c'est 96 % de SAV résolu. C'est la solution la plus efficace et la plus simple que nous avons retenue. Autrefois nous avions mis en place des stations de dépannage. Trop lourd et pas assez rapide. Nous avons fait cela 1 année seulement. "

info@valimport.com
www.valimport.com

Le salon Piscine : Une offre globale, vitrine des innovations du secteur



Noémi PETIT

En 35 ans d'existence le salon international Piscine de Lyon est devenu le plus important rendez-vous de la profession au niveau mondial, avec une formule évoluant au fil des attentes des professionnels du secteur, pour aboutir en 2014 à un concept très complet: Piscine Global. Cet évènement biennal incontournable réunit les acteurs majeurs de la filière Piscine et Spa, autour d'une offre de produits et de services très exhaustive.

Noémi Petit, vous êtes la Directrice du Salon Piscine depuis maintenant 6 années, quel nouveau positionnement avez-vous souhaité donner au salon pour 2014 ?

Piscine Global traite de toutes les piscines, pour toutes les cultures et le spa y est également très largement représenté, d'où sa nouvelle appellation de « **Global** ».

Fortement déstabilisé ces 5 dernières années, le marché de la piscine et du spa n'en reste pas moins un marché très intéressant et prometteur. C'est ainsi que sur Piscine Global, les exposants peuvent :

- **lancer leur produit** en étant assuré d'un impact maximum auprès des professionnels et de notre relais auprès de la presse française et internationale ;
- **développer leurs relations clients** en les accueillant sur 4 jours dans des conditions de présentation optimales ;
- **assurer leur prospection** en captant de nouvelles cibles, en rendez-vous ciblé (speed meetings) ou sur leur stand ;
- **profiter** de la centaine de journalistes présents sur le salon pour faire parler de leur entreprise ou de leurs produits ;
- **assurer** à leur Département Export **l'opportunité de rencontrer** des professionnels du monde entier (plus de 6 000 visiteurs de 90 pays) ;
- **suivre des formations** (conférences) ; obtenir des informations précises (Pool Vision, présentations marché, présentations nouveautés) ;
- **améliorer** la Recherche et le Développement (Piscine Water Tests, zone nouveautés).

Piscine Water Tests

Autant de sujets à préparer et à traiter sur Piscine Global en 4 jours, mais aussi tout au long de l'année !

Pour la piscine publique, nous proposons 2 jours complets de programme dédié, avec « Les journées des collectivités » (visite d'**Aqualie**, colloques et tables rondes, visites techniques et soirée).



Et comme toujours Piscine Global propose 2000 m² de stands et une exposition consacrée aux aménagements autour de la piscine : **Living pool**.



Quels seront les thèmes principaux de cette édition ?

L'accent sera mis cette année notamment sur la **rénovation, avec la conférence « Renover une piscine »**: de la démarche client aux solutions techniques», appuyée par une liste d'exposants sélectionnés pour leur capacité à accompagner ou fournir les projets de rénovation.

Le show-room du piscinier sera aussi mis en avant, avec une présentation du « show-room idéal », ainsi qu'une conférence sur le thème « Aménager et animer un show-room de façon efficace ». Le thème sera soutenu par le concours « Showroom Académie », récompensant le plus bel espace. Autre thème dominant cette édition : le tandem gagnant « Piscinier-Paysagiste », pour un aménagement global jardin-piscine.

Retrouverons-nous les mêmes temps forts qu'en 2012 cette année ?

Les visiteurs retrouveront **Top 100** et **Pool éco attitude**, la sélection de



100 nouveautés, avec remise de prix lors de la soirée de remise des Trophées du 18 novembre.

Pool Vision mettra à nouveau en scène le concours mondial des piscines technique-ment ou esthétiquement remarquables, en partenariat avec Archiworld.



Une nouveauté en 2014 : 6 projets seront préalablement sélectionnés sur le salon Piscine Middle East et 6 autres projets sur Piscine SPLASH! Asie, avec remise des Trophées le 20 novembre.

Bien sûr le traditionnel « Déjeuner des Présidents » réunira les Responsables des fédérations internationales de la filière piscine et spa.

Des nouveautés dans les services proposés aux exposants et aux visiteurs ?

Les « **Speed meetings** » font leur grande apparition. Ils permettront, tous les matins de 10 h à 12 h, aux professionnels d'avoir des rendez-vous de prise de contact de 10 mn, préparés en amont du salon, entre les exposants en recherche de relations d'affaires et les visiteurs ayant fait part de besoins précis. La présentation des nouveaux produits, exposés en Hall d'accueil, se fera accompagnée d'une visite commentée, pour les visiteurs qui souhaitent des explications avant de se rendre sur le stand indiqué.

De même, toujours dans l'idée d'un accompagnement soigné, « **Le parcours export** » fera son entrée au salon. Il s'agit d'un programme de visites de 2 jours, proposés à tous nos visiteurs internationaux : déjà 6 groupes sont inscrits en délégation !

En 2012, le salon a connu un grand succès, pendant une période économique difficile, avec plus de 600 exposants et près de 18 000 visiteurs provenant de 90 pays. Alors, avec une année 2014 annoncée comme celle de la reprise, vous visez encore plus haut ?

