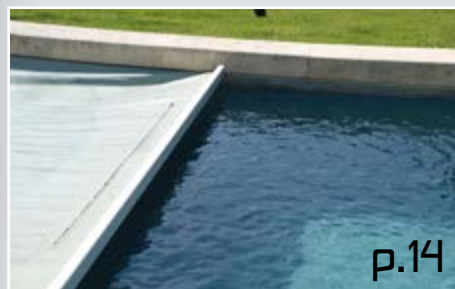


Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC Jocelyn BOURGEOIS

p.10



p.14

**Les couvertures
de sécurité**



p.53

Bien vendre le spa



p. 51

Récupérer son eau

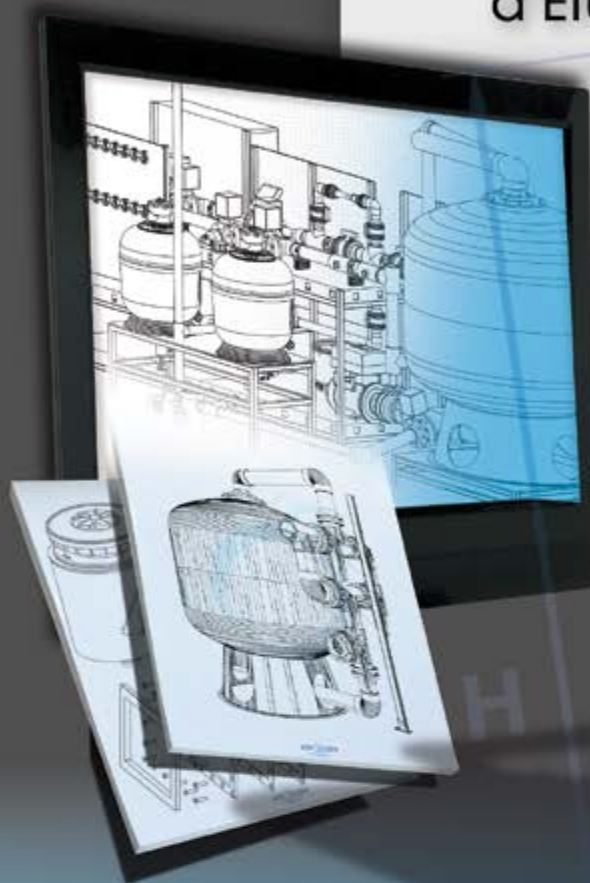


p. 64

2014, année du Redox

Confiez-nous tous vos projets

Consultez notre bureau
d'Étude Technique



Le BETech (Bureau d'Études Techniques) élabore les études personnalisées, dans le plus grand respect des normes en vigueur.

◊ ETUDE HYDRAULIQUE

◊ ETUDE FILTRATION :

Elle consiste à définir le type de filtration, de pièces à sceller, de traitement de l'eau et d'accessoires.

Les bassins concernés par ces études sont :

- Piscine privée
- Piscine publique
- Spa

◊ ETUDE ALARME VIGIE

◊ ETUDE REVÊTEMENTS D'ÉTANCHÉITÉ ALKORPLAN

◊ TRAITEMENT DES DEVIS

Demande de chiffrage :

- Filtration / Pièces à sceller
- Alkor
- Alarme
- Nettoyage intégré
- Hammam
- Chauffage
- Hydraulique
- Déshumidificateur
- Spa béton
- BlokIt
- PPP
- Tropica ...

Pour tous renseignements, contactez votre agence commerciale

PROCOPI
Equipements pour Piscine & Spa

Label Bleu

by PROCOPI



Accessoires d'entretien
LABEL BLEU
COFFRET SÉRIE 6



Robot nettoyeur
sur aspiration
LABEL BLEU
Modèle VICTOR



Electrolyseur de sel
LABEL BLEU
EES PRO



Système automatique de mesure
et de dosage du pH et du chlore
LABEL BLEU
Modèle REGUL SYSTEM



Produits de traitement
LABEL BLEU



Procopi vous accompagne dans le développement de vos ventes en magasin avec ses 4 UNIVERS !

Label Bleu

Climexel

Aquareva

Delta

Traitement de l'eau et entretien

Chauffage et déshumidification

Construction et rénovation

Protection et sécurité



procopi.com

PROCOPI
Equipements pour Piscine & Spa



Édito

VOUS ÊTES LES « PHARMACIENS » DE L'EAU

Nous attendions tous la nouvelle saison de la piscine avec impatience

- Le consommateur, parce que s'il a construit une piscine... c'est pour en profiter !
- Nous, les professionnels de la piscine, parce que c'est le moment de mettre à profit nos efforts d'investissement, d'organisation, de formation pour maîtriser ce marché.

Mais il faut absolument se mettre dans la tête (et que l'on se le répète toujours) : **le client veut une eau cristalline**. Bien sûr, on le sait, **c'est évident**.

Alors pourquoi tant de piscines déçoivent-elles leurs propriétaires ?

Si parfois c'est à cause de leur négligence, admettons que souvent c'est parce que l'on n'a pas su les « former », les informer efficacement.

Pour qu'une eau soit belle, encore faut-il appliquer certaines règles, car l'eau est un milieu vivant complexe (voir notre dossier sur ce sujet, indispensable à lire). Or justement, le client considère souvent que l'eau de sa piscine n'est pas autre chose que celle de son robinet ! « Puisque j'ai en fonctionnement un filtre (+ une épuisette !!!) et que je mets 1 ou 2 produits dans mon eau, que voulez-vous de plus ? »

C'est ainsi que chaque année, dès que l'eau est à bonne température avec beaucoup de pollution, rien ne va plus. Il vient alors chez vous pour chercher un « médicament » comme il le fait chez son pharmacien pour se guérir d'une grippe, d'une colique ! Mais ce professionnel médical, un vrai pro, est là pour le guider parce qu'il sait. Et chez vous, professionnel de la piscine, qui le conseille ? Combien de fois est-ce quelqu'un qui est là pour assurer la permanence... la vente seulement ? C'est comme chez le boulanger quand il a besoin d'aide pour assurer la vente. Mais chez vous, ce n'est pas une « boulangerie » mais une « pharmacie de l'eau » ! C'est tout autre chose, avec beaucoup de connaissances. Un BP des Métiers de la Piscine existe pour cela, un diplôme piscine de l'AFFA aussi. L'hiver, des formations sont proposées.

La connaissance de notre métier, c'est très vaste. On ne met pas une femme de ménage pour faire fonctionner... un garage. Alors, pourquoi certains pisciniers à la belle saison, débordés par leurs interventions mettent-ils en magasin une personne gentille qui présente bien, dévouée mais incompétente ?

Excusez-moi de vous parler si franchement mais c'est du « vécu » de nombreuses fois dont je vous parle. Mes multiples déplacements en France pour des reportages de piscines, des entretiens illustrent malheureusement cette situation trop courante. C'est clair, le client préférera alors acheter en grande surface en faisant ses courses classiques. Là, sans conseils, il prendra un « produit » comme du beurre ou du yaourt !!!

Quel gâchis pour notre profession...

La piscine, ce n'est pas une poubelle où l'on jette n'importe quoi !

Comprendre ce qui se passe dans l'eau de son client, c'est connaître plus de « 100 pages » d'un livre de la piscine sur le sujet et non quelques mots passe-partout ! C'est initialement une formation pratique évidente. L'analyse de l'eau par exemple, ce n'est pas 6 gouttes de réactif X d'un liquide orthotolidine pour connaître le chlore, 6 gouttes de rouge de phénol pour le pH et voilà !

Vous savez bien que nos clients déçus (il y en a beaucoup plus que vous ne le pensez) deviennent des « anti-piscines » et le disent autour d'eux, bloquant ainsi le développement du marché.

Bien sûr, il y a ceux dont la construction a été loupée, mais ils admettent généralement avoir fait au départ un mauvais choix. Mais pour les mécontents de leur eau, « ce n'est que de l'eau » pour eux. Alors pourquoi cette eau trouble, verte, qui ne sent pas bon... ? Conclusion pour eux : « Ne faites pas de piscine, c'est trop la m... ».

Cela fait mal au cœur car il n'y a rien de plus simple que l'entretien d'une eau si l'on sait bien informer son client quand il vient vous demander un conseil. On fait alors des heureux qui seront vos meilleurs commerciaux pour le futur !

Soyez inventifs pour que vos clients reviennent fidèlement, tant ils apprécieront vos réelles compétences.

Heureusement, certains d'entre nous l'ont compris et envoient chaque hiver en formation les personnes qui assurent la permanence au magasin ou au bureau.

Spécial PROS est également là pour cela. Ne le gardez pas vers vous. Passez leur chaque numéro pour qu'ils s'informent.

Guy Mémín

Rédacteur en chef



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



REJOIGNEZ L'ENSEIGNE

EVERBLUE®

- FACE À DES CONDITIONS ÉCONOMIQUES PRÉ OCCUPANTES
 - FACE À DES PRATIQUES INTERNET DESTRUCTRICES
 - FACE À DES OFFRES BANALISÉES À PRIX CASSÉS
- FAITES DES OFFRES DIFFÉRENTES INNOVANTES, GAGNANTES
REJOIGNEZ LES 110 POINTS EVERBLUE EN FRANCE
PERFORMANCES DU RÉSEAU EN 2011 (+19%) 2012 (+11%)

Piscines EVERBLUE

LE CONSTRUCTEUR DE L'EXCELLENCE

EXCLUSIVITÉ



QUALITÉ - SÉCURITÉ - GARANTIES
EXCLUSIVITÉ - CONCEPT AQUAFEAT



STRUCTURA FEAT

ATTESTATION RESPONSABILITÉ DÉCENNALE FABRICATION 40516691
AQUAFEAT/CSTB AVIS TECHNIQUE 3/09-604
ATTESTATION DE GARANTIE TENUE HORS SOL SANS REMBLAIS
ÉTUDE - ATTESTATION - BÉTON

ATOUTS MAJEURS / EXCLUSIVITÉS

<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>
<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>
<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>
<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>	<p>EXCLUSIVITÉS - ATOUTS</p>



LAETITIA
05 61 37 31 56



ALAIN LESNÉ
06 27 48 11 06



OLIVIER LAMAIX
06 18 62 45 17

SECTEURS DISPONIBLES



(01) PAYS DU GEX - (02) MOULINS / MONTLUÇON - (05) GAP - (07) AUBENAS - (08) NOGENT SUR SEINE / BAR SUR AUBE - (13) ARLÈS / SALON DE PROVENCE / AUBAGNE / CARRY LE ROUET/MARSEILLE - (15) SAINT FLOUR - (17) JONZAC - (19) USSEL / TULLE - (20) CORSE - (21) DIJON / BEAUNE / CHATILLON SUR SEINE / MONTBARD - (23) GUERET / AUBUSSON - (24) PÉRIGUEUX / BERGERAC - (30) NIMES / ALES - (31) ST GAUDENS - (32) AUCH / CONDOM / EAUZE/GIMONT - (33) LIBOURNE - (34) NORD MONTPELLIER - (38) GRENOBLE - (39) DOLE / LONS LE SAUNIER - (40) MONT DE MARSAN - (41) VENDÔME - (43) OJEST / LE PUY - (44) CHATEAUBRIANT - (45) ORLÈANS - (47) MARMANDE - (48) MENDE - (50) NORD - (54) NANCY - (55) VERDUN / PALAZZO - (57) SARREBOURG / SARREGUEMINES - (58) CHATEAU CHINON - (59) CAMBRAI / DOUAI / DUNKERQUE / VALENCIENNES - (60) BEAUVAIS - (61) ALENÇON / FLERS - (62) ARRAS / CALAIS / MONTREUIL / SAINT POL - (65) TARBES - (66) PRADÈS - (67) SOULTZ FORETS / WISSEMBOURG - (69) VILLEFRANCHE SUR SAONE - (70) VESOUL / GRAY - (73) CHAMBERY - (76) ROUEN - (80) AMIENS / ABBEVILLE/PERCENNE - (82) MONTAUBAN / CAUSSADE / MOISSAC/MONTAIGU DU QUERCY - (84) AVIGNON / CARPENTRAS / APT / PERTUIS / VAISON LA ROMAINE / ORANGE - (89) SENS / AUXERRE / AVALLON - (90) BELFORT

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



« TÉMOIGNAGES »

Ils ont rejoint le réseau Everblue



TECHNIC'EAU (83)

Martine Cuissard et Jean-Paul Imbert

Depuis 10 ans, nous sommes Everblue et fiers de l'être. Nous avons trouvé des cartes et produits différents et exclusifs.

Le soutien de la Centrale est précieux. Pour la formation, c'est pareil. Nous montons en puissance et en qualité. Nous construisons notre fonds de commerce et notre futur.



ARMOREAL PAYSAGES (22)

Martial Le Bozec et Cyril Le Bozec

Avec Everblue, notre offre de paysagiste s'est étoffée et elle est complète. Everblue a la notoriété et la confiance des clients, les garanties, et la sécurité. Pour signer des marchés, c'est déterminant.



CENTRAL PISCINES (34)

Michel Ouallet et Christiane Ouallet

Dans le réseau depuis plus de 20 ans, notre satisfaction et notre engagement ne se sont jamais démentis. Avec STRUCTURA FEAT, le concept construction unique et exclusif de Everblue, je peux faire la différence avec les concurrents. C'est le plus haut niveau de qualification et de garanties.



PSB (44)

Gaël Drouet et Marylise Drouet

EVERBLUE est une organisation riche, accueillante et amicale. Certes il y a un cadre et des règles de conduite sans laquelle on n'a pas de puissance. La force d'EVERBLUE c'est la communion vers un même objectif de qualité et de rigueur, et on fait plus qu'y trouver son compte. On y gagne la liberté.



SOMMAIRE

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

ÉDITO

Vous êtes les « pharmaciens » de l'eau..... p.4

CHRONIQUE

Une année en double teinte..... p.8

DOSSIER TECHNIQUE

Découvrez les mystères de l'eau p.46

La balance de Taylor p.48

Comment calculer le volume d'eau ?..... p.50

Une eau récupérée en 48 heures ! p.51

Les effets de l'électrolyse du sel en piscine p.62

2014, année du Redox..... p.64

TENDANCES

Les couvertures de sécurité..... p.14

Comment bien vendre le spa ? p.53

NOUVEAUTÉS

Pensez-y p.40

RENCONTRE / DIALOGUE

Un moment avec Jocelyn BOURGEOIS..... p.10

FICHES PROS

Salins du Midi p.42

Hydra Système / Zita p.43

Océdis..... p.44

Be Spa p.45

ENTREPRISES

L'actualité des entreprises p.60

Le baromètre des entreprises..... p.76

La page syndicale p.77

Les formations p.78

Chronique des métiers de la vente p.83

Rubrique du digital p.86

RENDEZ-VOUS

Foires, Salons, Congrès..... p.80

PETITES ANNONCES

..... p.88

LISTE DES ANNONCEURS

..... p.90



Chronique

UNE ANNÉE EN DEMI-TEINTE

Plusieurs sons de cloches parviennent à nos oreilles... Tantôt les commandes de piscines neuves sont au beau fixe, tantôt c'est très difficile de décrocher la décision !

Le client « attend »...

En effet, il y a d'abord eu la météo, qui nous a souri en début d'année, avec comme un avant-goût d'été, puis, dès l'arrivée du printemps, voilà qu'il est tombé des trombes d'eau, et que beaucoup ont même eu froid !

Mais tout cela est loin d'être la raison de ce défaut de commandes constaté par la majorité de nos pisciniers. Je pense que la situation économique en est vraiment la cause.

Le Français moyen n'a encore aucune visibilité pour se projeter. Les décisions gouvernementales ne sont pas crédibles, faites avec trop de précipitation, aussi bien dans les réformes que dans leur annulation ou modification quelques jours après... Qui croire ? Comment avoir confiance en l'avenir ? Une info, un démenti = 2 infos !!

Sans compter les élections Municipales, amenant leur lot d'incertitudes, les élections Européennes, qui nous poussent à l'attentisme, nos politiques qui ne semblent se soucier que de leur réélection...

Doit-on baisser les bras pour autant ? NON !

Perde en confiance c'est dégrader sa performance !

Il y a toujours beaucoup d'argent épargné dans les banques !! Il suffirait de peu pourtant pour transformer cette épargne en consommation !

On le sait, le Français est favorable à la construction d'une piscine ou d'un spa chez lui, une enquête vient de l'attester.

C'est pourquoi, je reste toujours optimiste !

La preuve en est, et c'est un paradoxe, que de nombreux pisciniers, appartenant souvent à des réseaux nationaux, sont loin de se plaindre de cette saison ! Certains ont même un carnet de commandes bien plein, même si, ils le reconnaissent, les commandes ont été difficiles à concrétiser. Ils en viennent même à refuser des chantiers de constructions de piscines neuves ou de spas pour cette saison et à les reporter à l'automne !

Le fait d'appartenir à un réseau, avec un plan de communication national, permet d'être plus solide, plus crédible, plus dynamique, plus performant, plus soutenu, et surtout, de se sentir moins seul face à ce nouveau comportement de la clientèle.

En ces périodes incertaines, il est crucial d'échanger avec « des amis fidèles », ayant les mêmes enjeux, défendant une même « bannière », pour construire et développer vos actions commerciales et vos offres.