A l'heure où je vous réponds, près de 350 exposants sont inscrits.



Et les exposants présents sont les plus représentatifs du marché, je pense donc que nous allons proposer une édition à peu près semblable à 2012 avec plus de 500 exposants présents.

Des exposants très satisfaits en 2012 (à plus de 90%), des visiteurs très satisfaits (à plus de 90%) de la qualité des exposants, qu'est-ce qui fait le succès du salon Piscine ?

Piscine Global est fait par les professionnels pour les professionnels. Comme vous le savez, les équipes de Piscine sont en permanence sur le terrain et analysent les besoins des exposants et des visiteurs pour adapter les services qui leur sont proposés. Il me semble que cette proximité, ajoutée au soutien de nos partenaires : FPP, presse, autres institutionnels et à l'intense campagne de communication que nous déployons pour chaque édition, assurent à Piscine Global un bon taux de présence exposants et visiteurs.

piscine@gl-events.com
www.piscine-expo.com

Piscine Day : pour un succès collectif du salon Piscine Global

Dans le cadre du programme de rencontres menées par le Club des Majors de Piscine Global 2014, une réunion de travail s'est tenue le 25 mars dernier, conviant les membres du Club et les adhérents de la FPP. Autour d'une animation dirigée par le Cabinet IMFUSIO, spécialisé dans le conseil et l'accompagnement en intelligence collective, les participants se sont penchés sur les intérêts communs des participants du salon et les solutions à mettre en place pour un succès collectif de leur participa-



tion à l'évènement.

Les 3 thèmes de réflexion principaux étaient :

- 1 - Comment Piscine Global permet-il de créer de la valeur pour nos entreprises ?
- 2 - Comment nos entreprises maximisent-elles cette valeur, avant, pendant et après le salon ?
- 3 - A l'avenir, comment pourrions-nous optimiser cette valeur, avant, pendant et après le salon ?

A travers une méthode de réflexion commune, le groupe présent a fait émerger des actions concrètes, qui seront mises en place afin d'amplifier la valeur ajoutée procurée par une participation au salon.



INSTITUT DE LA PISCINE
Depuis 1966

Piscinier depuis 1966

La référence des revêtements PVC armé

La garantie d'un expert piscinier
Piscine municipale, camping, salle de sport, hôtel, gîte, relais château, centre balnéo, nos compétences s'étendent sur l'ensemble de la maîtrise des travaux.

Expert piscinier depuis 1966, notre expérience est pour vous, la meilleure des garanties.

Rénovation de piscine & équipements

**Des produits professionnels
pour les piscines collectives**

Pompes, Filtres, Préfiltres, Armoires électriques, Régulations automatiques, Robots, Chauffage, Revêtements, Animations, Chimie, Toboggans...

www.institutdelapiscine.com



• Institut de la Piscine, 151 Boulevard de Chinon, 37300 Joué-les-Tours  02 47 78 11 11

La Foire de Paris ouvre ses portes du mercredi 30 avril au dimanche 11 mai



Rendez-vous incontournable à la Porte de Versailles, la Foire de Paris 2014 se tiendra du mercredi 30 avril au dimanche 11 mai.

Plateforme urbaine et créative des tendances et du progrès, vous y découvrirez de nouveaux services, des produits inédits, de grandes innovations et de petites curiosités pour donner une nouvelle dimension à vos aménagements extérieurs : piscine, jardin et autres équipements outdoor. La société actuelle faisant la part belle à la nature et au jardin sur différents modes (écologie, épanouissement personnel et décoration par exemple), la Foire de Paris surfe sur cette

vague et consacre un pavillon entier à l'ensemble de l'offre outdoor à l'occasion de son 110^e anniversaire.

Horaires d'ouverture : Tous les jours de 10h à 19h.

NOUVEAU : 10h - 21h les jeudis 1^{er} et 8 mai.

Nuit Foire de Paris : le vendredi 9 mai jusqu'à 23h.

info.fdp@comexposium.com www.foiredeparis.fr

Piscine & Jardin s'installe aussi dans le Var, du 16 au 19 mai

Le Salon Piscine & Jardin, qui connaît déjà un grand succès à Nice, prendra ses quartiers également dans le Var cette année, à Puget-sur-Argens, du 16 au 19 mai.

Avec ses 15 000 m², il s'agira du plus grand espace public dédié à l'univers de la piscine, du spa et de l'aménagement extérieur dans le département. Idéalement situé, à proximité de la sortie de l'autoroute, le salon prendra place dans une belle pinède, accueillant une centaine d'exposants venus rencontrer une clientèle ciblée, autour des domaines de la piscine, du spa, de l'aménagement paysager, mais aussi de l'habitat.

Pas moins de 12 000 visiteurs sont attendus, attirés par un plan de communication dynamique. En effet, le salon est largement annoncé dans la presse régionale (partenariat avec le journal Var Matin), la presse spécialisée, ainsi que dans des spots radio ; des affiches



et arrières de bus assurent la promotion auprès du grand public, relayées par un vaste publipostage ciblé, lancé auprès des propriétaires de villas. Au menu : les piscines, spas, abris, couvertures, équipements, l'entretien, le mobilier outdoor, la décoration extérieure, les vérandas, les stores, la construction, la rénovation, l'habitat extérieur, etc. Très peu de stands sont encore disponibles... vous pouvez demander votre dossier de participation sur le site web www.niceorganisation.com.

contact@niceorganisation.com / www.niceorganisation.com



Sur ces manifestations, ainsi que sur la Foire de Bordeaux, Marseille... le salon Piscine & Jardin de Nice, nous distribuerons **PISCINESPA.COM N° 10** notre Journal Grand Public « Spécial Foires & Salons ». 12 000 exemplaires diffusés gratuitement.

Pour toucher sûrement votre client final, vous pouvez encore y insérer une publicité.

Contactez notre équipe commerciale :
contact@piscinespa.com.
Tél : 09 51 70 41 85

AGENDA

- **FOIRE DE PARIS**
Du 30/04/14 au 11/05/14
www.foiredeparis.fr
- **SALON PISCINE & JARDIN PUGET/ARGENS**
Du 16/05/14 au 19/05/14
www.niceorganisation.com
- **SALON HABITAT & JARDIN MONTAUAUX**
Du 23/05/14 au 26/05/14
www.salon-habitat-jardin.com
- **FOIRE DE BORDEAUX**
Du 24/05/14 au 01/06/14
www.foiredebordeaux.com
- **DESTINATION HABITAT MONACO**
Du 30/05/14 au 02/06/14
www.destination-habitat.fr
- **RENCONTRE DE JARDINS SAINT-TROPEZ**
Du 12/09/14 au 15/09/14
www.rencontredesjardins.com
- **SALON PISCINE & JARDIN NICE**
Du 19/09/14 au 22/09/14
www.niceorganisation.com
- **FOIRE DE MARSEILLE**
Du 26/09/14 au 06/10/14
www.foiredemarseille.com
- **FOIRE DE MONTPELLIER**
Du 10/10/14 au 20/10/14
www.foire-montpellier.com
- **FOIRE D'AUTOMNE - PARIS**
Du 31/10/14 au 09/11/14
www.foired'automne.fr
- **PISCINE GLOBAL - LYON**
Du 18/11/14 au 21/11/14
www.piscine-expo.com
- **SALON PISCINE & SPA - PARIS**
Du 06/12/14 au 14/12/14
www.salonpiscineparis.com

Liste non exhaustive - Dates données sous toutes réserves - Prière de vérifier sur les sites Internet des organisateurs.

Dynamisez vos ventes en magasin ! ...avec nos Hexabikes



Magasin Art et Piscine / Everblue Carcassonne

Pédaler dans l'eau pour lutter contre la cellulite, ça marche !

Parfait pour **muscler rapidement** le bas du corps, l'aquabiking détrône peu à peu l'aquagym et **chasse la peau d'orange...**

L'aquabike a la cote dans les piscines et centres de fitness, c'est un phénomène de société.

Plus d'1,5 million de cours en 2013 en France !

Alors pourquoi pas avoir un aquabike à domicile ?

Vous aussi, faites profiter à vos clients de séances privées dans leurs bassins.

Faites de votre showroom un espace à la mode !

La gamme Hexabike est de qualité professionnelle

Tout en plastique, avec un choix de 6 coloris, c'est un design harmonieux qui saura séduire votre clientèle.

Sa robustesse et sa facilité d'utilisation ainsi que son juste prix feront le reste.



Plus d'informations :
www.myhexagone.com
info@myhexagone.com
Tél. 01 34 34 11 55

Promo
"Spécial PROS"
avec le code réf. SP999



PROPISCINE® : une plus-value pour les professionnels, un repère fiable pour les consommateurs

En réponse aux attentes des consommateurs, et pour valoriser le savoir-faire de ses adhérents professionnels de la piscine, la FPP lançait fin 2012 la marque PROPISCINES®. Son but est de faire sortir du lot les professionnels spécialistes et de mettre en avant leur engagement au service de leurs clients. Déjà plus de 300 professionnels ont suivi le module d'engagement de la FPP et plus de 200 sociétés possèdent le label.

Pourquoi un label PROPISCINES ?

- En réponse aux **souhaits des consommateurs**, confirmés lors de l'étude Médiascopie 2013 réalisée pour la FPP auprès d'un panel de français, la FPP vient apporter un repère tangible via cette charte, gage de professionnalisme pour les acheteurs. En effet, ces derniers réclamaient la mise en place d'un label de qualité « piscine ». Il ressort de cette enquête qu'ils souhaitent « pouvoir évaluer la qualité d'un professionnel » (7,3 interrogés/10), notamment grâce à des critères d'éthique professionnelle (7,2/10).

Ainsi, le concept PROPISCINES® a été très favorablement noté, parfaitement en adéquation avec cette demande, bien s'il s'agissait d'une marque au départ, car il avait déjà toutes les caractéristiques d'un label. C'est pourquoi la FPP a choisi de transformer la marque en label, comme première étape d'une démarche de professionnalisation, qui sera prochainement suivie par la création d'une qualification d'entreprise et d'une certification de services.