Comme le disait si bien Albert Einstein :
**“ il n’y pas d’échecs,
il n’y a que des abandons ! ”**

La rénovation des bassins qui vieillissent devient, elle aussi, un vrai marché à ne pas négliger. Les vrais PROS, qui entretiennent de bonnes relations avec leurs anciens clients, sont assurés de ces travaux de rénovation, toujours très profitables ! Ce qui expliquerait aussi les bonnes performances de certains pisciniers en ces jours de vaches maigres.

Richard CHOURAQUI
Consultant Piscine
MABIS Consulting



LE NETTOYEUR
QUI REPOUSSE
LES LIMITES
DE LA PERFORMANCE
ET DU DESIGN



BLUEFURY™

NETTOYEUR À PRESSION POUR PISCINES



WWW.PENTAIRPOOLEUROPE.COM

UN MOMENT AVEC... JOCELYN BOURGEOIS

Président du Directoire du Groupe Procopi



Jocelyn BOURGEOIS

C'est au siège de Procopi à Rennes / Le Rheu (35) que nous avons eu le plaisir, le 27 mai 2014 de nous entretenir avec Jocelyn BOURGEOIS Président du Directoire du Groupe Procopi.

Le Groupe Procopi (SAS au capital de 15 150 360 €) est fier de ne commercialiser, pour la majeure partie de son activité, que des produits conçus et produits par son bureau d'études, répondant aux besoins du marché, en étant en permanence à l'écoute des clients.

La stratégie commerciale de Procopi est principalement fondée sur une forte présence régionale résultant de ses 12 agences commerciales et à l'export, au travers de sociétés de distribution, directement implantées sur leur propres marchés (Angleterre, Allemagne, Benelux, Middle-East, Saint-Martin/îles Caraïbes).

Jocelyn Bourgeois, avant de commencer cet entretien, vous accepterez, nous l'espérons, de répondre au fameux « Questionnaire de Proust ».

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

Je n'en ai pas. Je n'ai aucune habitude, étant souvent absent du bureau car je suis en clientèle, avec des fournisseurs, des partenaires et sur les 20 sites du groupe.

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

Échanger avec les collaborateurs, partager nos idées.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Quand je regarde le C.A au quotidien et qu'il est parfois inférieur à celui de l'année passée. C'est vraiment très désagréable.

4 - Votre qualité n°1 ?

Je suis un grand optimiste, un positif. Je regarde devant moi. « Regarder derrière ne fait jamais qu'éclairer le chemin parcouru » !

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

Incontestablement, l'humilité, surtout quand elle est mélangée à la passion.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Les couvertures automatiques 1998. On avait voulu trop faire et trop vite. Talleyrand disait : « moins vite, je suis pressé » !

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

J'en ai beaucoup ! C'est l'aboutissement de technologies « propriétaires » parfaitement adaptées à l'avenir de notre métier.

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

J'ai sans doute fait la fête avec mes copains !

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je fais de la musique (de la guitare), du jardinage, de la lecture et également j'essaie d'accorder de l'attention à mes enfants et à mon épouse.

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

Plein de choses, et sans doute vétérinaire.

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

Nicolas Copernic.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Tous les moyens de transformation de la plasturgie.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

L'électricité.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Ça m'ennuie de citer des noms... Les concurrents qui portent haut leurs produits et qui ne les bradent pas.

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

Tout simplement qu'on m'offre un coup à boire ! Nous sommes de passage sur terre...

16 - Votre devise ?

« Quand il n'y a pas de solution, c'est qu'il n'y a pas de problème » ! C'est très optimiste.



PROCOPI en chiffres

- 58 millions d'euros de C.A.
- 80% réalisé en France
- 20% réalisé à l'export
- 12 agences
- 5 filiales
- 230 personnes
- 3 unités de production



Vue partielle du showroom - Le Rheu / Rennes (35)

Jocelyn Bourgeois, présentez-nous Procopi et comment vous êtes arrivé à ce poste ?

Je suis arrivé chez Procopi en 1983, pour un job d'été. J'ai commencé par plier des liners et des couvertures à bulles, tout simplement. Par la suite, je suis devenu assez rapidement Responsable de Production du département des liners et couvertures (DEP à l'époque).

Vous connaissez le parcours de Procopi :

- Regroupement de DEP (liners, couvertures, matériel piscine à Rennes / Le Rheu), Bellow (matériel chauffage, coffrets électriques à Trappes), Delta (échelles, enrouleurs, couvertures automatiques au Mans), des sociétés qui collaboraient déjà ensemble.
- Participation à la création d'Albon Plastiques, dans le domaine des liners, avec Nicole Duflot.
- Création en 1990 de Plasticma Industries à Guingamp spécialisée dans la fabrication de moules d'injection et de pièces à sceller.
- Tout cet ensemble donne naissance en 1993 à Procopi. En parallèle, j'avais acquis des participations en 1990 dans l'entreprise DEP. On m'a confié la Direction Industrielle du Groupe Procopi en 1993.
- En 1994, nous faisons l'acquisition d'Aquality France (Gémenos).
- En 1999, nous acquérons Ameplast (Groupe Spring Water), qui produisait notamment des filtres à enroulement filamentaire, convenant particulièrement aux filtrations des collectivités.

Puis en 2004, nous opérons une LBO. Nous faisons entrer dans le capital de Procopi un fond d'investissement nommé Azulis et je deviens Directeur Général du groupe Procopi. Et début 2011, je deviens Président du Directoire du Groupe Procopi.

Comment va Procopi ? Quelles sont les perspectives d'avenir du Groupe ?

Nous allons plutôt bien et n'avons pas à nous plaindre. Nous progressons quant à certaines de nos lacunes ou carences, via un grand programme mis en place depuis 3 ans. Face au marché

actuel, il nous est apparu très clair qu'il était primordial d'être plus que jamais proches de nos clients et de leur proposer une relation et un service d'excellence. Le marché nous y oblige, car de façon globale, la demande est inférieure à l'offre, et c'est ce positionnement qui marque une différenciation. Notre volonté farouche est résolument d'être orientés vers le client.

Ce vaste programme passe notamment par la formation de nos 120 collaborateurs en contact avec notre Clientèle, ainsi que la modification de nos organisations.

Accompagner nos clients est ce qu'il y a de plus important, pour participer à leur pérennité. C'est notre principal objectif.

Quelques exemples ?

Les univers de marques, lancés dernièrement par la création « d'Univers Produits », sont destinés à créer un relais de croissance chez nos clients, avec des produits très haut en gamme, entourés de garanties extrêmement fortes, et des conformités à l'ensemble des normes existantes.

Ils vont permettre de donner une bonne visibilité à nos produits dans les magasins de nos clients, tout comme un meilleur conseil, et du professionnalisme.

Ces univers permettent d'améliorer la présentation et la valorisation des produits en magasin, créant ce relais de croissance pour nos clients ».

Car le constat est le suivant : les magasins des pisciniers, d'une façon globale, méritent d'être valorisés et Procopi est là pour les accompagner dans cette démarche essentielle pour reconquérir les consommateurs.

Aujourd'hui, le développement du e-commerce bouscule la donne.



Christophe DURAND

Directeur Marketing & Communication



Eric GUIMBERT

Directeur du Pôle Technique



Bureau d'Études composé de 6 personnes.

Fanny HOURLIER (Docteur en génie des procédés), à sa droite **Sylvain GAUTIER** (Ingénieur hydraulique)



*La hot-line CESAV (Centre d'Expertise et de S.A.V.) sous la direction de **Sébastien DAUGAN** (au milieu)*

UN MOMENT AVEC... JOCELYN BOURGEOIS

Président du Directoire du Groupe Procopi



▲ Un "corner" aux couleurs Label Bleu

Grâce à ces univers de marques, nos clients peuvent animer et dynamiser leur point de vente, pour générer des ventes avec une gamme sélective de produits exclusifs, absents sur internet.

Et d'ailleurs, au sujet d'internet, j'aimerais soulever le fait, qu'aujourd'hui, la filière piscine est fortement déstabilisée par l'abondance de prix extrêmement bas qu'on trouve sur la toile. Cela met à mal toute notre filière.

Nous sommes partis du constat que le consommateur pense, à tort, que les produits et les conseils qu'il trouve sur internet sont aussi valables que ceux délivrés par les professionnels.

Il est temps et urgent que notre filière prenne conscience que ce marché, qui est le 2^e marché mondial, s'est construit par et avec les installateurs dans un métier ultra technique requérant des compétences dans des domaines variés tels que l'hydraulique, la chimie, l'électricité, le génie civil... !

De nombreux distributeurs opportunistes vendent sans vergogne à la fois sur internet et aux installateurs, plaçant du même coup ces derniers dans des positions intenable tout en les affaiblissant.

Les professionnels de notre filière n'ont pas capacité à revaloriser leur main d'œuvre pour compenser d'éventuelles baisses de marge du fait de cette situation.

Si l'on observe les divers domaines techniques, donc similaires au nôtre, qui ont tenté une distribution dite « moderne », cela n'a jamais été concluant. J'en veux pour preuve la représentation du segment internet, dans le domaine de la piscine, qui reste extrêmement faible et le sera toujours.

En 2011, 3% seulement du chiffre d'affaires « piscine »* était représenté par ce segment. Quand on constate, malgré cette faible part, la nuisance que cela a créé pour notre filière en termes de marges, c'est ahurissant !

*Document FPP du 13 novembre 2012, « Répartition du chiffre d'affaires fabriqué ou importé selon les filières de distribution en 2011 ».

Avez-vous un remède à cette situation ?

L'organisation de nos produits en « Univers » est une de nos réponses à cette situation. C'est cette volonté de proposer des produits haut de gamme et professionnels qui va marquer la différence. Avec en prime, des magasins pros, des conseils, un accompagnement de notre part au travers notamment des études techniques que nous réalisons pour leur compte (étude hydraulique, chauffage, traitement d'eau, collectivités...), des formations, pour que l'installateur puisse conseiller ses clients.

L'Univers Label Bleu a donc été lancé, il désigne l'univers du traitement de l'eau, du nettoyage et de l'entretien des piscines, premier des 5 univers produits, destinés à être déployés dans les magasins de nos clients.

L'Univers Delta, lui, regroupe les produits de sécurité et de protection : couvertures automatiques, couvertures à barres, alarmes, etc.

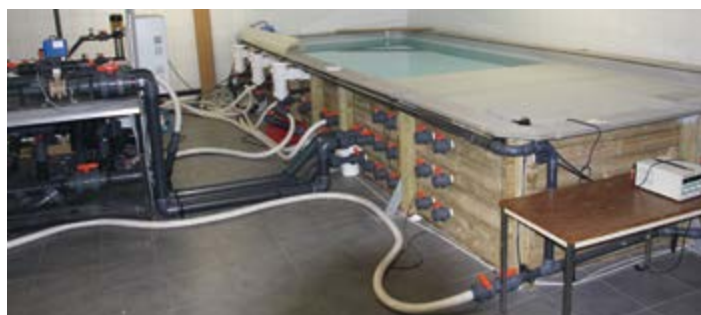
L'Univers Aquareva comprend les produits liés à la construction et à la rénovation.

L'Univers Climixel marque les solutions en chauffage et déshumidification.

Quant à l'Univers Bien-être, il réunit tous les produits spa, sauna, hammam.



Module de filtration de démonstration ▶



▲ Bassin de test du pôle technique



▲ **Xavier BILLE**, responsable de production du site du Rheu



Atelier de production de liners du Rheu (35) ▶



▲ Poste de fabrication des couvertures à barres



◀ Unité de production de Pleumeleuc

En conclusion, pour terminer notre entretien ?

Le marché des piscines neuves a connu une baisse d'environ 40% ces 5 dernières années. En revanche, le marché de l'entretien du parc, du second équipement et de la rénovation, a permis et permettra à notre profession, pour de nombreuses années, de compenser ces pertes sensibles. L'entretien du parc et sa rénovation, tout comme c'est le cas dans le domaine de l'habitat, nécessitent encore plus de professionnalisme.

La construction est un domaine assez abordable et organisé, par contre, la rénovation de piscines n'est pas à la portée de tout le monde et requiert encore plus de technicité. Tout cela nécessite de notre part un accompagnement et c'est la raison d'être, à la fois de nos agences de proximité, de tout le travail que nous investissons dans les formations de nos collaborateurs, et de la création de notre pôle technique qui compte quand même 15 ingénieurs spécialisés ! Nous sommes avant tout des concepteurs et des fabricants de matériel. Français !



◀ Presses à injecter de l'unité de Guingamp



▲ Fabrication des filtres RTM ▲



▲ Thermoforme d'une cuve de spa ▲



LES COUVERTURES DE SÉCURITÉ

4 normes concernent les dispositifs de sécurité :
barrières de protection, alarmes, abris et couvertures de sécurité.
En ce qui concerne les couvertures de sécurité, elles sont définies par la norme NFP90-308.



Aqualife (Maytronics)

La couverture doit recouvrir intégralement la piscine. Sa conception et sa fixation doivent empêcher l'immersion involontaire d'un enfant de moins de 5 ans et résister au franchissement d'un adulte (jusqu'à 100 kg). Sont concernés les volets roulants et autres couvertures automatiques, les couvertures souples, opaques ou filtrantes avec débordement de 0,70 m à 0,80 m sur la plage et système de fixation sur plage (sandows, sangles + ressorts...), fonds mobiles de piscine, terrasses coulissantes ainsi que tout produit apparaissant sur le marché et répondant aux exigences techniques de sécurité et d'essais par un organisme habilité à contrôler le respect de la norme.

Bien entendu, la sécurité n'est assurée qu'avec une couverture fermée, verrouillée et correctement installée. C'est pourquoi, lorsque l'utilisation de la piscine et l'agréable présence du plan d'eau dans la journée justifient que la couverture soit maintenue « ouverte », on peut assurer la sécurité par la mise en place économique d'une alarme immergée.

► LES COUVERTURES SOUPLES, OPAQUES OU FILTRANTES

Ce sont les protections les plus économiques, mais leur mise en place représente toujours une certaine contrainte. Pour assurer leur fixation elles demandent la présence d'une plage périphérique.

En saison, le stockage est également à prendre en compte. Les matériaux utilisés par les fabricants variant peu, leur qualité de fabrication est par contre souvent le critère du choix.

Afin d'éviter que les eaux de pluie ne s'y accumulent avec les conséquences évidentes, les couvertures opaques disposent de grilles (ou trous) d'évacuation. Leur opacité empêche la lumière d'atteindre l'eau et réduit ainsi le développement des algues.

Les couvertures filets (plus légères et donc plus aisées à mettre en place) présentent un maillage serré, capable de retenir les plus grosses saletés tout en laissant passer l'eau. Par contre, ne protégeant pas des rayons du soleil et des fines poussières, il peut s'avérer nécessaire au cours de l'hivernage de vérifier l'état de l'eau (eau verte / algues) et de procéder à un traitement choc (à l'arrosoir). De même il ne faudra pas tarder au printemps pour une remise en route précoce.



Couverture d'hivernage gonflable Walu Sand Air opaque, étanche. Système gonflable rapide (Walter)

► LES COUVERTURES À BARRES 4 SAISONS

Hiver comme été, elles représentent une solution économique dans le domaine mixte sécurité et entretien de l'eau. Composées d'un matériau souple intégré à des barres alu / supports, elles ont bénéficié de nombreuses innovations (manipulation, usure...) depuis ces dernières années. La couverture à barres s'adapte à de nombreux types de piscines, jusqu'à un maximum de 12 m de long et 5 m (voire parfois 6 m) de large. En périphérie du bassin, elle nécessite généralement un débordement sur plage de 0,25 m (voire 0,20 à 0,30 m selon les modèles).

De nombreuses couleurs sont proposées mais l'opacité du matériau réduit considérablement la prolifération des algues.



Enrouleur dérouleur motorisé Pilote pour couverture à barres (Prima)



Couverture à barres Easy First Evolution avec système antifeuilles et antisoulèvement sur les longeurs (Albigès)



Couverture à barres CBE-650 brevetée, tissu polyester + vernis résistant (Procopi)

Pour assurer son enroulement, on dispose aujourd'hui de plusieurs solutions :

- **Manivelle manuelle** démultipliée qui convient pour une dimension de la couverture ne dépassant pas 10 m x 5 m, ou alors utiliser une manivelle de chaque côté (nécessite donc 2 personnes).
- **Manivelle d'enroulement** motorisé, alimentée par un accumulateur 24 volts (+ chargeur).
- **Enrouleur / dérouleur motorisé** qui assure une intervention aisée et rapide.

Système d'enroulement Walucool pour couverture à barres - 3 minutes pour une 10 m x 5 m - rechargeable (Walter)



Modèle Imm'Ax, tablier haute flottabilité coloris blanc et sable, moteur axial 24 volts, fins de course externes brevetée **Abribleue**, axe et structure composite bénéficiant de la garantie exclusive Non'Co anticorrosion 15 ans.

► LES COUVERTURES AUTOMATIQUES

Vaste sujet, tellement de concepts sont venus, d'année en année, enrichir cette protection permanente des piscines, tant pour la sécurité (conforme à la norme), que pour le maintien de la qualité de l'eau et celui de la température.

Dès 1963, l'arrivée sur le marché des volets roulants automatiques à lames a connu un grand succès, apportant une solution d'efficacité et de simplicité dans la mise en œuvre.

Aujourd'hui, de nombreuses solutions, de nombreux matériaux différents sont proposés. Les normes relatives à la sécurité des piscines (J.O du 16/12/2003), dont celle concernant les couvertures (NFP 90-308), ont permis de « cadrer » les différents concepts, qui doivent tous répondre à la protection des jeunes enfants de moins de 5 ans et présenter des caractéristiques précises de mise en œuvre et de qualités protectrices.