Le consommateur, en recherche de repères fiables

La crise a vu émerger nombre de pisciniers ou installateurs de piscines non spécialistes du métier. Le consommateur doit pouvoir repérer facilement un vrai professionnel de la piscine. De plus, le brouillage des messages publicitaires techniques et complexes ne leur inspire guère confiance. Tandis qu'une communication transparente délivrée par une organisation représentative de l'industrie de la piscine et du spa, dénuée de tout intérêt commercial, bénéficie auprès d'eux d'une **image positive**.

En quoi consiste PROPISCINES® ?

PROPISCINES® revêt un véritable **engagement** et une véritable **information** vers le consommateur, passant par la signature d'une **charte détaillée** qui relève de plusieurs chapitres :

- **Information et service au client.**
- **Assurances** : responsabilité civile professionnelle et assurance décennale si construction de piscines.
- **Qualité du travail** respect des règles et des normes produits, formations régulières pour ses collaborateurs.
- **Sécurité** : il remet à son client la note technique sur la sécurité et sécurise le chantier.
- **Respect de l'environnement** : il conseille son client sur les produits et techniques les plus économes en eau et en électricité.

Pourquoi mon entreprise devrait-elle adhérer au label PROPISCINES® ?

- Pour valoriser le **professionnalisme** de mon entreprise. Le label PROPISCINES® souligne le savoir-faire propre au métier de piscinier, demandant plusieurs compétences techniques qui nécessitent une formation.
- Pour me différencier sur un marché de plus en plus concurrentiel. Le label PROPISCINES® devient alors un véritable **argument commercial**, pour défendre et développer mon chiffre d'affaires. Mon professionnalisme est cautionné par l'organisation représentative qu'est la FPP, reconnue des pouvoirs publics.

Comment devenir un PROPISCINES® ?

Toute entreprise adhérente à la FPP et œuvrant depuis plus de 3 ans dans le domaine de la piscine, peut devenir gratuitement un PROPISCINES®.

Il vous faut fournir :

- Une attestation d'assurance responsabilité civile (obligatoire) et une attestation d'assurance décennale piscine (si vous êtes constructeur de piscine).
- Une attestation de participation au module de formation organisé par la FPP (1/2 journée), sur les engagements PROPISCINES®.
- Les attestations de formation des salariés et/ou du chef d'entreprise.

Vous devez vous engager à respecter la charte qui détaille en 5 chapitres les engagements PROPISCINES®, en la signant et en la renvoyant à la FPP. **Une semaine après** l'enregistrement de votre dossier, remis complet, vous recevez votre attestation PROPISCINES®, les logos à faire figurer sur vos documents, et vous êtes identifié PROPISCINES® dans l'annuaire de la FPP. Vous bénéficiez également d'un kit complet destiné à votre communication (affiches, totem, brochures).

Pour plus de détails sur le label PROPISCINES® rendez-vous sur le site internet www.propiscines.fr

Je m'appelle Eric et je suis constructeur indépendant de piscines.

Et comme 900 autres sociétés du secteur, je suis adhérent de la FPP.

- j'ai accès au service d'un juriste pour m'aider à régler mes problèmes (refus de construire, réclamations clients, fiscalité, droit du travail),
- je deviens Propiscines® et je valorise mon métier et ma société,
- j'ai accès aux contrats d'assurance dédiés à la profession,
- j'ai accès à une base de données de plus de 150 documents,
- je suis informé en temps réel pour avoir une "longueur d'avance".

Rejoignez la FPP - www.propiscines.fr

Bénéficiez d'une offre exceptionnelle pour 2014 : devenez adhérent à la Fédé pour 528 € HT !*

* cotisation exceptionnelle de 528€ HT soit 633,60 € TTC pour une adhésion 2014 valable pour le collège BtuC uniquement

FPP
Promouvoir, Professionnaliser, Défendre.
Contactez nous au 01 53 04 31 61

Pourquoi **Pool** Technologie

est contre l'obsolescence
programmée ?



Pour le savoir,
demandez votre catalogue !

Par téléphone >

04 67 13 88 90

Par courriel >

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com

La journée Pro à l'UFA de Pierrelatte



Emmanuel DIDIER (Inspecteur d'Académie)
Marie-Pierre MOUTON (Conseillère générale et régionale),
Jean-Luc CHOUILLOU (Proviseur)



Manuel MARTINEZ et Bernard AGEORGES
traitant des sujets corrosion et mise à la terre



La société Karukera Piscines (Six Fours - 83) sur le stand Astral.

De gauche à droite :

Eric (Karukera),

Nicolas MAFFRE (Astral),

Marius PASQUINI (PDG Karukera),

Christelle BETTI (Astral), Damien Gilet (Karukera),

Lammonar MARGOURN (Karukera)

Vendredi 14 février 2014, ce fut environ 120 professionnels qui sont venus rencontrer les fabricants (équipements, produits) de la piscine.

Nous félicitons l'équipe qui a conçu cette journée, dont Manuel Martinez et Christelle Marsot de l'UFA.

La grande salle du lycée avait été harmonieusement aménagée, les exposants disposaient librement d'un espace pour recevoir les professionnels.



Ocedis, traitements chimiques de l'eau



Couvertures T&A, à gauche Fabien Uplat



Annonay Productions (APF) en force : Pascal PEZERAT (Directeur technique), Cecyl RELMONT (Marketing), Serge SAPET (Directeur usine)



Volition Spas :
Flavien GUIET (Directeur)



Devant le module démo du concept modulaire
O-Viva (débordement, volet roulant, bac tampon),
Daniel MARIA (PDG)
et **Mathieu BOUVIER (Commercial)**



Le logiciel **Extrabat**



Les 2 Christelles :
Christelle AGEORGES (expert
judiciaire et formation à l'UFA),
Christelle MARSOT (enseignante
lycée et permanence UFA/
Pierrelatte)



Chez Aqualux, à gauche
Sébastien GUILLOT (PDG) et
David TEXIER (Albe Occitanie - 30)



Chez Aqualux, au centre, **Olivier
RAPHOSE (Directeur commercial)**



Procopi



Rencontre avec des apprentis Bac Pro « techniciens de la
piscine »

Alban ALVAREZ (Ambiance Aquatique - 66),
Benjamin CANO (Somedi - 34),
Alexandre JOURDAN (Virginia - 26),
Alexandre DAUVERGNE (Everblue - 42),
Ylies BENGUEDOUDJ (Desjoyaux - 42)



La journée

PHASE DE DÉCOUVERTE : LA CONNAISSANCE DU PROSPECT



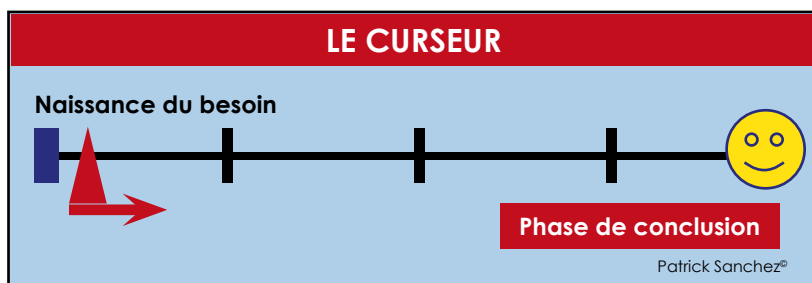
Vous êtes de plus en plus nombreux à suivre mes chroniques et je vous en remercie, mais aussi de plus en plus avides d'avancer plus loin dans notre plan de vente, pour pouvoir enfin nous retrouver à cette fameuse **CONCLUSION** heureuse, celle qui doit être le but recherché et la vraie motivation d'un vendeur.

Mais ne grillons pas les étapes ! J'insiste sur le fait que cette conclusion sera heureuse seulement et seulement si, les étapes des 3 premiers « C » se déroulent avec succès. Pour l'instant, nous en sommes au deuxième C (la Connaissance de son prospect), correspondant à la **DÉCOUVERTE** de celui-ci, qui nous permettra de cerner ainsi son profil-type, d'en découvrir toutes les motivations, apparentes comme cachées.

Par contre, on ne peut pas passer à la phase 3, phase dite de « Conviction », ou **DÉMONSTRATION**, sans avoir bien assimilé les deux théories suivantes : **Le Curseur et La Théorie du Normand**.

LE CURSEUR

Imaginez-vous un curseur matérialisant la distance séparant la naissance d'un besoin et la décision d'achat, le fameux et le tant attendu « **Ok, on signe où ?** ».



Pendant la **phase DÉCOUVERTE**, le vendeur doit estimer au mieux où se situe ce curseur et doit comprendre que son action à venir sera de **le faire avancer**. Cela peut paraître évident et pourtant... ! Pour avoir rencontré dans mes stages des centaines de vendeurs qui l'ont oublié, je me plais à rappeler à l'envie une vérité première qui devrait être inscrite en couverture des carnets de commandes :

« Un vendeur est celui qui agit sur la décision d'achat ! »

Son métier consiste à faire avancer le curseur vers le point final, qui représente l'instant « magique » du « **OUI** » ! C'est à cet instant que je vous révélerai les techniques persuasives des « **AS de la VENTE** » pour connaître des conclusions heureuses. Mais il ne faut pas se leurrer, ces techniques ne sont efficaces et explosives que dans les cas où **le curseur a été mené vers sa place finale**. Ce chemin est d'autant plus facile et possible s'il est parcouru avec une **DÉCOUVERTE réussie**, suivie d'une **DÉMONSTRATION**.

Le vendeur n'est donc pas un catalogue vivant qui répond à des demandes, se bornant à les chiffrer en les agrémentant d'une multitude d'options !

Ah ! les **options**... ennemies mortelles des **Conclusions de vente** ! Combien de milliers de ventes ratées à cause de cette petite ligne, en-dessous de la ligne principale exposant le montant du devis. Pendant mes stages, je me bats contre ces habitudes désastreuses !

En effet, un prospect vient vous demander votre avis, il vient chercher **vostra expertise**, il cherche à se faire convaincre, à se faire aider dans sa prise de décision. Et là ? Vlan ! On lui tend une grosse perche avec laquelle il va nous répondre le fameux : « *Et bien on va réfléchir...* » ! Ainsi, des milliers de ventes s'envolent souvent définitivement, parce qu'une option est venue se glisser dans les rouages du plan de vente.