On peut classer ces couvertures automatiques en plusieurs catégories :

1. Le volet roulant automatique

Il est composé de lames PVC, polycarbonate ou acrylique (conçues spécialement pour la piscine). Cette couverture, en « position ouverte », est stockée dans une fosse intégrée, au fond du bassin, ou dans un coffre « sec ».

Dans un but d'économies de mise en œuvre, ce volet est également proposé en hors-bord sur plage, fixe ou mobile (pour libérer l'espace).

Enfin, depuis peu, il existe également un concept breveté pour une couverture immergée, sans mur de séparation (ou de fosse spécifique), répondant à la norme mais plus économique.

Ces volets sont motorisés selon 3 versions :

- **moteur tubulaire intégré dans l'axe,**
- **moteur extérieur en « coffre sec »** (placé dans le prolongement de l'axe),
- **moteur tubulaire fixation en façade.**



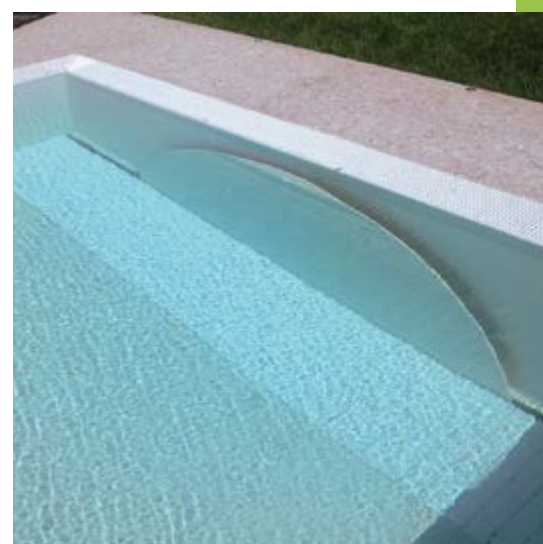
Couverture automatique hors-sol Vallespir pour piscine jusqu'à 15 m x 7,50 m (**AstralPool**)



Couverture hors-sol banc PVC (**Wood**)



Aqua Cover Light avec fin de course électronique (**Aqua Cover**)



Couverture immergée Stardeck Inéo Gamme qui répond à de nombreuses configurations, moteur en fosse sèche (**Procopi**)

LES COUVERTURES DE SÉCURITÉ



Couverture immergée moteur dans l'axe (**Wood**)



Couverture immergée Aqualife « Hydro inside » (**Maytronics**)



Couverture Aqua Cover Premium, avec détecteurs de fins de course mécaniques (IP 68). (**Aqua Cover**)



Volet automatique hors-sol évolutif Evodeck® possibilité habillage (**Procopi**)



Couverture automatique hors-sol fixe Dune, disponible en version électrique ou solaire (**DEL**)



Couverture automatique hors-sol Carlit II® Pour piscine jusqu'à 10 m x 5 m, commande sur pied moteur (**AstralPool**)



Couverture automatique hors-sol habillé Igloo II® PVC traité anti-UV - 4 couleurs (**Procopi**)



Couverture automatique hors-sol Carlit Solaire II Autonomie 40 cycles d'ouverture et de fermeture (**AstralPool**)

2. La couverture automatique souple

Beaucoup de solutions sont proposées en couvertures souples, tendues sur le plan d'eau.

Parmi celles-ci citons :

- une couverture PVC qui évolue dans des rails latéraux fixés en dessous des margelles (ou sur la plage). Elle s'enroule sur un axe de faible diamètre, permettant une petite fosse sèche de 40 cm x 40 cm (procédé Aquaguard de T&A, Ultima Cover de DEL)
- une couverture souple, intégrée à une structure, qui roule sur la plage sans aucun rail de guidage sur le sol. Elle se range dans un coffre sec indépendant de la piscine, qui peut être distante de plusieurs mètres (procédé Prima).
- une couverture PVC armé qui évolue sur le bassin automatiquement. Un rail extra plat sur plage guide et verrouille la couverture tout au long de son avancement (procédé Abrisud).



Couverture 4 saisons Aquaguard en PVC qui se déroule dans des rails latéraux fixés sur la plage, ou sous la margelle pour se faire discrète (T&A)



La couverture sort de sa fosse sèche et roule sur la plage, une fois tendue sur la piscine, elle bloque tout accès (Prima)



Couverture automatique de sécurité toutes saisons Ultima Cover constituée d'une toile opaque PVC qui coulisse dans des rails positionnés dans les longueurs de la piscine (DEL)



Couverture souple Coverseal motorisée (énergie solaire) se déploie facilement, guidée par un rail plat qui assure une tension parfaite (Abrisud)

Sofatec

FABRIQUANT DE COUVERTURES
AUTOMATIQUES DE PISCINES

2 POSSIBILITÉS DE FINITION

Emboutis réglables
Exclusivité Sofatec



Emboutis fixes



Marquise

ENROULEUR HORS-SOL

Venise

ENROULEUR HORS-SOL -BANC-

Seychelles

ENROULEUR IMMERGÉ MOTEUR DANS L'AXE

Mayotte

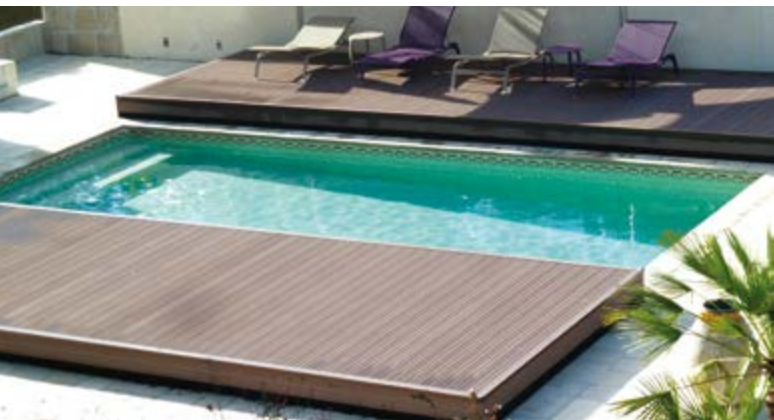
ENROULEUR & CAILLEBOTIS IMMERGÉS

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

LES COUVERTURES DE SÉCURITÉ



Terrasse mobile servant à la fois de couverture sécurisante, de terrasse adjacente ou en lieu et place du bassin. S'adapte à toutes les tailles de piscines, plusieurs modèles possible (**Sheltom**)



Cette terrasse mobile Walu Deck libère la piscine ou couvre l'ensemble du bassin qui devient « terrasse » (**Walter**)



POOLFLOOR transforme la piscine en terrasse. Fond mobile totalement indépendant de la structure (**PinkFloor**)



photo Pascal GIRAUD®

3. La couverture automatique rigide

- fond mobile à profondeur variable dans la piscine, où cette structure mobile se transforme en plage ou terrasse. Son revêtement, identique à celui de la plage, permet une parfaite intégration à l'ensemble (Aqualift, Wood...)
- innovation d'une couverture automatique rigide entièrement escamotable qui permet de couvrir toutes les formes de bassins. Les panneaux stockés sous un caillebotis sortent de leur logement enterré, hors piscine et se déploient sur le dallage, condamnant totalement la piscine (Agora, Hydra Système).
- conception d'une « terrasse » mobile intégrée à la plage pour recouvrir la piscine à la demande (Sheltom, Walter, Wood,...).



Agora (**Hydra Système**)



Le fond mobile Aqualift fonctionne avec des câbles fixés sous la margelle. La structure qui le compose varie de 15 à 30 cm de hauteur en fonction du modèle et se déplace verticalement grâce à un système hydraulique à huile ou à eau. En pressant sur un simple bouton, le fond mobile s'élève, s'immobilise, descend à volonté. (**Aqualift**)

◀ Ce fond mobile Alto, une fois « fermé » s'intègre à la plage. Peut s'habiller de bois ou de carrelage pour se fondre complètement. Structure acier inoxydable (**Wood**)

Couverture automatique **N-Carlit** Le must de la protection



Une sécurité assurée

les lames résistent à une charge supérieure à 100 Kg.

Une barrière thermique

la couverture réduit l'évaporation et la perte de chaleur.
autre point fort : elle prolonge la saison de baignade.

Facile d'utilisation

ouverture et fermeture en moins de 3 minutes.

N-Carlit, une exclusivité Astralpool

Fin de course automatique
Pieds bicolores et lames disponibles en 3 coloris
Découpe sur mesure à la forme de la piscine
Pour des bassins jusqu'à 7,03 m de largeur & 14 m de longueur
Fixations non apparentes

Fonction contact électrolyseur en option :
asservissement à l'électrolyseur de sel

Depuis 40 ans, ASTRALPOOL vous apporte :

- Des solutions globales pour une piscine 100% ASTRALPOOL
- La maîtrise des produits de la conception à la fabrication
- Une distribution contrôlée
- La recherche et le développement constant d'innovations technologiques, pour une utilisation durable de l'eau
- Une piscine + facile pour vos clients

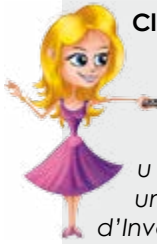
FLUIDRA
pro.fluidra.fr



ASTRALPOOL
www.astralpool.fr

LES COUVERTURES DE SÉCURITÉ

Les dernières innovations chez ANNONAY PRODUCTIONS FRANCE



Clément Chapaton, directeur général, nous parle des couvertures dites automatiques :

« Aujourd'hui, la couverture automatique est motorisée et non automatique. Aussi, depuis 2 ans, nous avons travaillé sur le sujet avec un bureau d'études extérieur. Nous avons obtenu une subvention à l'innovation par la Banque Publique d'Investissement (BPI).

Un brevet vient d'être déposé concernant un système de verrouillage et déverrouillage automatique notamment pour la mise en sécurité des piscines, conformément à la dernière norme NFP90-308.

Ce système s'appelle Autofix. On est face à une véritable révolution dans le domaine de la couverture automatique. Ce concept pourra même s'intégrer derrière certains types de revêtements.

Le lancement officiel sera fait sur le stand APF au prochain Salon de la Piscine à Lyon en novembre 2014. Actuellement, nous réalisons des tests de vieillissement en conditions réelles sur notre piscine d'essai à Annonay : 10 000 cycles verrouillage-déverrouillage sont au programme ».

Autres nouveautés

- **La gamme « Spirit »** : jusqu'alors, on pouvait constater qu'un volet roulant hors sol sur une plage avait du mal à s'intégrer. La conception de cette nouvelle gamme Spirit prévoit d'être livrée avec des inserts (structure alu, habillée de bois IP ou de carbone, ou bien encore personnalisable sur chantier par le professionnel au moyen d'éléments identiques à la plage. Cela répond à la tendance actuelle qui intègre au maximum la piscine dans son environnement.

- **Le système d'enroulement et de déroulement Vektor** pour couvertures à barres est aujourd'hui télécommandable à distance. Il s'adapte à toutes les couvertures du marché.



- **Les lames transparentes en polycarbonate** ne correspondaient pas à la norme NFP90-308. Depuis 2 ans APF travaille sur une matière résistant à des températures très élevées et ayant des caractéristiques mécaniques importantes. Ces lames en PMMA (acrylique) sont conformes à la norme et disponibles dès à présent. Intéressantes ces nouvelles lames (exclusives chez APF) car elles permettront la nuit qu'une piscine éclairée présente un spectacle merveilleux.

- **2 nouveaux modèles de couvertures à barres** viennent compléter la gamme de 8 autres modèles :

Modèle Access'Copique qui permet de répondre au problème du transport grâce à des barres télescopiques (colis de 3,60 m pour une couverture de 5,50 m). C'est un montage simple et rapide sur chantier. C'est un gain sur les coûts de transport et livraison sur chantier.

Modèle Modul'ère, une couverture à panneau interchangeable permettant en cas de dégradation d'un élément de ne changer que la partie endommagée. Des sangles de tension anti-soulèvement garantissent une bonne tenue et empêchent les déchets extérieurs de passer sous la couverture.



Système de verrouillage / déverrouillage automatique AUTOFIX



Couverture à barres Access'Copique



Lame Polycarbonate Gris Anthracite



Lame PMMA transparente



Couverture à barres Modul'ère

export@apf-france.com / www.apf-france.com

Du nouveau dans les gammes de couvertures et volets automatiques

Plusieurs nouveautés du côté des couvertures de piscines sont à noter pour cette saison chez le fabricant **WALTER**. Les couvertures à barres de sécurité **WALU POOL Evolution et Starlight**, ainsi que la couverture automatique **WALU LOCK**, affichent un sixième coloris opaque très tendance, le gris anthracite, conservant le principe d'un envers de toile de couleur gris ou sable pour éviter la décoloration sur les margelles.

Un nouveau système d'attache rapide et facile fait aussi son apparition, disponible en version avec ou sans échelle/escalier.

Dans la gamme des volets automatiques hors d'eau **WALU ROLL**, le volet Junior, se décline désormais en version Prestige, avec son enrouleur en aluminium haut de gamme et design. Nouveau aussi, le volet automatique Banc Lite, offrant une nouvelle esthétique, recouvert de lisses en PVC blanc, sable ou gris, ou en bois exotique (non traité).

La terrasse mobile **WALU DECK** nouvelle génération est désormais plus esthétique et moins encombrante, de plus, son tarif est en forte baisse.

Les enrouleurs **ECLIPSE Basic Mobile et Evolution Mobile** sont désormais dotés de 4 roues multidirectionnelles dont 2 avec frein. L'enrouleur ECLIPSE Evolution est disponible également en version murale, avec 2 platines en inox munies de 4 trous pour la fixation.

Enfin, WALTER met à disposition de ses revendeurs une palette d'outils d'aide à la vente : documents à télécharger sur l'espace dédié de son site web, catalogues tarifs, notices d'installation, attestations de conformité, etc., ainsi que des documentations commerciales sur chaque gamme de produits et des échantillons de coloris.

walterpiscine@walter.fr / www.walter-piscine.com



Système d'attache rapide



Banc Lite



Junior Prestige



Couverture à barres modulaire Walu Pool gris anthracite

WALTER



WALTER, LE spécialiste de la couverture de sécurité !



WALU POOL

Couvertures à barres de sécurité

Toile PVC et profils Alu interchangeables



WALU LOCK

Couvertures automatiques de sécurité

Étanchéité - zéro salissure dans la piscine



WALU ROLL

Volets automatiques de sécurité

Automatisme et confort d'utilisation



WALU DECK

Terrasses mobiles de sécurité

Esthétisme et optimisation d'espace



Plus d'informations sur notre site :
www.walter-piscine.com
walterpiscine@walter.fr

WALTER

LES COUVERTURES DE SÉCURITÉ

LES SOLUTIONS 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. Ainsi, pour les couvertures vendues depuis 2014, les moteurs à eau bénéficient d'une « **Garantie à vie** » sur la durée de vie du produit, (uniquement sur les pièces), hors main d'œuvre. Celle-ci s'applique tant que la couverture est maintenue avec les composants d'origine du fabricant Aqualife.

Dans cette gamme de couvertures, la version sans fin de course, est aussi désormais disponible, via le modèle **HYDRO™ Inside Basic**.

Une gamme complète de **lames pleines SMART line**, en PVC expansé, est aussi proposée avec 4 modèles aux choix : parfaite adéquation au bassin, finition soignée, esthétique et excellente flottabilité.

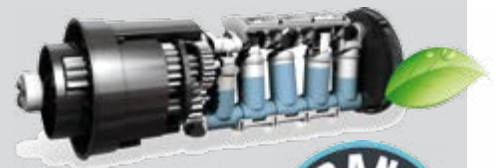
Pour les attaches, Maytronics a lancé un modèle de sécurité anticorrosion, **EASY clip**, à choisir en 3 coloris pour plus d'esthétisme, de discrétion, ainsi qu'une meilleure ergonomie avec son système réversible droite-gauche.

Une gamme de couvertures hors sol mobiles a vu également le jour, avec un système de guidage sur rail, idéal pour les bassins à angles arrondis ou à pans coupés.

Enfin, des solutions d'intégration sont disponibles en version immergée : volets intégrés en fond de bassin, banquettes,

caillebotis immergés ou installation spéciale pour niveaux d'eau très hauts.

Pour les livraisons, le fabricant propose des solutions pratiques, comme par exemple, un emballage fractionné, pour une meilleure facilité au déchargement, un tracking, ainsi qu'un chariot embarqué pour chaque livraison.



contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr



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 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, de grande épaisseur (20 mm), garanties 5 ans (Gamme Classique), sont liées entre elles par des joints souples qui confèrent une bonne esthétique et renforcent la protection de l'eau et la flottabilité. Le système anti-arrachement de la couverture est intégré de série depuis 2007 (Gamme Classique), en cas d'oubli de décrochage des amarres.

Il est possible d'implanter la couverture, soit en local technique, soit sous des caillebotis. Ceux-ci peuvent être équipés de trappes de visite pour accès aux skimmers.

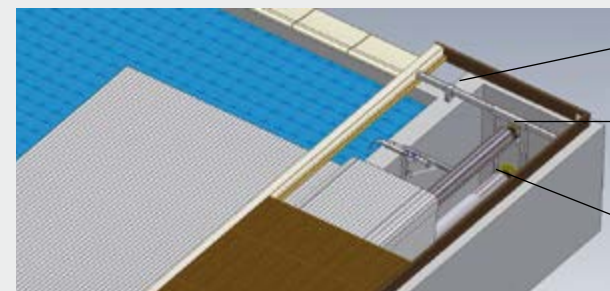
Les caillebotis de recouvrement sont en bois exotique ou en composite blanc, avec un kit d'amarrage désormais disponible en coloris sable, bleu ou gris. Le nettoyage et l'entretien du rideau sont facilités par un accès facile à la mécanique dans la fosse. De par sa conception, ce système permet une ouverture 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.