Voilà pourquoi j'affirme que pour aboutir lors d'une conclusion de vente, il faut découvrir quelles options sont utiles et nécessaires à la prise de décision du prospect, tout en entrant dans le budget admissible. Cela permet de respecter cette **règle d'or** de notre métier : **la proposition du bas de page du devis sera seule et unique, elle représente le fruit de la DÉCOUVERTE, le coût unique des vœux de notre prospect et la réalisation de ce pourquoi il vous a demandé de le faire rêver !**

NB : N'oubliez jamais cette règle, pour conclure une vente, on ne doit présenter qu'une seule proposition. Cette condition est sans appel !

À cet égard, l'exemple le plus répandu dans le métier de piscinier, est celui de l'option de la **PAC**. Combien de catastrophes a-t-elle engendrées ! Au cours de la **DÉCOUVERTE**, le vendeur doit poser les bonnes questions pour savoir si la PAC est un « **argument +** », auquel cas elle sera « **vantée** », ou si au contraire, elle doit être « zappée » pour être « **dérivée** ».

Pour actionner de façon efficace et positive **le curseur**, le vendeur doit donc être très prudent pendant la phase de **DÉCOUVERTE**, car si le curseur n'est pas très avancé, il faut savoir que le chemin sera semé d'embûches.

On vient de voir que les options en faisaient partie, mais elles ne sont pas les seules. On peut « tuer » une vente dans l'œuf, avant même d'avoir commencé sa **DÉMONSTRATION** !

Notamment et simplement en prenant parti trop tôt, en émettant des avis partisans, avant même d'avoir découvert le prospect. Pour reprendre l'exemple de la PAC, un vendeur qui, avant de poser la bonne question sur le calendrier de baignade ou sur les températures de confort idéal de ses prospects, vante l'utilisation d'une pompe à chaleur, en étant formel sur la nécessité de celle-ci... peut à cet instant même perdre la vente, sans même avoir démarré son plan de vente.

Les exemples sont légion dans la phase de DÉCOUVERTE : parler d'emplacement, des couleurs, des couvertures, des formes, des types de ceci ou cela... est une erreur fatale revenant à :

“ Démontrer avant d’avoir découvert ce qu’il fallait démontrer ! ”

Cette phrase est à méditer tant elle est lourde de sens pour notre métier et représente un extraordinaire générateur de « ventes ratées » !

Alors, existe-t-il une méthode pour éviter cela ?

LA THÉORIE DU NORMAND

Oui ! J'appelle cela la « **Théorie du Normand** », je m'excuse d'avance auprès des Normands que j'aime beaucoup par ailleurs, mais je me suis inspiré de ce vieil adage : « **p'fêt bien qu'oui, p'fêt bien qu'non** » ! Ce qui veut dire que dans cette phase, **un vendeur ne doit jamais avoir un avis tranché**. Il doit sonder et comprendre, avant de répondre. Une fois son idée faite, il pourra à ce moment seulement, « affirmer et démontrer » en conséquence.

Par exemple :

Le prospect : « Vous posez une PAC sur toutes les piscines que vous installez ? »

Le vendeur : « Très bonne question ! L'an passé, sur l'ensemble de nos chantiers, nous avons installé une PAC pour deux piscines ! Vous pensez que ce serait un élément de confort important pour vous... ? »

Cette réponse 50 /50 permet de ne pas prendre parti et ainsi d'affiner la DÉCOUVERTE !

NB : Par contre une fois que le vendeur aura validé sa DÉCOUVERTE, il ne pourra plus jamais revenir en arrière. C'est là que commence le secret d'une conclusion réussie, car **cette étape ferme la voie aux « options assassines »** dont je vous parlais ci-dessus.

CONCLUSION

Pour ne pas tomber dans le piège du « Catalogue Vivant », et s'entendre dire en fin de plan de vente :

« *chiffrez-moi donc en option ceci et cela, puis ceci et puis cela... !* » **Il faut développer un plan de vente directif et proposer un devis, UN seul et indivisible devis ! Dans le cas contraire, vous offrez à votre prospect une magnifique porte de sortie vers le report de sa décision et à ce moment-là, toute tentative de conclusion heureuse sera un échec !**

Voilà pourquoi la DÉCOUVERTE reste la **phase la plus déterminante** pour la suite d'un plan de vente.

Ensuite, le **curseur** devra être actionné par une **DÉMONSTRATION pertinente et professionnelle**. Les objections arrivent à ce moment précis et doivent trouver des réponses sans exception ni détours.

C'est pourquoi un vendeur doit tout connaître de ses produits ou de ses services. Il faut à ce sujet tordre le coup à de vieilles lunes ridicules qui persistent sur notre métier.

Par exemple : « *il n'est pas nécessaire de connaître la technique pour vendre !* » Erreur grave et ânerie gigantesque ! On peut rétorquer à ce sujet : « *ce n'est pas la technique qui fera germer l'envie de dire oui, mais ne pas répondre à une question la concernant fera germer un NON de défiance.* » **La qualité capitale d'un vendeur est de pouvoir actionner ce curseur, quelle que soit sa position**, même si le chemin est long pour l'emmener à droite toute.

Là encore, il existe des **accélérateurs**, utilisés par les « **AS de Vente** », qui doivent être émis tout au long du plan de vente. Il existe notamment un accélérateur **magique**, qui déclenche les réflexes conditionnés du prospect. Il s'utilise avant même la DÉCOUVERTE, tout au début du plan de vente...

Quand, à mes débuts il y a très longtemps, un grand maître de la vente m'a expliqué cela, j'ai trouvé ça pour le moins bizarre ! Mais au cours de ma longue carrière (!), j'ai utilisé cette véritable « **bombe** » avec succès, en remerciant rétrospectivement à chaque fois cet **As de la vente**, maître en la matière !

On en parle dans ma prochaine chronique... ?

Patrick SANCHEZ
actionvente@wanadoo.fr
06 80 26 22 76

Assistance commerciale
à la carte

Foire exposition : stand / Stratégie / Plan de vente / Coaching
Assistance réseaux : mise en place / Recherche de concessionnaires
Formations : vendeurs B to C / Vente de foire
Communication : documents commerciaux / Outils d'aide à la vente / Vidéos

Action Vente
actionvente@wanadoo.fr www.actionvente.com



Patrick Sanchez - Consultant
06 80 26 22 76

OFFRES

• Agent technico-commercial

Nordique France (Sauna – Hammam – Spa – Fitness), recherche un agent technico-commercial confirmé sur Paris et la Région Parisienne.

Envoyer CV et lettre de motivation à l'attention de M. Laune :

Nordique France

1, village d'Entreprises

78680 Epône

laune@nordiquefrance.com

• A vendre deux robots de piscine

Marque WEDA modèle W50 poolcleaner, n'ayant jamais servi, achetés en 2011 au prix unitaire de 7400 €.

VENDU à moitié prix.

Contact : Mairie de Seignosse (40)

agnes.couvreux@gmail.com

• Technico-Commercial Sud-Est

Société spécialisée dans la conception et la fabrication d'équipements pour le marché de la piscine recherche dans le cadre de son implantation Française un Technico-Commercial pour le secteur sud est (proche de Marseille).

- **Profil** : Le candidat se doit d'être très autonome et connaître le marché de la piscine

- **Mission** : Le candidat aura pour mission de visiter et de suivre en priorité les constructeurs/installateurs et développer le chiffre d'affaire de son secteur

Merci de faire suivre votre candidature à Eurospapoolnews qui transmettra :

contact@eurospapoolnews.com

• TECHNICO-COMMERCIAL sédentaire

Vous aurez pour mission la vente de produits et d'équipements de piscines en magasin ainsi que l'accueil des clients. Poste à pourvoir immédiatement.

Merci d'adresser votre candidature par courrier :

PACIFIC PISCINES

9 rue des roberdières

69680 CHASSIEU

ou par mail :

compta@piscines-lyon.info

• PLOMBIER expérimenté piscines et spas

La société Pierre Alessandra, recherche un Plombier avec expérience indispensable en piscines et spas. Candidat sérieux & motivé sinon s'abstenir. Poste à pourvoir au plus vite en CDI avec période d'essai. 35 h/semaine. Salaire à déterminer. Secteur : 06, 13 et 83 essentiellement.

CV et lettre de motivation à adresser par mail à : **beatrice@paconcept.fr**

• COMMERCIAL(E) B TO C 85 H/F

CARON PISCINES, reconnue sur le territoire national, recrute, pour renforcer son équipe commerciale, un(e) COMMERCIAL(E) B TO C 85 H/F.

Vous souhaitez rejoindre une entreprise dynamique et structurée et valoriser votre première expérience commerciale réussie auprès d'une clientèle de particuliers. Votre tempérament de développeur allié à une forte sensibilité de la satisfaction client vous permettront de réussir ce challenge. Vous pourrez vous appuyer sur nos outils de marketing opérationnel (télémarketing, emailing...) et notre show-room.

Notre secteur connaît une bonne croissance et la notoriété de notre entreprise vous permettra de développer notre marché. Domiciliation souhaitée : à proximité de La Roche-sur-Yon (85).

Merci d'adresser votre candidature, sous réf. 2167, par mail :

cial85@jbl-conseil.fr

DEMANDES

• Recherche poste technicien auto entrepreneur spécialiste spa

Installation, SAV, entretien, recherche partenaire fabricant ou revendeur pour toute la région PACA, pour assurer le service et SAV pour vos clients actuels ou futurs.

Contact : **idms@sfr.fr**

ou par tél : 06 14 81 40 33

• Recherche poste cadre technique et commercial B to B

Cadre technique et commercial auprès des professionnels de la piscine depuis 21 ans.

- **Aptitudes** : commercialisation B to B, marketing, management. Gestion et développement d'un portefeuille clients. Animation des séminaires de Formation clients. Animation des Salons professionnels. Maîtrise des outils informatiques.

- **Profil** : excellent relationnel, autonome, expérimenté, tenace, persévérant et dynamique, avec une grande capacité d'adaptation.