Autre intérêt, la couverture en coffre sec est un procédé idéal en rénovation : pas de remise en cause de la garantie décennale du gros œuvre, ni démontage pour changer le revêtement car il s'installe hors du bassin.

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



1

2

3

Vue schématique de la couverture en coffre sec (Gamme Classique) :

La couverture est installée dans un coffre sans eau aménagé à l'arrière du bassin.

1 - Guidage latéral permettant un bon alignement du rideau (même sur un débordement)

2 - Tambour d'entraînement sur toute la largeur du bassin

3 - Tube de stockage sur lequel le rideau est enroulé

Embouts réglables brevetés de volets piscine



Embouts réglables
Exclusivité Sofatec

Sofatec, fabricant sarthois de couvertures automatiques réalise dans son usine de Cérans-Foulletourte une gamme de volets réputée avec une production annuelle d'environ 1 100 exemplaires. Sofatec diffuse en France, Belgique, Suisse, Italie, Portugal.

Dans son unité de production, elle dispose d'une **machine spéciale à souder** les embouts pour les bouchons de couvertures.

L'originalité breveté de ces embouts, c'est de permettre, grâce à leur réglage possible, de corriger les imperfections liées aux aléas de la prise de cote initiale. On obtient ainsi un réglage de + ou - 4 cm de chaque côté de la lame.



Machine de soudure miroir automatique des embouts

Ce procédé de soude est automatisé, assurant une meilleure qualité finale et un gain dans les délais de fabrication.

La fabrication s'étend aussi à des volets de piscines collectives, avec des dimensions jusqu'à 12,5 x 25 m, ou à des couvertures complexes, des couvertures de couloirs de nage (2,5 x 15 m et 3 x 15 m).

sofatec@orange.fr
www.sofatec.fr



Lames emballées dans carton individuel par lots de 6 lames pour faciliter le déchargement et l'installation.



INNOVATION 2014

SYSTÈME
BREVETÉ
FABRICATION
FRANÇAISE
CONCEPT
UNIQUE
SÉCURITÉ
ABSOLUE

Piscine ou terrasse ne choisissez plus !



**ESTHÉTIQUE, INVISIBLE, DISCRET,
LE FOND MOBILE POOLFLOOR
TRANSFORME LA PISCINE EN TERRASSE.**

- De nombreuses utilisations possibles... en mode piscine ou terrasse, faites plaisir à toute la famille en moins d'1 minute !
- Adapté à toutes les formes de piscines en construction ou rénovation, tout type de revêtement, d'habillage et de traitement d'eau.
- Une simplicité d'installation grâce à un fond mobile totalement indépendant de la structure de la piscine.

© 2013 PINK FLOOR - Crédit photos : Thinkstock

Groupe F1JA

POOL FLOOR

Piscine ou terrasse ne choisissez plus !



www.pinkfloor.fr

Pour plus d'informations
contactez-nous au +33 (0)4 90 01 23 00
ou à contact@pinkfloor.fr

POOLFLOOR est une marque
de la SOCIÉTÉ PINKFLOOR SAS

Des couvertures automatiques pour différents budgets



Volet automatique hors-sol *Odyssée* motorisée, libère l'espace autour du bassin.

Zita est une couverture immergée motorisée, sans caillbotis ni mur de séparation. Son **système breveté IMVERSO** est une véritable innovation. En effet, logé au fond de l'eau, en fin d'enroulement, la couverture sert de "couvre volet" et sécurise le bassin à 100 %. Il est commandé par un boîtier autonome à batterie rechargeable. Conforme à la norme NF P90-308 il cible des budgets plus serrés.

Odyssée, un autre modèle signé **HYDRA SYSTEME**, fonctionne par motorisation électrique à alimentation solaire, libérant entièrement l'espace du bassin. L'ouverture/fermeture se fait par simple actionnement d'une clé, donc par une seule personne, en moins de 2 mn (bassin de 10 x 5 m).

Autre modèle du fabricant : **Agora**, une couverture automatique escamotable dans une fosse en mode ouvert. La couverture disparaît entièrement, découvrant la piscine à la façon d'un cabriolet. La manœuvre s'effectue de manière automatisée et programmée sur-mesure, par une motorisation hydraulique intégrée. Aucun rail de guidage, des capteurs de sécurité et un système d'accrochage automatique pour ce modèle breveté. Sa conception est rigide et résistante, en panneaux de PVC antitaches, anti-UV, avec une structure en aluminium laquée. Le volet est adaptable à toutes les formes de bassins jusqu'à 16,5 x 7 m.



La couverture immergée *Zita* à la portée de tous les budgets (système breveté)

Depuis peu, **HYDRA SYSTEME** propose dans son catalogue de **nouvelles lames, PREMIUM et STANDARD**, traitées antitaches, anti-UV et conformes à la norme NF P90308. **PREMIUM**, de qualité supérieure est composée de 3 parties étanches pour une meilleure flottaison et d'un système anti-retournement (label qualité NF), elle est garantie 5 ans. Les lames **STANDARD** offrent une garantie allongée de 3 ans.

Nouvellement aussi, les deux couvertures hors-sol **EKLIPS** (gamme **HYDRA**) et **ZOE** (gamme **PLAYA**) ont été dotées d'une **option d'asservissement** aux appareils de traitement de l'eau, l'information de position de couverture, se faisant via un simple bouton.

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

Couvrir sa piscine ou son spa en toute tranquillité



Couverture automatique avec lames solaires transparentes en polycarbonate.

Technics & Applications fabrique plusieurs modèles de couvertures automatiques à lames pour piscines, conformes à la norme NF P 90-308. **AquaTop** se décline en modèle hors-sol, immergé ou avec des montages spéciaux (intégré mur, fond, escalier...). Adaptable pour des piscines neuves ou en rénovation, ce volet est pourvu d'un système de fins de courses automatiques. Plusieurs coloris disponibles pour les lames PVC et polycarbonate : blanc, gris, bleu, beige, transparentes et solaires.

Il peut être associé au système innovant **CoverWash**, pour un nettoyage des lames et interstices de la couverture (modèle avec poutres seulement), grâce à sa



rampe de diffusion avec buses à haute pression. Le système se met en route automatiquement à chaque enroulement/déroulement du volet.

Autre innovation : le système de verrouillage/déverrouillage automatique **Top'Lock** pour ce même volet, actionnable par un simple bouton qui déclenche le dispositif automatiquement (conforme à la norme de sécurité NF P 90-308).

Pour l'esthétique, le fabricant a également lancé une lame polycarbonate au **look Aluminium**, pour répondre à la tendance design.

Les spas ont aussi leur couverture chez T&A, avec **SpaFlex**, couvrant aussi bien les spas intégrés que les spas de nage, sans effort, par l'action d'une simple clé à tourner. Son mécanisme à moteur hydraulique puissant est intégré dans une niche discrète ou sur la terrasse. La couverture se déroule simplement entre deux rails fixés sur la terrasse.

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



SpaFlex



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



Silence ça chauffe !

La nouvelle gamme de pompes à chaleur haut de gamme **Zodiac** intègre la technologie allemande Silent de SET (Schmidt Energie Technik), référence en matière de qualité des matériaux et de chauffage de piscine.



Le résultat : une pompe à chaleur ultrasilencieuse, n'émettant que 40 dB, moins qu'un lave-vaisselle !

Design optimisé et ventilateur 'Green Tech' à vitesse variable sont aussi à l'origine de cette prouesse sonore.

Son habillage haut de gamme en aluminium anticorrosion lui confère une robustesse à toute épreuve.

Si la pompe à chaleur sert habituellement à réchauffer la température de l'eau de la piscine, la fonction de rafraîchissement, dont dispose la **Z600** s'avère aussi très utile en été. Elle dispose d'une grande autonomie d'installation, grâce à ses 15 mètres de câbles fournis.

www.zodiac-poolcare.fr

PoolSan
EAU DE BAINADE BIO-RESPONSABLE

100% SANS CHLORÉ

- DESINFECTE L'EAU
- EAU DOUCE ET PROPRE
- EAU CLAIRE ET INODORE
- NE PIQUE PAS LES YEUX
- ANTI-BACTERIES
- ANTI-ALGUES
- ANTI-CHAMPIGNONS
- FLOCULANT
- RESPECTE L'ENVIRONNEMENT
- EFFICACE DÈS 15 MN
- EFFICACE DEPUIS 15 ANS

MADE IN FRANCE
FABRICATION FRANÇAISE

Découvrez la gamme PoolSan
www.poolsan.fr
T: 01.74.90.26.36 - E: contact@poolsan.fr
Convient pour tous les types de filtres compatibles avec le chlore, tout produit pH+ et pH- et Oxygène Actif

Panacéa

La légende raconte que Panacée disposait d'un don capable de soigner tous les maux en prodiguant des remèdes aux hommes à base de plantes. Inspiré par cette figure de la mythologie grecque, **le Panacea de Tylö** a réinterprété les éléments classiques pour créer une nouvelle expérience du hammam.

L'apaisement du corps et de l'esprit y est assuré grâce à des stimuli relaxants et à un procédé de lumières et de traitements sonores. Avec des matériaux soigneusement choisis, comme le Corian, un design sobre et de nombreuses options, cette cabine donne une impression forte et exclusive. Conçue pour les résidences privées ou les espaces à usage professionnel, elle s'intégrera facilement dans la plupart des environnements.

A l'occasion du lancement de cette nouvelle gamme, Tylö a présenté une appli iPad téléchargeable (iTunes app store), permettant de tester virtuellement la nouvelle cabine et de découvrir ses caractéristiques de façon interactive.



contact@nordiquefrance.com / www.nordiquefrance.com

Traitement de l'eau sans chlore

PoolSan arrive sur le marché français. C'est une solution aqueuse ionique complexe contenant cuivre, argent, zinc, aluminium, or.

À cette solution lui est adjointe un oxygène actif poudre PoolSan Régénérateur (monopersulfate de potassium). La désinfection de l'eau par les ions cuivre/argent est préconisée et utilisée par de nombreux organes depuis longtemps comme par exemple la NASA pour les missions Apollo, en Afrique pour le traitement de l'eau potable, le stockage de l'eau potable sur les bateaux norvégiens, la lutte contre la légionellose dans les hôpitaux anglais, etc.

L'action microscopique des ions minéraux naturels vis-à-vis des algues et des bactéries est double. Dans un premier temps elles sont détruites par une modification du processus enzymatique, les ions déstructurant leur paroi cellulaire et leur ADN. Dans un deuxième temps, toutes ces particules chargées floculent et peuvent être ainsi piégées par la filtration.

Le produit PoolSan se maintient dans l'eau (insensible aux UV du soleil) jusqu'à ce qu'il soit éliminé à travers ce processus de désinfection et remplacé par l'ajout régulier de PoolSan.

Quant au PoolSan Régénérateur, il intervient au départ pour une piscine d'apparence trouble ou verdâtre et après, c'est chaque semaine quand la piscine est en usage, sinon toutes les 4 semaines.

Issu d'Afrique du Sud (ACN Chemicals), PoolSan est une production d'**International Chemical Process (IPC)**. Il est élaboré et conditionné par la société **Derichebourg Aqua** à Falaise (14), acteur majeur dans le domaine du traitement des eaux.



contact@poolsan.fr / www.poolsan.fr

Le nouveau bloc skimmer hors-bord de FILTRINOV

La Société **FILTRINOV** présente son dernier-né en matière de bloc de filtration, le bloc skimmer hors-bord.

Il comprend le skimmer avec le panier ramasse-feuille et une buse de refoulement.

En option, il peut être équipé d'un projecteur LED (blanc ou couleur) avec son transformateur.

Deux sorties hydrauliques Ø50 mm (coude 90°) sont prévues pour venir y brancher une platine de filtration (filtre à sable, filtre à cartouche, filtre à diatomées, etc).



Ce bloc est idéal pour la rénovation de bassins hors-sol ou enterrés, quel que soit le type de structure (béton, bois, coque, panneau, etc).

L'installation est simple, rapide et à moindre coût.

Gestion intelligente du traitement de l'eau

L'**électrolyseur EES** de la gamme **Procopi Label bleu**, gère automatiquement et intelligemment la quantité de sel dont la piscine a besoin et ajuste celle-ci en toute circonstance : baignade intensive, fortes chaleurs, débris, feuilles... Deux versions sont proposées, EES et EES PRO, avec un débit de chlore différent pour des piscines de 80 m³ à 150 m³. Il fonctionne avec une concentration de sel de 3 à 3,5 grammes par litre et assure une mise en sécurité en cas de surconcentration de sel.

L'écran LCD à commandes digitales permet d'afficher le taux de sel présent dans le bassin, le taux de production de chlore et d'enclencher la fonction « turbo » qui comporte 6 programmes : 12 heures (par défaut), 24 h, 36 h, 48 h, 60 h ou 72 h.

La production de chlore est asservie à la température de l'eau, à la position de la couverture automatique et à un contrôleur de débit de filtration.

Les électrodes sont auto-nettoyantes, par inversion de polarité et leur état est facilement vérifiable grâce à leur corps transparent. La cellule



peut s'installer à l'horizontale, ou à la verticale, en « U » avec un clapet anti-retour.

En option, on peut leur adjoindre la pompe doseuse d'acide pH Clear, pour un détartrage complémentaire des électrodes après le cycle de filtration, pour optimiser la production de chlore et assurer aux électrodes une longévité accrue. Le dispositif comprend le tableau de commandes, la



cellule et ses électrodes, pH Clear, un kit de raccordement, une sonde Redox et une sonde pH.

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com

marketing@procopi.com / www.procopi.com

100% conformes, nos projecteurs sont sans danger pour les yeux



MARDI 15H15 :
PÔLE R&D SeaMAID

SeaMAID
LED Lighting Solutions

www.seamaid-lighting.com/sp



SYSTÈMES D'ÉCLAIRAGE LED POUR PISCINES & JARDINS

Extrabat piscines et les fabricants : un duo gagnant pour les pisciniers



Depuis le début de l'année et afin de mettre les pisciniers en mode confort, **Extrabat** améliore le service référencement des fabricants dans le **logiciel Extrabat** à savoir :

- la notice Sav avec les préconisations,
- la proposition commerciale de renouvellement (à envoyer via le logiciel emailing d'Extrabat ou par courrier).

Outre le fait de mettre les bases articles à disposition des pisciniers, ce duo gagnant va plus loin en proposant à la rentrée prochaine :

- les descriptifs complets,
- le fichier image associé,
- la durée de garantie de l'article,
- la durée de vie potentielle de l'article,
- la notice d'utilisation,

Toujours dans l'esprit de gain de temps et de facilité d'utilisation pour le piscinier, Extrabat crée une bulle au nom du fabricant qui gèrera la double authentification (un seul identifiant et un seul mot de passe pour se connecter à plusieurs interfaces).

Une présentation de ce partenariat « Un duo gagnant pour les pisciniers » peut être envoyé sur simple demande à info@extrabat.com

contact@extrabat.com / www.extrabat.com

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.

contact@avadypool.com
www.avadypool.com

LOGICIEL DE LA RELATION CLIENT

LOGICIEL DE GESTION COMMERCIALE

+ d'infos au 05 79 69 25 26

Nos 4 agences

ANGOULÊME 116 rue de saintes 16000 Angoulême	POITIERS Pôle république 2 86000 Poitiers	NANTES 18 rue des mélanges 85600 BOUFFÈRE	LYON 24 rue de la mouche 69540 IRIGNY
---	--	--	--

www.extrabat.com

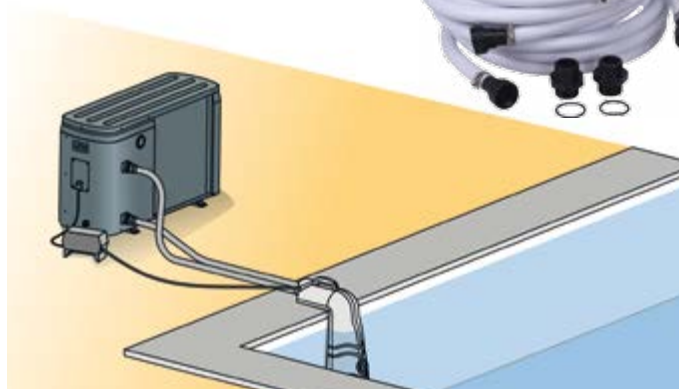
Un connecteur universel pour toutes les pompes à chaleur

Le nouveau **kit Poollex UConnect** de **POOLSTAR** permet de raccorder toute pompe à chaleur au bassin, sans connaissances en plomberie, ni outillage spécialisé. L'installation est facile et rapide, ne nécessitant aucunes soudures entre la pompe à chaleur, la pompe à filtration et le bassin. Ce kit est amovible et permet une connexion vraiment universelle, y compris sur les pompes à chaleur de dernière génération, sans branchement électrique supplémentaire.



Il est livré avec tous les accessoires nécessaires à son installation : boîtier à poser sur le bord du bassin, bloc d'alimentation, 2 tuyaux flexibles de 6 mètres, 2 adaptateurs PAC de diamètre 1,5 pouces.