Contact : **pierre031@aliceadsl.fr** ou

par tél : 06 80 57 01 72

• Recherche poste dans le milieu de la piscine 06/83

Expérience de 10 ans en terrassement, 5 ans en construction piscines (béton, béton ciré, coque polyester, piscine bois) ainsi qu'en gestion de chantiers et commercial.

A céder, suite cessation activité artisan, matériel pour construction piscine béton.

Contact : **crossmax83@aol.com** ou par tél : **06 65 76 49 36**

CETTE RUBRIQUE EST POUR VOUS

Adressez votre annonce par email à tout moment de l'année à **contact@eurospapoolnews.com** en mentionnant un titre, une description du poste recherché ou du poste à pourvoir, accompagné de vos coordonnées complètes en 1 ou plusieurs langues. Elles seront publiées en ligne gratuitement et seront expédiées dans nos newsletters hebdomadaires et dans la newsletter **Spéciale ANNONCES**.

ABONNEZ-VOUS pour la recevoir.

Pour toute info, n'hésitez pas à nous joindre par téléphone au **09 51 70 41 85**



DÉCOUVREZ LA GAMME AQUASWIM

pour le traitement des piscines par électrochloration



Pastilles à base de sel conforme à la norme



AQUASWIM
UNIVERSEL

3 en 1

convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrochlorateur avec ou sans sonde



AQUASWIM
ACTI+

4 en 1

la pastille de sel issue du fruit d'une R&D innovante

La Référence du Traitement de l'Eau par le Sel



Service Consommateurs - TSA 51234
92308 Levallois Perret Cedex
Pour plus d'informations, visitez notre site salins-aqua.com

► N° Indigo TEL 0 820 064 546

0,12 € TTC / MN

p. 93	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 36	AFG Europe
Sur-couverture	APF (Annonay Productions France)
p. 18, 19 et 33	APF (Annonay Productions France)
p. 27 et 51	ASCOMAT / VIRGINIA PISCINES
p. 24 et 32	CAMYILLE
p. 63	CARON PISCINES
p. 43	CCEI
p. 34	DEL / GROUPE FIJA
p. 45 et 62	DOM COMPOSIT
p. 37	EOTEC / ECOSWIM
p. 75	EURO PISCINE SERVICES
p. 2 et 3	EVERBLUE
p. 40	EXTRABAT
p. 26	FLEXINOX POOL
p. 9	FLUIDRA COMMERCIAL France / ASTRALPOOL
p. 88	FPP
p. 29	GENERATION PISCINE
p. 35	HAYWARD
p. 87	HEXAGONE
p. 85	INSTITUT DE LA PISCINE
p. 77	KLEREO
4 ^e de couverture	MAYTRONICS / AQUALIFE
3 ^e de couverture	MMP / MOPPER
p. 5	MONDIAL PISCINE
p. 30	NEWATER
p. 67	OCEDIS
p. 13	O-VIVA
p. 47	P.I.D / ESCALE PISCINES
p. 28	POLYTROPIC
p. 89	POOL TECHNOLOGIE
p. 39, 59 et 65	POOLSTAR
p. 61 et 95	SALINS DU MIDI
p. 31	SCP / GARDEN LEISURE
p. 25	SEAMAID
p. 17	SHELTOM
p. 49	SIREM
p. 71	SOFATEC
p. 42	T&A
p. 81	TOUCAN
p. 38 et 41	VALIMPORT
p. 60 et 73	VISION TECHNOLOGY
p. 6 et 7	WOOD
p. 55	WOOD-LINE DESMET

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°7

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)951 704 185

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Loïc Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Directrice technique : Vanina Biagini

Assistante de direction : Karine Astorg

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Rédactrice : Bénédicte Béguin

Secrétaire de rédaction : Stéphanie Lecomte

Ont collaboré à ce numéro :

Mabis Consulting, Manuel Martinez, Pascal Géry
Patrick Sanchez

Publicité :

Guillaume Dossin, Emmanuelle Fardin,

Charlotte Leprince, Michele Ravizza, Katrien Willemse

Web : Bénédicte Béguin

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinetta

Imprimé en France

SA au capital de 152 449 Euros
RCS Cannes B 414 683 953 00031
APE 5814 Z

TVA FR02414683953

© 2014 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
JUIN 2014

MOPPER



- ✓ Autoprogrammable
- ✓ Nettoyage rapide
(jusqu'à 380m²/heure, quelle que soit la forme de la piscine, escaliers, plages immergées, miroirs, etc.)
- ✓ Accès facile aux cassettes filtrantes
- ✓ Livré avec son chariot
- ✓ Nettoyage sélectif :
Fond uniquement ou
Fond et parois ensemble
- ✓ Moteurs garantis 4 ans
- ✓ Fonctionne en eaux froides (1°C)



www.mopper.eu

Aqualife garantit à vie votre moteur Hydro™

 **aqualife**
Couvertures de piscines



CONFORME
À LA NORME
NF P90-308

SIMPLE | FIABLE | ÉCOLOGIQUE

maytronics
Exceptional
Experience

Renseignements et revendeurs sur
www.aqualife.fr