Le kit est garanti 2 ans, pour un usage occasionnel ou intensif.



contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

Gérez la température de l'eau à distance sur une appli

Afin de faciliter la tâche des professionnels et de l'utilisateur final, **Hayward** a mis au point un module permettant de piloter à distance une pompe à chaleur de la gamme EnergyLine Pro et toutes saisons. Cet outil nomade permet le diagnostic à distance et en temps réel du fonctionnement de la pompe à chaleur. Les paramètres de température, plages de fonctionnement et modes d'utilisation peuvent être ainsi ajustés, pour adapter la température de l'eau et les programmations de la pompe. Tous les codes d'erreur sont affichés sur l'appli, avec leur signification. **Smart Temp** est utilisable sur smartphone, tablette ou PC.



contact@hayward.fr
www.hayward.fr

Production de chlore simple, efficace et intelligente

Pentair présente **Intellichlor**[®], un électrolyseur de sel intelligent, intégrant un diagnostic complet grâce à sa sonde de diagnostic. Il utilise un sel de table ordinaire, pour la production de chlore nécessaire au traitement de l'eau, de façon automatique. L'ajustement de la production se fait très facilement, en pressant 2 boutons.

En cas de température basse de l'eau, la fonction d'arrêt automatique se met en marche, protégeant ainsi la cellule. Une fonction intégrée permet aussi de détecter l'utilisation de la cellule et d'en estimer la durée de vie restante.

Le nettoyage se fait par inversion de polarité, évitant également la formation de calcaire, pour une durée de vie des cellules prolongée. Les commandes et affichages de données sont intégrés directement dans la cellule, indiquant instantanément le niveau de sel, l'état de propreté de la cellule, le rendement de désinfection et le débit d'eau. Cet électrolyseur est conçu pour opérer dans les conditions les plus extrêmes dans la piscine.



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



CHAUFFE 2 FOIS PLUS VITE !



POMPE À CHALEUR **POOLEX**

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

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®, 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 Tuïna, 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

Pompes pour piscines haute technologie

ESPA lance la nouvelle technologie **evopool**®, intégrée dans sa gamme de piscines, visant efficacité, performance et respect de l'environnement.

Le premier produit de cette nouvelle famille evopool® est **Silen Plus**, la pompe qui réunit une pompe de piscine ESPA et un variateur de fréquence avec une innovation dans son fonctionnement afin de l'adapter à une utilisation pour piscine.

De plus, cette nouvelle pompe dispose d'un système de commande sans fil intégré, un système de commande exclusif, pour automatiser le fonctionnement de l'installation, assurant ainsi une utilisation facile et efficace.

Le nouveau système de commande détecte la position de la vanne de sélection et le transmet à la pompe pour activer ou désactiver automatiquement le cycle de fonctionnement en fonction de sa position.



Grâce à cette technologie, son fabricant souhaite apporter des avantages tels que :

- fonctionnement ultra silencieux,
- cycle de filtration plus efficace,
- cycle de contre-lavage à haute performance,
- économies d'énergie (jusqu'à 80 % selon le constructeur) et de consommation d'eau.

La pompe dispose également d'une protection contre la marche à sec et d'un système anti-coincement pour plus de sécurité.

info@espa.com / www.espa.com

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

Vous aussi devenez distributeur ou revendeur

- 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 le rejoindre
- Pour vos travaux et la revente dans vos boutiques

Couleurs disponibles : sable, bleu, blanc, transparent, gris, noir

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

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

La gamme ACTI, présentée sur un site dédié



ACTI, gamme complète de produits de traitement de l'eau pour la piscine et pour le spa, lance son site internet www.acti-chemical.com, décliné en 8 langues. Il y est présenté de manière didactique, la marche à suivre pour entretenir l'eau de la piscine ou du

spa. Le site fournit, outre une présentation de la gamme très complète de traitements, des conseils d'entretien notamment sur son blog, des fiches pratiques de résolution de problèmes d'ajustement, ainsi que des consignes d'utilisation des produits. Les visiteurs peuvent aussi y poser leurs questions au Docteur en Chimie Xavier Darok.

On y retrouve les produits ACTI pour piscines, classés par familles d'anti-algues, désinfectants, traitements d'équilibre de l'eau, de filtration, d'hivernage et de nettoyage du bassin. La gamme ACTI SPA, avec ses produits spécifiques de désinfection, équilibre de l'eau et nettoyage y est disponible également.

Pour résoudre les problèmes caractéristiques de traitements : alcalinité, présence de métaux, correction d'excès de chlore ou brome, eau trouble ou verte, ou présence de phosphate dans l'eau, la gamme ACTI EXPERT propose une palette de solutions.

Enfin, ACTI HP, propose des formules sous formes de granulés ou sticks pour la désinfection de l'eau, à base d'hypochlorite de calcium. Pour tous ces produits, un descriptif détaillé du dosage et du mode d'emploi est présenté, avec une fiche de sécurité de précautions à suivre pour l'emploi de certaines solutions.



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

AQUAFITNESS

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



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@camylle.com
www.camylle.com

Coffret électrique LINK avec pré câblage

Autre nouveauté 2014 chez **Aqualux**, son **coffret Link** incluant 2 sorties pour projecteurs LED et proposant l'ensemble des contacts pré câblés et repérés sur un bornier complet, pour faciliter le câblage entre équipements.



Y figurent 3 contacts secs ou alimentés (ex : 2 traitements automatiques, chauffage), 6 forçages horloge (chauffage Link, pompe Link pH, pompe Link redox, hors-gel, vanne auto, régulation niveau) et 2 protections de la pompe (ex : régulation niveau, vanne auto). Le câblage se fait ainsi rapidement et de façon fiable.

Le fabricant préconise de l'associer avec le coffret local technique piscine.

commerce@aqualux.com
www.aqualux.com

L'aquabike Rider 5 : série limitée suréquipée

Le champion multi-médaille de natation Frédéric Bousquet prête son nom cette année au nouveau modèle d'aquabike de **Waterflex**, le **RIDER 5**.

En série limitée, ce vélo aquatique a été suréquipé, pour permettre un entraînement de haut niveau, ou tout simplement une remise en forme agrémentée par une pratique douce en milieu aquatique.

Disponible depuis le 1^{er} avril en série limitée, cet aquabike est très bien équipé : 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...

Ces appareils respectent les articulations sensibles, autre point fort pour un athlète qui pratique l'entraînement intensif. Il permet une grande modularité dans ses réglages, ainsi qu'une grande performance. Facile et intuitif, sa résistance mécanique « Spinning Pro® » permet une pratique de haut niveau.

Son nouveau système Click&Turn permet de le régler facilement en hauteur et en profondeur pour trouver une position confortable et ergonomique pour pratiquer l'aquabiking.

Sa structure est en acier brossé avec traitement anticorrosion, il convient aux eaux thermales, à l'eau de mer et l'eau chlorée.

Le RIDER 5 est réglable en hauteur pour le guidon et la selle, en avant et arrière des empiètements. Son système de roulement à bille sur roues blanches anti-rayure permet un déplacement facilité. Son positionnement est assuré grâce à des patins blancs de stabilité et de protection anti-rayure, le rendant adapté à tous les revêtements (liner, PVC, carrelage, coque, polyester...).



Evolutions technologiques sur le robot Supreme M4 Pro

Sur la gamme Supreme et pour renforcer le modèle-phare 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, 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, est ajouté en complément.

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. A noter également que Maytronics France propose à son réseau de revendeurs sélectifs « 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** :

- 1 an de garantie supplémentaire, pour étendre la garantie de 3 à 4 ans avec un montant forfaitaire de 99 €.
- 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



contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

CCEI remplace le pneumatique par le PIEZO



Piscines, spas et autres bains à remous sont équipés de pompes pour le massage ou les jets d'eau, et de blowers pour les bulles d'air. Jusqu'à présent, ces pompes étaient commandées par boutons pneumatiques, pour garantir la sécurité électrique de l'utilisateur, mais avec une contrainte de limite de portée pour les installer.

CCEI apporte une solution avec sa nouvelle génération de coffrets de balnéo, équipés de **boutons de commandes piézoélectriques**. La pression exercée par l'utilisateur sur le bouton génère un minuscule courant électrique, qui ferme un contact et actionne une pompe distante de plusieurs dizaines de mètres.

Outre leur grande portée, ces boutons piézoélectriques sont parfaitement étanches et extrêmement robustes, puisqu'ils ne contiennent aucune partie mobile.

De plus, pour ajouter au côté pratique, ces nouvelles commandes sont éclairées de l'intérieur.

Leur couleur change selon l'état et la fonction actionnée. La nouvelle gamme de **coffrets NCC-PZ** est proposée avec deux boutons au choix, en POM (technopolymère polyacétal) ou en inox 316L, bénéficiant tous deux d'un éclairage RVB intégré.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

Packs pour des hydromassages très personnalisés



A l'occasion de ses 20 ans, la marque **Blue Lagoon Spas** lance plusieurs nouveautés cette année. À commencer par un nouveau **Pack Personal Care Massage**,

qui permet aux clients de personnaliser à l'envie le type de massages qu'ils souhaitent intégrer à leur spa, sur un ou plusieurs sièges, pour qu'il soit vraiment unique.

Ce pack comprend 10 jets supplémentaires, de différents diamètres, de différentes sortes, livrés avec chaque spa Melody, Lagoon Bay et Infinity, des séries 200 et 500.

Autre nouveauté 2014 : la possibilité d'équiper toute la gamme de spas de la marque du module WIFI BWA Balboa, pour un contrôle à distance de son spa, ou de son spa de nage. Ces 3 modèles de spas donnent lieu également cette année à une édition « spéciale 20^e anniversaire » avec des équipements de série très complets : traitement de l'eau UV, régulateur de débit rétroéclairé à LED, pompe de massage Varimax et système Wave Balboa.

bluelagoonspas@orange.fr / www.bluelagoonspas.com



LE DESIGN ITALIEN

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

Le nouveau site mobile hth !

Encore plus simple qu'une application à installer, **Lonza** a développé une version mobile du site hth, avec le souci de répondre au maximum aux besoins du consommateur final. Elle permet au propriétaire d'une piscine de répondre à l'essentiel de ses questions sur sa piscine au quotidien :

- Calculer le volume de sa piscine
- Calculer le dosage des produits
- Faire le diagnostic de l'eau
- La carte des revendeurs et même la disponibilité d'un produit chez le revendeur
- Le catalogue des produits
- Une FAQ
- Les brochures consommateur hth
- L'accès direct à la chaîne youtube hth
- Prendre contact



Cette interface est accessible via smartphone et tablette tactile de petite taille et permet à tout moment à l'utilisateur de revenir au site web classique. Pour découvrir le site mobile, flashez le QR code ci-dessus.

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

Camylle
LE PARFUMEUR DU SPA
THE SPA PERFUME MAKER
WWW.CAMYILLE.COM

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

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

Électrolyse et régulation pH avec SALTLine

La marque **Bio-Pool** propose la gamme **SALTLine®** d'appareils pour les piscines traitées par électrolyse de sel.

Dans cette gamme, il existe 3 modèles d'électrolyseurs pour des bassins compris entre 40 et 90 m³, pouvant combiner électrolyse au sel et régulation pH, avec leur pompe péristaltique.

La nouveauté 2014 se trouve dans un régulateur de pH séparé, le SALTLine® pH, avec affichage digital. Les pisciniers qui distribuent cette gamme s'engagent à avoir un point de vente où présenter le produit, à l'installer eux-mêmes et à en assurer le service après-vente.

Il s'agit donc d'appareils dédiés aux professionnels, qui ne sont distribués qu'aux revendeurs ayant pignon sur rue et ayant adhéré à la charte de distribution SALTLine®.

La marque confirme ainsi sa vocation de proposer des appareils et cellules conçus pour les professionnels.



contact@bio-pool.com / biopool-pro.com

Proposez un espace bien-être et sport à domicile

La gamme **Garden Leisure**, fabriquée en exclusivité pour **SCP** aux Etats Unis, élargit sa gamme à 3 modèles de spas de nage, pour allier nage, aquagym et détente aquatique. Une zone spa y délivre ses massages d'hydrothérapie, agrémentée par l'ambiance des jeux de lumière des projecteurs LED.

Le modèle **GL1200** offre 3 places assises et 1 nage à contre-courant, immergées au milieu de 31 jets, dont 21 buses de massage.

Les équipements communs aux 3 spas : deux pompes de 3 cv pour la NCC, 1 ou 2 pompes de massage de 2,5 cv, 1 ou 2 réchauffeurs de 4 kW et un traitement de l'eau automatique à l'ozone.

Le **GL1600** comprend 3 places assises, 1 allongée et 1 pour la nage à contre-courant, avec un équipement rameur et des barres de soutien pour la séance d'aquagym. Quarante jets, dont 29 pour le massage, 8 jets fontaines, 8 projecteurs LED et un système audio avec 4 haut-parleurs Pop-up, viennent compléter l'expérience.

Quant au modèle supérieur, le **GL1800**, avec 3 places assises, 2 allongées et 1 pour la NCC, 75 jets, 10 jets fontaines, 9 projecteurs LED, un système audio CD-radio-mp3 et ses équipements d'aquagym, il affiche une longueur totale de 5,41 m, regroupant sport et détente.

En édition limitée et en option, le système in-touch, permet à l'utilisateur de gérer d'une seule touche la filtration et la température de l'eau depuis son iPhone.



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

SeaMAID peaufine son nouveau site internet

La version 2 du site Internet de la marque d'éclairage LED pour piscines et jardins vient de voir le jour, après une refonte totale.



Son objectif : faciliter encore et toujours la vie des professionnels et fournir des outils d'aide à la vente. Avec un design épuré, une navigation claire et intuitive, ce nouveau site fait la part belle aux visuels et à l'interactivité (vidéos, liens réseaux sociaux...). Tourné vers les informations techniques des projecteurs de la marque, il permet de découvrir la gamme complète avec pour chaque produit présenté,

sa fiche technique détaillée, son guide et sa vidéo d'aide à l'installation, ainsi que sa notice. Il offre aussi un accès direct au catalogue complet des produits et accessoires SeaMAID. Pour guider les professionnels et les particuliers dans leurs choix, le site propose également une rubrique informative sur la technologie LED, un jeu de questions-réponses et une rubrique « Où nous trouver ? », listant les boutiques physiques et menant aux réseaux Facebook et Twitter.

Accessible aussi bien en version pc, tablette que pour smartphone, le nouveau site www.seamaid-lighting.com sera disponible dès la fin juin, en 5 langues : français, anglais, espagnol, italien et allemand.

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

BlueFury™, pour un nettoyage à haute puissance d'aspiration

PENTAIR présente son nouveau nettoyeur à pression pour piscines enterrées, **BLUEFURY™**, équipé de 4 venturis, pour une haute puissance d'aspiration, annoncée 40% supérieure aux autres nettoyeurs à pression.

Il capture ainsi tous les résidus de toute forme et toute dimension, nettoie en continu, opérant en avant et en arrière pour couvrir entièrement le bassin de façon ininterrompue.

Une jauge de débit permet d'ajuster la vitesse de fonctionnement.

Sa brosse rotative intégrée vient à bout des salissures les plus tenaces, idéale pour les milieux sablonneux.

Son sac à résidus « snap-on », s'enlève facilement par actionnement d'un seul bouton.

Pour une utilisation de nuit, le nettoyeur est équipé de lampes LED Ultrabrite NIGHT CRUIZE™.

Le nettoyeur est facile à sortir du bassin grâce à sa poignée intégrée.



marketing.poolmea@pentair.com
www.pentairpooleurope.com

Zelia

THE BRIGHT ELECTROLYSIS





CELLULE INTELLIGENTE ET INTELLIGIBLE

AUTONETTOYANTE DÉTECTEUR DE DÉBIT

INSTALLATION RAPIDE LOCAUX TECHNIQUES ENTERRÉS, MÊME LES PLUS EXIGUS

SYSTÈME BREVETÉ




Cellule compacte, transparente et lumineuse

Sa couleur varie pour indiquer la qualité de l'eau. Une production optimale ajustée selon la **TEMPÉRATURE**, le taux de **SALINITÉ** et la **POSITION DE LA COUVERTURE**.

CCEI : Tél. 04 95 06 11 44 - Fax 04 95 06 13 56 - contact@ccei.fr - www.ccei.fr

Partenariat Azenco – Villeroy & Boch pour un spa Premium Line



Azenco, en partenariat avec Villeroy & Boch, présentait à la foire de Paris son **nouveau spa A7L**, dans la gamme suréquipée Premium Line. Ce spa dispose de 6 places, dont une en position allongée, toutes équipées d'une grande palette de jets d'hydro-massage. Ses 5 places assises, épousant les courbes du corps, sont pourvues chacune d'un JetPak™ différent, pour des massages ciblés et adaptés à vos besoins du moment. Ces séries de buses dorsales peuvent être changées de place à tout moment, même pendant le fonctionnement du spa. Les sièges d'angle offrent un massage

précis des pieds, mollets, hanches et mains, pour une détente optimale. Ce modèle est aussi équipé du JetPak™ Pulsator™, avec ses 6 jets rotatifs à impulsion, délivrant un massage reposant et décontractant. Les spas de la gamme Premium Line sont disponibles en deux versions de coque et d'habillage.

- Version 1 : avec coque intérieure Opal, revêtement extérieur Stone Grey et couverture thermique Ash Grey.
- Version 2 : avec coque intérieure Pearl, revêtement extérieur Hazelnut et couverture thermique Wildwood.

L'éclairage à LED de sa cascade et de son habillage extérieur agrémentent le bain de spa en soirée.

La gamme de spas **Premium Line** c'est aussi : des buses de massage haut de gamme façon inox, un cadre Endura-Frame™ pour une durée d'utilisation rallongée, un panneau de commandes avec écran en couleur, des pompes à deux vitesses, des repose-têtes Premium, des supports pour verres éclairés et une isolation thermique en mousse. »



contact@azenco.fr / www.azenco.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:**

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



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

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

Mopper, le robot français léger et efficace

Le robot **MOPPER**, fabriqué à Launaguet par la société toulousaine **MMP**, est un robot auto-programmable qui assure un nettoyage rapide de la piscine, quelle que soit sa forme.



Selon le programme choisi, il nettoie le fond et les parois. Il peut se commander manuellement ou automatiquement. Son atout majeur est qu'il est le seul sur le marché français à pouvoir fonctionner en eaux froides.



Il est également équipé de deux moteurs LEROY SOMER garantis 4 ans. L'entretien de ces deux cassettes filtrantes, grâce à un système anti-retour, est facilité par un accès sur le capot supérieur.

Enfin une équipe de techniciens SAV est disponible sur site MMP, pour minimiser les retours en usine.

contact@mopper.eu
www.mopper.eu

GAMME SPORT & BIEN-ÊTRE

Modèle présenté
< 028 > ASYMETRIK



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



NOUVEAUTÉS



Le nouveau concentré d'innovations Hot Spring®



La nouvelle gamme de spas **Hot Spring®** apporte des évolutions en matière d'expérience du spa, avec plusieurs innovations, un design sophistiqué et des hydromassages avancés.

La **collection des spas Highlife®** a été conçue, avec un soin particulier jusque dans les moindres détails, en collaboration avec les experts du groupe BMW Group DesignworksUSA.

Le design moderne laisse notamment place à 4 coins de spas aux lignes arrondies en « cascade » ; à des rebords d'appui aux formes douces et pratiques, tandis que le revêtement durable Everwood™ HD offre un look au grain de bois haute définition dans de nouveaux coloris très contemporains.

Cette nouvelle conception met en avant des innovations exclusives pour ses jets de massage et de traitement de l'eau, ainsi que des dépenses énergé-

tiques des plus économiques.

Son jet exclusif Moto-Massage™ DX entièrement redessiné délivre un massage dorsal spécifique, balayant le dos de haut en bas tout le long de la colonne vertébrale.

Il apporte en sus une petite touche design supplémentaire façon persiennes, laissant filtrer délicatement l'éclairage dans le spa.

Une attention toute particulière a été portée sur l'assise, voulue des plus confortables, avec des coussins appuie-tête adaptables et interchangeables selon les tailles d'utilisateurs.

A noter aussi : les 3 jets en arc d'eau rétroéclairés, une fontaine, des jets en inox facilement ajustables dans l'eau, une télécommande multilingue, français compris (sur les modèles du haut de la gamme) et utilisable jusqu'à 9 mètres du spa, un panneau de commandes digitales dernier-cri.

Le concept exclusif du système EnergySmart™ Spas, permet une isolation renforcée du spa, par multiples couches. Le réchauffeur No-Fault™

maximise quant à lui le transfert de chaleur dans le spa. Tandis que la pompe de circulation SilentFlo™ 5000 assure un flux constant et régulier de l'eau, consommant moins d'énergie qu'une ampoule de 40 W.

Ces innovations ont permis aussi à cette série de non seulement se mettre en conformité avec les normes de la très stricte Commission d'Énergie de Californie (CEC) mais de bien les dépasser, gageant une réduction de la consommation d'énergie. Quant au traitement de l'eau, il est assuré par le système de désinfection à l'eau salée ACE®™, qui utilise la technologie du diamant et permet de réduire l'emploi de produits chimiques.



HotSpringEU@watkinsmfg.com / www.hotSpring.fr

Votre nouvel outil de commande avec SCP !

Commandez 24h/24
365 Jours/An
Facilement & simplement

Connectez-vous à la source...

POOL360®

- Recherche rapide des références
- Disponibilité des produits dans votre agence
- Enregistrement possible de vos commandes types ou de vos produits les plus fréquemment utilisés
- Consultation des nouvelles références disponibles
- Consultation de vos historiques de commande et factures

Renseignez-vous auprès de votre agence **SCP**

SCP AIX
Tél 04 42 60 38 80
agence.aix@scppool.com

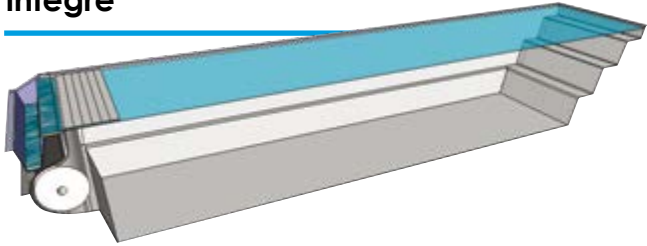
SCP BORDEAUX
Tél 05 56 34 12 46
agence.bordeaux@scppool.com

SCP LYON
Tél 04 37 65 93 99
agence.lyon@scppool.com

SCP RODEZ
Tél 05 65 75 53 01
agence.rodez@scppool.com

SCP TOURS
Tél 02 47 48 02 48
agence.tours@scppool.com

Combiné débordement et volet immergé intégré



Après plusieurs années de développement, **PID Escale Piscines** propose une gamme Premium, combinant piscine en polyester et volet automatique immergé (NF P90-308). Le tout nouveau modèle, **Overflot**, y ajoute un débordement avec un volet intégré (également conforme à la norme NF P90-308). Ligne d'eau à fleur de margelles, proposée en 3 versions : Anaa, de 6,50 m x 3,20 m et Orana, 8 m x 4 m, pour une profondeur d'1,40 m en fond plat. Quant au modèle Faroa, d'une longueur totale de 9,50 m x 4 m, il propose un fond incliné pour une profondeur d'1,15 m à 1,50 m.

Leur lèvre de débordement est réglable, afin d'ajuster le niveau d'eau et un caillebotis filtre les grosses impuretés. Le logement du volet, placé sous la lèvre de débordement, permet aux impuretés se trouvant sur le volet de partir dans la goulotte de débordement à l'ouverture de la piscine, qui s'effectue en quelques secondes. Le bac tampon, équipé d'un préfiltre, permet



une remise à niveau automatique de l'eau dans le bassin, ainsi que l'absorption des vagues lors des baignades. Pour être conforme aux normes de sécurité en vigueur, la piscine doit être exclusivement équipée d'un volet O-ViVa.



pid@gemenos@wanadoo.fr / www.escala-piscines.fr

Coffret local technique entièrement sécurisé

Aqualux, fabricant de produits et d'équipements pour piscine, propose parmi ses nouveautés 2014, un **coffret local technique IP55**, en version mono et triphasée.

Le coffret prêt-à-monter offre une protection des utilisateurs par interrupteur différentiel 30 mA, ainsi que des équipements, grâce à 5 disjoncteurs, reliés à la prise, à l'éclairage, au coffret piscine et à 1 ou 2 systèmes de traitement automatiques (pompe doseuse ou électrolyseur).

Il permet en un seul appareil de se conformer à la norme NF C15-100, relative aux installations électriques basse tension. Une place, laissée libre, permet l'ajout immédiat ou ultérieur d'un disjoncteur courbe D, pour la pompe à chaleur.



commerce@aqualux.com
www.aqualux.com

MOPPER

FABRIQUÉ EN FRANCE

- Autoprogrammable
- Nettoyage rapide (jusqu'à 380 m²/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

MMP
MMP Impasse de la Saudrune
31140 LAUNAGUET - FRANCE
Tél. : +33 (0)5 61 35 70 79 - Fax (33) 5 61 09 54 59
contact@mopper.eu

Bilan Piscine : diagnostics déshumidification et chauffage proposés par ZODIAC



Zodiac Pool Care propose une offre complète de services avant-vente. Parmi eux, l'utilisation de **BILPI** (le Bilan Piscine), un logiciel qui permet d'aider à déterminer et à dimensionner avec précision la meilleure solution de déshumidification, selon le type de piscine. Le fabricant met aussi à la disposition de ses clients un Bureau d'études, à l'écoute des utilisateurs, pour effectuer des études thermiques complètes et concevoir des plans adaptés à chaque problématique. Le Bilan Piscine permet également de déterminer les besoins du consommateur en chauffage piscine, diagnostiquant de façon précise la puissance nécessaire requise, le matériel adapté à la piscine, le temps de montée en température, ainsi que les coûts occasionnés pour le fonctionnement du chauffage. Grâce à la saisie de paramètres ciblés, particuliers et responsables de piscines collectives peuvent obtenir une sélection adéquate de la pompe à chaleur et/ou du déshumidificateur à installer.



www.zodiac-poolcare.fr

PENSEZ-Y !

Un outil bien pratique pour les pisciniers

Pensez aux cartouches de **joint-colle étanche PRO-FLEX**, sans silicone, sans solvant, sans iso cyanates et sans odeurs ! Le joint-colle adhère dans l'eau, ce qui le rend idéal pour des applications dans le domaine de la piscine.

Il peut jointer et fixer tout type de matériaux, sur n'importe quel support en milieu sec, tout aussi efficace en milieu humide et immergé.

Il permet aux pisciniers de réparer un liner sous l'eau, un skimmer ABS fendu ou des escaliers polyester, pour reprendre des fissures dans un bassin béton, ou encore coller des bandeaux de carrelage sur polyester, béton, PVC, coque, des margelles de débordement sur de la membrane armée, pour étancher un presse étoupe défectueux de projecteur, fixer des ornements, etc. Le produit, conditionné en cartouche de 310 ml, peut être réutilisé une fois ouvert et s'enlève des mains et de tout support, lorsqu'il est encore frais, avec un simple chiffon sec.

Pour la finition, Pro-Flex peut être peint, frais ou sec, et même mélangé à une peinture avant application. Il est disponible en blanc, bleu, transparent, gris, noir, et, depuis 2013, en couleur sable.



afg2europe@gmail.com

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 cependant 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@camille.com / www.camille.com

ICI

Mettez en valeur

un matériel, un produit...

Adressez-nous :

une photo, un texte, vos coordonnées

NOUS CONSULTER : contact@eurospapoolnews.com

PENSEZ-Y !

Le deviseur en ligne multi-produits

Le deviseur en ligne tous produits d'**Annonay Productions France** vous permet de réaliser en quelques clics un devis, pour répondre sans délai à vos clients, grâce à des outils réactifs. Devis de : liner, couverture d'été, couverture d'hiver de sécurité ou non, couverture automatique. Il peut être utilisé chez le client avec une simple connexion internet. C'est un outil intuitif, convivial, rapide et facile d'utilisation.



marketing@apf-france.com / www.apf-france.com

L'aquabiking séduit les propriétaires de piscines et de spas de nage

Parfait pour muscler rapidement l'ensemble du bas du corps, lutter contre la cellulite en favorisant le drainage lymphatique, ou tout simplement maintenir sa forme et augmenter son tonus musculaire, la pratique de l'aquabiking fait fureur, détrônant peu à peu l'aquagym, moins tonique.

Très prisé de la plupart des clubs de fitness et piscines municipales, l'**aquabike** s'installe partout en piscine ou dans un spa de nage, même à domicile !

Ce phénomène de société a généré en 2013 plus d'1,5 million de cours !



Hexagone propose un modèle de qualité professionnelle, tout en plastique, ne pesant que 16 kg, donc facile à déplacer. Il s'adapte à la profondeur de la piscine du client, entre 120 et 170 cm et offre une grande stabilité de par sa conception innovante. De plus, pour séduire les clients les plus sensibles à l'esthétique de leur environnement, l'Hexa Bike affiche un design harmonieux décliné en 6 coloris (orange, vert, bleu, bleu marine, rouge et jaune). Très facile à installer, il peut s'utiliser avec ou sans chaussure, grâce au matériau utilisé, évitant les angles tranchants au niveau des pieds. L'entreprise propose actuellement aux professionnels une promotion « Spéciale Pro », en indiquant le code référence SP999, qui se termine le 30 juin 2014.

info@myhexagone.com / www.myhexagone.com

PENSEZ-Y !

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'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, censé venir 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

BIO-POOL®

ÉLECTROLYSEURS SALTLine®

La gamme SALTLine® ne peut être distribuée que par un professionnel de la piscine ayant adhéré à notre charte de distribution et répondant aux critères d'installateur SALTLine®.

Regul PH à affichage digital

Nouveauté

BIO-POOL®
8, AVENUE JEAN MONNET - 31770 COLOMIERS
TÉL. : 05 61 15 43 88 // E-MAIL : contact@bio-pool.com

**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



HYDRA SYSTEME

ZA le Bois de Hogues 2
1, rue de la touche
72650 LA BAZOGE
Tél. +33 (0)2 43 16 13 13

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



ZITA, LA COUVERTURE IMMERGÉE À PRIX IMBATTABLE !

Simple et fonctionnelle, Zita est la solution idéale pour les piscines. Son système IMVERSO, concept breveté d'enroulement des lames, et son boîtier de commande autonome font de Zita une couverture unique sur le marché.

ECONOMIQUE

Zita est une couverture **sans caillebotis, sans poutre ni mur de séparation**. Grâce à son boîtier de commande autonome, vous n'avez plus besoin de boîtier électrique de commande. L'absence de ces éléments et le temps gagné lors de l'installation vous permettent de proposer un prix imbattable sur le marché tout en respectant la norme NF P90-308.

“Une couverture immergée sans caillebotis, ni mur de séparation qui sécurise le bassin à 100%”

AUTONOME



Son boîtier de commande autonome, rechargeable, permet d'actionner la couverture sans avoir à faire de raccordement électrique au local technique.



PLAYA
une marque du Groupe PROALPROMAT
www.couverture-playa.fr

Découvrir
la vidéo ▶



www.couverture-playa.fr/video_zita.php



INNOVANTE

Le système breveté IMVERSO est une véritable innovation : logée au fond de l'eau, à une extrémité du bassin, la couverture s'enroule sur l'axe dans le sens inverse de l'habitude. En fin d'ouverture du bassin, par une simple manipulation, la couverture sert de « couvre-volet » et sécurise le bassin à 100%.

À RETENIR

- Un système breveté sans caillebotis, sans poutre, et sans mur de séparation.
- Un boîtier de commande autonome à batterie rechargeable.
- Une couverture immergée qui sécurise le bassin à 100%.
- Un prix imbattable sur le marché.

**OCEDIS**

69, allée des peupliers
 ZI de Fétan
 01600 TRÉVOUX
 Tél. +33 (0)4 74 08 50 50
 Fax : +33 (0)4 74 08 79 58
info@ocedis.com
www.ocedis.com



RÉGULATEUR PHOTOCOLORIMÉTRIQUE PRIZMA

Prizma



L'entreprise française Ocedis propose la plus pertinente des méthodes d'analyses d'eaux de piscines, à la portée de l'amateur de haute technologie : la photolorimétrie. Toutes les 4 heures (ou bien 2 ou 8 heures), Prizma opère une analyse photométrique irréprochable (méthode colorimétrique DPD) et il injecte les justes doses pour corriger le pH et le chlore.

1 / FACILITE D'INSTALLATION :

Livré prêt à installer avec une console de fixation murale et les accessoires de raccordement sur tuyauteries Ø 50 : aller-retour eau d'analyse et les 2 piquages d'injection chlore et pH, tubings.

2 / AUCUN ETALONNAGE MESURES IRREPROCHABLES :

Prizma ne se dérègle pas. La technique est issue du régulateur professionnel HG 302 -Blue I : un échantillon d'eau de la piscine est additionné au révélateur colorimétrique DPD1 (chlore libre) et un procédé d'analyse optique breveté détermine la teneur en chlore. De même pour la mesure pH à l'aide de révélateur Red Phenol.

3 / CASSETTE 350 ANALYSES :

Les réactifs colorimétriques sont pré-dosés sous forme de pastilles de feutre disposées sur un ruban continu.

4 / INJECTION DES TRAITEMENTS :

Les produits de traitement sont à disposer en bacs ou bidons à proximité.

À RETENIR

- PRIZMA ne nécessite aucun étalonnage car il ne se dérègle pas
- PRIZMA commande les injections pour maintenir automatiquement un réglage « idéal » sur les 2 paramètres chlore et pH
- Un mécanisme ingénieux permet 250 analyses successives, soit 2 mois de fonctionnement environ



BE SPA / WELLBEING INTERNATIONAL

Z.A. de l'Océane

72650 Saint-SATURNIN

Tél. +33 (0)2 43 24 09 90

info@be-spa.fr

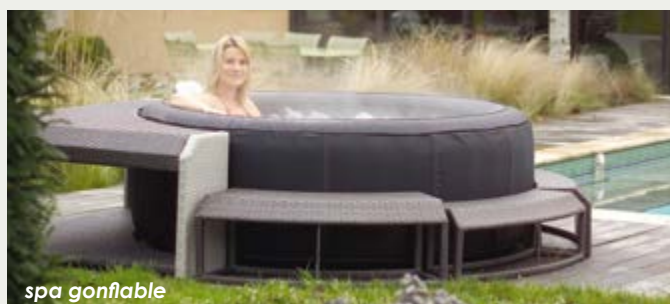
www.be-spa.fr



SPAS ACRYLIQUES ET SPAS GONFLABLES

Depuis 3 ans, Be Spa est aussi un des leaders sur le marché du spa gonflable, répondant à tous les besoins de la distribution. Elle possède 2 usines en Asie dédiées à leur fabrication, ce qui lui permet de proposer 15 modèles de spas gonflables. En 2013, Be Spa a distribué 10 000 spas gonflables et croit toujours à une évolution de la demande des consommateurs sur ce produit.

Le principe de ces spas : « Ouvrez, Gonflez, Bullez ! »
A installer n'importe où, près d'une prise classique.



spa gonflable

L'entreprise française Be Spa est spécialisée notamment dans les spas acryliques. Implantée au Mans, avec une surface de 4 000 m² pour le stockage, dont une salle de formation de 300 m², elle dispose de 3 usines américaines, pour leur fabrication. Depuis 1 an et demi, Be Spa investit dans le développement de moules aux Etats-Unis pour répondre aux exigences du marché français : spas de salle de bains, spas 2 places allongées (Modèle Sicile), spas 2 places assises et 2 places allongées (Modèle Palencia).



spa
Sicile Luxe



spa
Galaxy Toscane



spa
Palencia



spa de nage Barbade

Elle propose 140 modèles de spas acryliques dans un important choix de coloris. Tous sont renforcés de multiples couches de fibre de verre et équipés de composants américains réputés : Gecko, Balboa, Waterway,... Ils sont tous labellisés Energy Saving.



Abri de spa Eclips en polycarbonate 3 mm plein transparent ou fumé, incassable et garanti 15 ans. Ossature en aluminium, avec double porte et porte arrière. Colorie de série : Gris alu, blanc, beige (version bois 10 % en supplément)

À RETENIR

- 140 modèles de spas acryliques
- Fabrication américaine avec composants américains (Gecko et Balboa)
- 11 modèles de spas gonflables
- Stocks importants : 4 000 m²
- Showroom pour formation : 380 m²

DÉCOUVREZ LES MYSTÈRES DE L'EAU

On ne peut pas conseiller efficacement son client pour qu'il gère bien l'eau de sa piscine si au départ, on ignore le fonctionnement de ce milieu vivant en perpétuelle évolution.



Chacun sait que l'eau est composée de 2 atomes d'hydrogène et d'1 atome d'oxygène, soit H₂O.

Cette eau n'est pas une matière inerte, elle a une personnalité qui change sans cesse.

Cette nouvelle eau que l'on met dans le bassin va, au cours des jours, subir des influences variées qui la feront évoluer d'une manière ou d'une autre :

lumière, chaleur, froid, apport de sels minéraux divers, de sédiments variés, de déchets organiques, d'espèces d'algues, de germes pathogènes, etc.

Mais au départ, cette eau avait déjà bien autre chose « dans le ventre » que les seuls hydrogène et oxygène de base.

► LE CYCLE DE L'EAU DANS LA NATURE

Quand l'eau s'évapore des océans, elle est d'une grande pureté mais, quand elle traverse l'atmosphère, devenue « pluie », elle est déjà modifiée par les gaz de l'air (gaz carbonique, oxygène, azote) dont elle se charge.

Devenue acide, elle présente un pouvoir solvant élevé vis-à-vis des éléments minéraux et organiques qu'elle va rencontrer au cours de son cheminement dans le sol et le sous-sol. Cette eau commence déjà à se charger de sable, d'argile, de végétaux (matières azotées, tourbes...), de produits de synthèse organiques solubles, de débris de roches superficielles...

Arrive alors la phase d'infiltration où, grâce à son pouvoir solvant et selon la nature du sol, l'eau va s'enrichir en matières dissoutes d'origine minérale ou organique.

C'est ainsi qu'une eau minérale du commerce présente des composants qui varient selon son origine : calcium, magnésium, sodium, potassium, bicarbonate, chlorure, sulfate, nitrate, fluor...

Enfin, cette eau récupèrera éventuellement les déchets de l'activité de l'homme : huiles minérales, goudrons, engrais, pesticides... ainsi que des traces métalliques de type fer, manganèse, cuivre, zinc, aluminium...

Nous sommes loin de H₂O de départ ! De notre côté, par les traitements, le revêtement du bassin éventuellement, et l'environnement, beaucoup de facteurs vont intervenir sur l'eau qui remplit nos bassins.

► L'EAU A UN ÉQUILIBRE, LEQUEL ?

Il dépend de 3 éléments :

- **Le pH**
- **L'alcalinité** (ou bicarbonates et carbonates) : le TAC
- **La dureté** (sels en calcium et magnésium) : le TH

1 - Le pH

Le pH (c'est le potentiel hydrogène) varie entre 0 et 14 sachant que le pH de l'eau pure, neutre, à 20°C est de 7,0, c'est-à-dire au milieu de cette échelle. Si l'eau est acide, le pH est en dessous de 7,0 alors qu'avec une eau basique (souvent alcaline) le pH est au-dessus de 7,0.

Pour le baigneur, l'idéal du confort de l'eau est qu'elle soit le plus près possible du pH moyen du liquide lacrymal (de nos yeux) situé autour de 7,4. Mais c'est aussi dans cette zone de pH de 7,2 - 7,4 que :

- **Le chlore** est actif à 60/65%. Il pourrait l'être à 100%... mais avec un pH à environ 5,5, l'eau serait agressive pour la peau, les yeux et le matériel subirait des effets corrosifs. Par contre, en laissant monter son pH à 7,8 par exemple, il ne resterait plus qu'environ 30% de chlore actif.
- **Le floculant** (utilisé pour augmenter les performances d'un filtre à sable) fonctionne bien alors que ce n'est plus le cas dans un pH élevé.
- **L'eau** est très claire et ce, d'autant que son pH se rapproche de la neutralité, c'est-à-dire 7,0.

Malheureusement, cet équilibre est fragile puisqu'il dépend de la présence ou non dans l'eau de bicarbonates et carbonates (le TAC), de sels de calcium et magnésium (le TH) et enfin d'une richesse suffisante en gaz carbonique dissous dit acide carbonique / le CO₂ qui assure un rôle équilibrant.

“ Pour le baigneur, l'idéal du confort de l'eau est qu'elle soit le plus près possible du pH moyen du liquide lacrymal ”

2 - L'alcalinité de l'eau - TAC

La richesse en bicarbonates et carbonates est mesurée par le TAC (Titre Alcalimétrie Complet) exprimé en degrés français (1°f = 10 ppm ou 10 mmg/l). Cette richesse doit se situer entre 10 et 30°f pour assurer à l'eau de la piscine un « pouvoir tampon » suffisant.



Qu'est-ce que le « pouvoir tampon » ?

Vous connaissez ce terme en pharmacie : " une aspirine tamponnée ", c'est-à-dire qui n'occasionne pas de brûlures d'estomac.

Le « pouvoir tampon », c'est la faculté d'empêcher un choc brutal. C'est le rôle des tampons sur les wagons de chemin de fer : sans eux, lors d'un freinage brutal, le choc pourrait être violent pour les passagers !

Ainsi, une eau trop faiblement tamponnée verra son pH totalement instable malgré des traitements répétés pour le rectifier.

Pour empêcher cela on doit intervenir sur 2 éléments :

● **Enrichir l'eau en bicarbonates (TAC)**

Il faut que cette valeur en bicarbonates soit supérieure à 10°f. Pour augmenter de 1°f, ajouter 170 g de correcteur d'alcalinité pour 10 m³ d'eau.

“ Une eau trop faiblement tamponnée verra son pH totalement instable malgré des traitements répétés pour le rectifier. ”

C'est avec : TAC-Plus, Alcanal, Alcaplus, Aquatac, Mooplus, Moontac..., poudre à verser dans le skimmer et non sur l'eau pour éviter de la troubler. Mais pour savoir s'il est nécessaire de rectifier ce TAC, utiliser la « Balance de Taylor » qui définit ce qu'il faut faire en fonction du pH et du TH (calcaire de l'eau) sachant que :

- pour beaucoup d'eaux, le TH restera ce qu'il est (l'idéal serait de 10 à 20°f),
- la qualité d'un bon pH en piscine se situant entre 7,0 et 7,4, c'est sur l'alcalinité (TAC) que l'on pourra intervenir pour rétablir une eau équilibrée.

● **Protéger au mieux le gaz carbonique présent dans l'eau**

C'est pour la stabilité du pH un point très important, souvent ignoré.

En effet, ce pH est lié au niveau du gaz carbonique dissous dans l'eau (gaz carbonique équilibrant).

Chaque fois que l'eau est agitée, il y a extraction du gaz qu'elle contient et par conséquent, variation rapide du pH.

C'est ainsi que nous connaissons des consommations annuelles en « pH moins » de l'ordre de 20 à 30 kg au lieu de quelques kilos !

Cette destruction du gaz carbonique par agitation de l'eau est due entre autres à :

- un refoulement trop haut dans l'eau,
- un jet d'eau, une chute d'eau (ne pas les supprimer mais en contrôler l'usage modéré),
- un appareil de nage à contre-courant utilisé en « jet/remous » sans interruption,
- une piscine à débordement avec chute d'eau brutale.

Une température élevée de l'eau influe également sur la variation du pH. Avec la perte de ce gaz carbonique, les bicarbonates présents se transforment en carbonates avec précipitation de calcite sur les parois, c'est-à-dire : formation de tartre sur lequel vont se fixer algues, déchets, germes pathogènes.



Le secret d'une piscine réussie



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

**POUR LES PISCINES
DE VOS CLIENTS AUSSI !**

	98%* DES CLIENTS HAYWARD® SATISFAITS	
FILTRES		POMPES & CHAUFFEUR
		
		POMPES - ÉCLAIRAGE
		Rendez-vous sur www.hayward.fr pour découvrir l'avis des consommateurs, les guides de choix des produits, les vidéos, les configurateurs, les promos...
TRAITEMENT DE L'EAU	ROBOTS	

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

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



DÉCOUVREZ LES MYSTÈRES DE L'EAU

3 - La dureté de l'eau - TH

Cette dureté de l'eau est fonction de sa teneur en sels de calcium et de magnésium. Elle est mesurée par le TH (Titre Hydrotimétrique) également exprimé en degrés français (°f) comme le TAC.

Pour la piscine, on considère qu'une bonne valeur de TH devrait se situer entre 10 et 20°f pour éviter l'entartrage (au dessus de 20°f) ou la corrosion (en dessous de 10°f)

- De 0° à 4°f : eau très douce
- De 4 à 8°f : eau douce
- De 8 à 18°f : dureté moyenne
- De 18 à 30°f : eau dure
- Au-delà de 30°f : eau très dure

À partir d'un TH de 22-25°f, il est fortement conseillé d'apporter chaque année un anticalcaire (séquestrant) très efficace pour éviter ou réduire le dépôt sous forme de tartre sur les parois du bassin.

L'eau de pluie, acide et dépourvue de calcaire, est intéressante pour de telles eaux.

Dans le cas d'un TH très faible, on peut faire appel à un produit alcalin spécifique (TH-plus...) pour le remonter à hauteur de 10 à 12°f.

Malheureusement, cet apport favorisera l'augmentation du pH qu'il faudra alors rectifier progressivement avec du « pH moins ».

► EN CONCLUSION

pH, bicarbonates (TAC), calcaire (TH), gaz carbonique sont les points essentiels, indispensables à l'équilibre de l'eau.

Pas de traitement brutal pour rectifier le pH. Celui-ci se traite « en douceur » par étape. Vrai entre autres pour ceux qui utiliseraient encore de l'acide chlorhydrique, acide fort qui, par apport non dilué, crée du tartre.

Les eaux sont déjà initialement riches en sels minéraux.

Les traitements, de leur côté, apportent des éléments qui, une fois dégradés, constitueront une charge supplémentaire.

Un exemple : les chlores qui, après leur action, deviennent des chlorures (« cendres » de chlore).

Lorsque l'eau s'évapore, les substances minérales (ou autres) restent présentes. C'est le cas par exemple des sels de calcium (calcaire) dont la concentration augmentera par l'apport d'une nouvelle eau neuve pour remplacer celle disparue par évaporation.

Aussi, est-il nécessaire de renouveler chaque année 30 à 50 % de l'eau présente si l'on ne veut pas gérer de plus en plus difficilement une « eau artificielle » chargée. **Ainsi, c'est pour la nouvelle saison une eau facile à gérer, avec une économie de produits pour le client.**

Rappelons enfin qu'un corps humain propre pollue environ 6 m³ d'eau (étude américaine). **D'où l'importance d'une eau bien filtrée, désinfectée et désinfectante.**

► LA BALANCE DE TAYLOR Indispensable à connaître

Pour déterminer l'équilibre souhaitable des 3 acteurs TAC, pH et TH
Voici donc quelques questions-réponses qui vont vous éclairer.

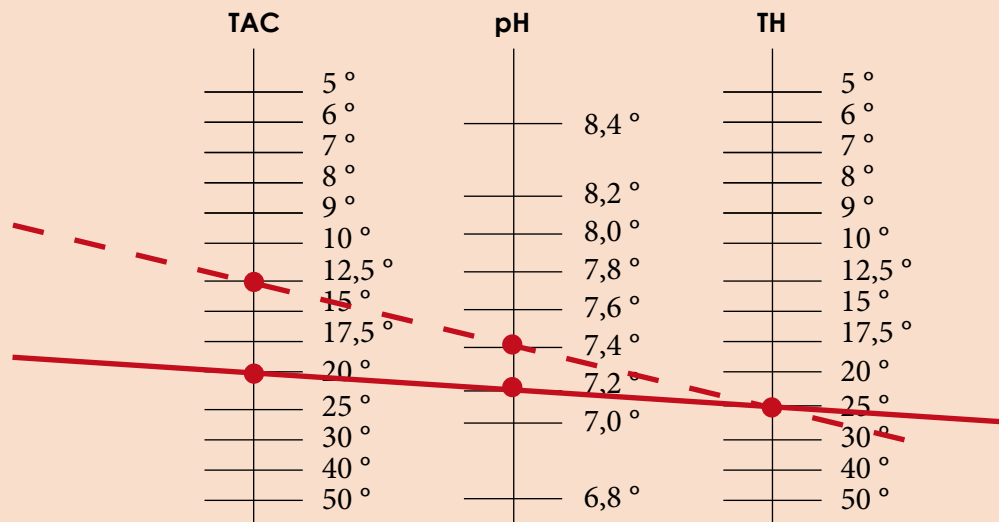
Vous avez analysé l'eau de votre client. Il s'agit maintenant de le conseiller pour gérer son eau. La « Balance de Taylor » est là pour cela.

En effet, ce n'est pas seulement le désinfectant de son eau et le pH, mais aussi les bicarbonates (le TAC ou Titre d'Alcalimétrie Complet) et le calcaire (le TH ou Titre Hydrotimétrique) qui permettront d'apporter une information à votre client. Cet équilibre de l'eau vu par la « Balance de Taylor » vous guidera pour le conseiller efficacement.

Comment établir cette ligne qui relie TH, pH, TAC ?

Le TH étant souvent difficile à modifier, c'est à partir de lui que l'on dressera une ligne qui passe en différents points du pH pour s'achever sur le TAC qui, lui aussi, peut varier. C'est donc bien par un compromis entre le pH et le TAC que l'on établira la politique des traitements à rectifier si nécessaire.

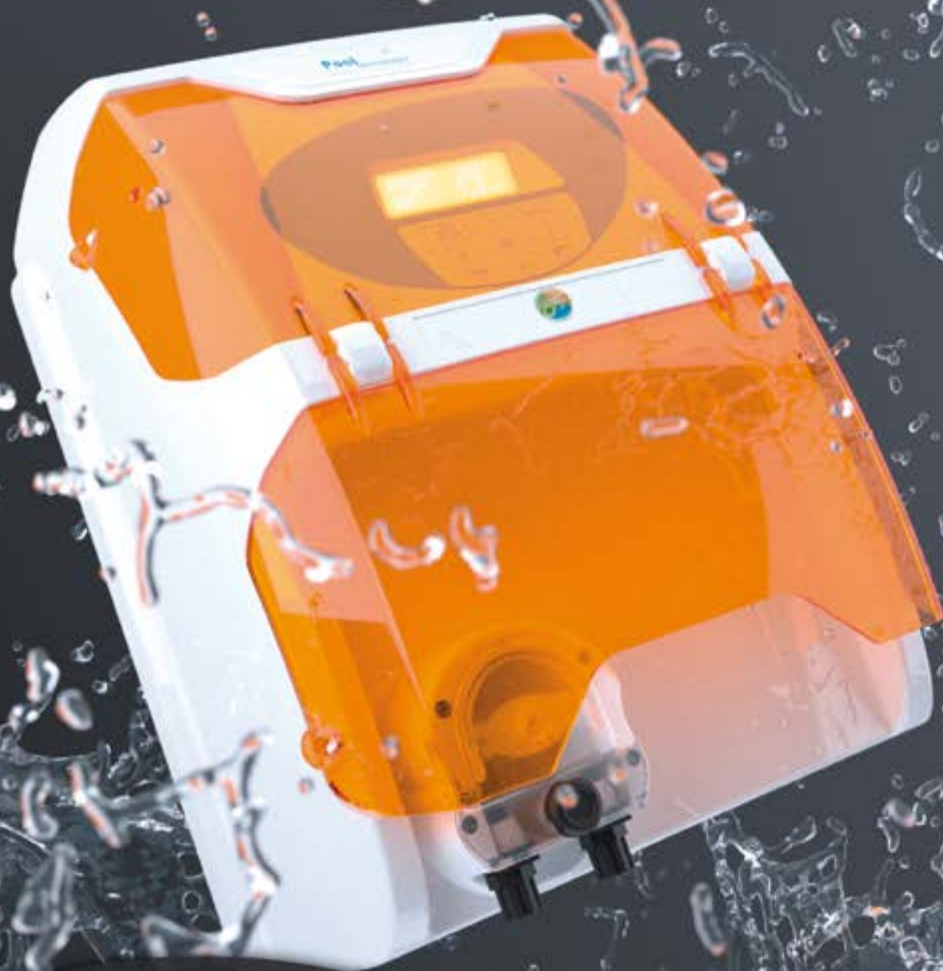
On voit sur cet exemple comme un pH à 7,2 ou à 7,1, à partir d'un TH à 25°f permet d'enrichir le TAC entre 12,5 et 0°f.



1°f c'est : 10 ppm ou 10 mmg/l

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

QUEL VOLUME D'EAU ?

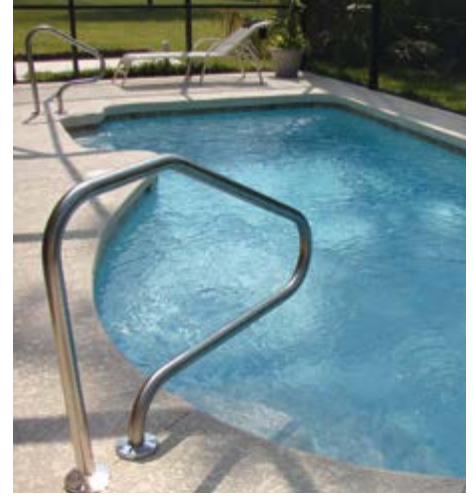
Si l'on veut exploiter efficacement et économiquement l'eau d'une piscine, il est essentiel de commencer par en connaître son volume.

Que ce soit pour la filtration comme pour obtenir des traitements efficaces, c'est la première chose à connaître.

► CALCUL DU VOLUME D'EAU

Sachant que l'eau n'est jamais au ras de la margelle (excepté pour les piscines miroir), on considère que pour la hauteur du bassin, on réduira de la profondeur moyenne 10 cm minimum, correspondant au niveau de l'eau.

Le calcul simplifié proposé donne une approximation suffisante pour obtenir un bon résultat de traitement. Il est toujours préférable d'arrondir le volume d'eau au chiffre supérieur, tant pour calculer rapidement les doses de produits à utiliser que pour être sûr d'agir efficacement.



1 - Déterminer la profondeur moyenne :
$$\frac{\text{Profondeur maximale} + \text{Profondeur minimale}}{2}$$

2 - Volume de la piscine :

• Piscine rectangulaire ou carrée

$\text{Longueur} \times \text{Largeur} \times \text{Profondeur moyenne} = \text{Volume d'eau en m}^3$

• Piscine ovale

$\text{Grande Longueur} \times \text{Grande Largeur} \times \text{Profondeur moyenne} \times 0.89 = \text{Volume d'eau en m}^3$

• Piscine ronde

$\text{Diamètre} \times \text{Diamètre} \times \text{Profondeur moyenne} \times 0.78 = \text{Volume d'eau en m}^3$

• Piscine forme libre

$\text{La plus grande Longueur} \times \text{La plus grande largeur} \times \text{Profondeur moyenne} \times 0.85 = \text{Volume d'eau en m}^3$

UNE EAU DE PISCINE « POURRIE » RÉCUPÉRÉE EN 48H !

Nous avons tous connu parmi nos clients certains qui négligemment ont laissé l'eau de la piscine « vivre » sa vie sauvage jusqu'au moment où les beaux jours du printemps les conduisent à souhaiter profiter à nouveau d'une belle eau bleue cristalline. C'est ce qui est arrivé pour cette piscine.



Avant



Après

Lorsqu'il a été décidé de remettre en route l'ensemble de l'installation, c'était une eau « vert épinard » avec en fond de bassin des dépôts abondants, de feuilles, de rongeurs morts, des parois et un fond recouverts d'algues.

► QUE FAIRE ?

2 solutions :

- Vider totalement la piscine pour la nettoyer ?
- Mais avec un liner (et même une membrane armée) ne vaut-il pas mieux agir énergiquement pour récupérer cette eau sans vider le bassin ?



Brossage du fond

C'est la 2^e solution qui a été adoptée. Le résultat étonnant après 48h vaut la peine d'être rapporté.

► 1^{re} ÉTAPE

Utiliser l'épuisette de fond pour récupérer (à l'aveuglette !) le plus gros des déchets déposés au fond.

► 2^e ÉTAPE

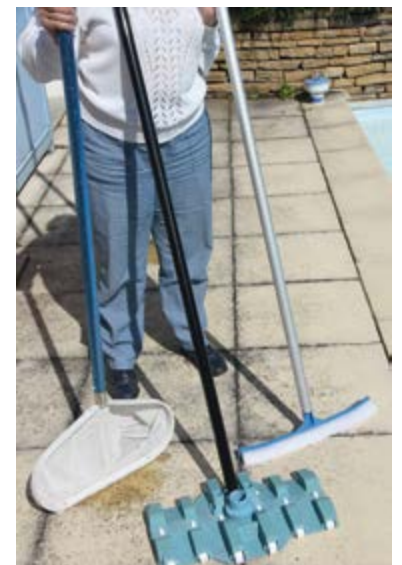
Passer lentement le balai aspirateur manuel avec envoi de l'eau directement à l'égout. L'usage d'un aspirateur Bendervac (Mareva) a été remarquable. Il est cher mais quelle efficacité !

- Grande surface d'aspiration (45 cm x 26 cm).
- Flexible avec brosse centrale pour décoller les dépôts. Il adhère bien au sol sans troubler l'eau.
- Son poids facilite sa tenue dans l'eau.

Cette opération entraînant une baisse très importante du niveau de l'eau, le tuyau d'arrosage est mis en fonctionnement dès le début. Aussitôt que l'aspiration faiblit, le panier du préfiltre colmaté est vidé. Il vaut mieux ne pas compter le nombre de fois !

► 3^e ÉTAPE

Brosser énergiquement (brosse de paroi) le fond et les parois pour décoller les algues et dépôts qui ont « résisté » à l'aspirateur.



Tête de balai (Bendervac), épuisette de fond, brosse de paroi, 3 équipements indispensables. Un client devrait avoir chez lui ces 3 manches télescopiques pour éviter le changement fastidieux d'un équipement à l'autre.

UNE EAU DE PISCINE « POURRIE » RÉCUPÉRÉE EN 48H !

► 4^e ÉTAPE

C'est enfin la phase de traitement de choc à l'oxygène actif liquide (peroxyde d'hydrogène) avec mise en route de la filtration en continu. On a pris soin d'équiper aussi chaque panier de skimmer du fameux « sac filtrant » Net'skim (Toucan). Quelle efficacité comme le montrent les photos !



Panier de skimmer avec « sac filtrant » totalement colmaté



Le « sac filtrant » est retiré et remplacé par un neuf



La trousse de contrôle témoigne de la bonne tenue de l'oxygène actif dans l'eau (1 litre pour 10 m³ d'eau) et du bon produit.



Trousse de contrôle (pastilles DPD), à gauche rouge foncé = bonne teneur en oxygène actif, à droite rose clair = bon pH (7,2/7,4)

Après ces 2 jours et un résultat très positif, l'eau avait effectivement retrouvé sa transparence mais sur les parois, quelques zones vertes résistaient, malgré un brossage énergique. Un complément de traitement au stabilisant calcaire a été effectué.

L'eau de cette piscine a en effet un TH de 35°f et n'avait pas reçu précédemment un produit séquestrant. La dose forte utilisée a permis qu'en quelques jours, ces points récalcitrants sur les parois, disparaissent.



3

Nous avons profité de cette expérience à l'oxygène actif liquide pour tester le comportement du chlore (ici granulés hypochlorite de calcium) dans cette eau.

Les photos parlent d'elles-mêmes : turbulence spectaculaire immédiate dès que le chlore arrive dans l'eau. Il est aussitôt dégradé y compris le précipité du granulé au fond.



Granulé de chlore versé et turbulence immédiate dans l'eau chargée d'oxygène actif



2

COMMENT BIEN VENDRE LE SPA ?

Le spa : un marché qui va exploser en France !

Nous avons demandé à Patrick Sanchez, pionnier et expert dans les techniques de vente, et notamment dans la vente de spas et d'abris, de nous dire comment il voyait le marché spécifique du spa et de nous donner ses précieux conseils pour en vendre.

Patrick Sanchez, combien se vend-il de spas chaque année ?

6000/8000, environ chaque année en France. En tant que Consultant et Formateur dans le domaine, quand on me demande ce que je pense de ce marché, je dis que c'est l'un des marchés les plus porteurs des années à venir.

Mes arguments pour avancer cela ? Hormis mon expérience internationale, notamment aux Etats-Unis, mais aussi dans beaucoup d'autres pays, j'ai pu constater qu'il s'agissait d'un véritable phénomène culturel ! En France, la culture de remise en forme, de longévité, de prendre soin de sa santé est toute récente. **Jusqu'à il y a peu, les Français étaient plutôt épicuriens :** bien manger, voir ses amis, se faire un bon restaurant, etc., correspondait plus à leurs préoccupations.

Lorsque j'ai lancé une marque d'abris en Allemagne il y a déjà 30 ans par exemple, j'ai été très surpris de découvrir dans le sous-sol de mes revendeurs allemands, un espace dédié pour qu'hommes d'affaires, commerçants et employés surmenés puissent décompresser, faire le point sur leur forme physique, en profitant de tous les avantages du spa.

Expliquez-nous les bienfaits réels d'une séance de spa justement ?

Il y a trois avantages purement physiologiques et un avantage psychologique à utiliser régulièrement le bain de spa.

Pour revenir à mon expérience en Allemagne, quand la journée de travail est terminée, le personnel des entreprises va faire une séance de spa, de douche à affusion, de sauna ou de hammam. Ils en parlent comme le fait un médecin dans un centre de thalassothérapie. En effet, on sait pertinemment à présent qu'une séance de spa a ses fameux 3 effets prépondérants sur le corps humain.

- **Premièrement, l'effet bénéfique de l'apesanteur :** avec tout ce que cela peut entraîner, puisqu'on ne pèse que 10% de son poids dans un spa.



Un showroom très haut de gamme. Le client entre ici dans l'excellence. Les différences de niveau des estrades, quand le volume le permet sont valorisantes et compensent positivement le faible volume d'un spa. (Showroom Nordique France - Le Cannet - 06)

- **Deuxièmement, l'eau chaude !**

Les qualités et vertus de l'eau chaude, entre 37 et 40°C pour un spa, permettent d'augmenter la température corporelle, de dilater les vaisseaux sanguins et donc d'améliorer la circulation sanguine, créant un effet antalgique sur les douleurs mieux que de l'aspirine et sans les effets secondaires ! Tous les organes sont donc mieux oxygénés, les tensions musculaires et nerveuses sont aussi amoindries, le corps tout entier est détendu.

- **Le troisième effet physiologique, le plus important, c'est le massage.**

L'hydromassage délivré par les différentes buses favorise le drainage lymphatique et l'élimination des toxines. Pour aller plus loin encore, le positionnement des jets est de plus en plus souvent étudié, pour suivre le schéma bien précis des méridiens qui parcourent le corps, ces mêmes méridiens soigneusement suivis par les acupuncteurs. Ainsi, les bulles viennent agir exactement sur certains points d'acupuncture, liés à tel ou tel organe, participant à l'équilibre du corps entier.

D'ailleurs, moi qui rentre de Shanghai, je vous affirme qu'il y a un salon de massages tous les 100 mètres, les asiatiques ayant compris depuis bien longtemps les bénéfices d'un vrai massage. Dans leur culture, quand vous avez terminé une journée de travail, si vous vous

faites masser correctement durant une heure, c'est-à-dire, en agissant bien sur le système lymphatique pour détoxifier l'organisme et détendre tous les muscles, cela vaut 10 antidépresseurs ! Sachant que les Français sont les plus gros consommateurs d'antidépresseurs au monde, vous faites vite le calcul de l'intérêt de vendre des spas aux Français...



L'espace ESSAI doit être isolé, soit en cabine, soit par des claustres ou paravent. Cet espace sera adjacent à un vestiaire avec ses commodités (douche, peignoirs, serviettes...). Ainsi votre client pourra tester en toute quiétude votre équipement. (Hyméo - Montpellier - 34)

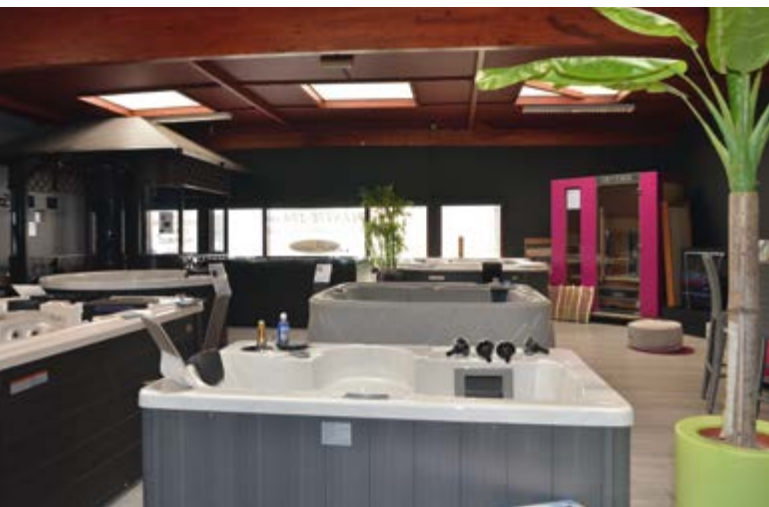
COMMENT BIEN VENDRE LE SPA ?

- **Enfin, l'avantage psychologique, le plus connu de tous, est l'action déstressante du bain de spa.**

Le massage des bulles apporte un effet relaxant immédiat et durable. Moins de stress, donc une meilleure santé en général, un ralentissement du vieillissement, etc. : un cercle vertueux.

“Le spa procure détente et évasion à domicile, à tout moment, chez soi, on peut décrocher du stress quotidien, d'un seul coup”

Il faut que les vendeurs soient imprégnés de cela : le spa procure détente et évasion à domicile, c'est-à-dire qu'à tout moment, chez soi, on peut décrocher du stress quotidien, d'un seul coup, tirer le rideau, s'apaiser et se détendre au milieu du clapotis de l'eau, avec la chromothérapie, l'aromathérapie, la musique en prime. L'utilisateur peut aménager un espace tout entier dédié à ce bien-être, avec verdure et décorum prolongeant l'évasion.



*Un bon exemple de choix des couleurs : les tons chauds et foncés mettront les produits en évidence et créeront une ambiance zen. (Showroom **Blue Lagoon Spa** - Rouen - 76)*

D'autre part, on sait, **physiologiquement parlant, que l'effet est multiplié par 2 si l'utilisation du spa se fait en extérieur.** C'est ce qu'on appelle « l'effet de cheminée », c'est-à-dire que dehors le corps va encore mieux savourer et apprécier le confort intérieur, grâce à la différence de température.

D'après vous la formation des vendeurs de spas est-elle assez approfondie par rapport à cet aspect culturel ?

Il est évident que culturellement parlant, la France avait un virage à prendre au niveau de la vente de spas, qu'elle a peiné à prendre.

J'étais l'un des premiers à dispenser des stages dédiés au spa dans les années 1996-1997.

Il faut savoir que beaucoup de professionnels qui changent de marque de spas par exemple, qui partent en stage une journée chez un nouveau fabricant, n'ont malheureusement pas cette approche avant de vendre leurs spas. Le fabricant leur explique toute la journée la puissance du moteur, comment tourne l'hélice, etc., mais souvent pas un mot sur ces simples bienfaits qui vont constituer d'incroyables arguments de vente auprès du particulier ! Ils s'en retournent parfois chez eux, sans même savoir pourquoi ce marché est prépondérant au niveau mondial et pourquoi il va exploser demain... Sauf bien sûr si cela fait partie de leur culture ou de leurs passions personnelles, comme pour moi.

Cela fait partie tout simplement du **neuromarketing**, comprenez « l'étude des réactions du cerveau dans le but de comprendre ce qui attire le consommateur ».

Prenons un exemple concret :

Une grande enseigne de vêtements « très tendance » vient de mettre des caméras dans les yeux de ses mannequins de vitrine, pour étudier exactement, si un chaland qui s'arrête devant, regarde d'abord le haut ou le bas du mannequin. Ou encore, une enseigne de téléviseurs va dans quelques jours, diffuser des odeurs de pelouses dans ses rayons... c'est bientôt le Mondial de foot... Tout ça c'est du neuromarketing.

On demande maintenant à un scientifique, un spécialiste, de nous dire « Monsieur, de quelle couleur doit être mon emballage, qu'est-ce qu'il faut que je dise, qu'est-ce qu'il faut que je fasse pour que les gens achètent mon produit ? ». On a bien compris que **l'achat est émotionnel**, le passage à l'acte est émotionnel et non pas rationnel.

Quels sont les autres avantages économiques à vendre des spas ?

Tous les campings, les hôtels, au-delà d'une certaine gamme, savent qu'ils doivent intégrer des spas à leurs prestations. D'autant plus que **les neuromarketeurs ont décelé une**

tendance à l'addiction, dans notre cerveau. C'est-à-dire que si vous procurez du bien-être à votre corps au moins quelques mois d'affilé, avec tous les bénéfices précédemment énumérés du spa, et bien c'est très simple, le cerveau devient « addict » au spa, qui est la source de ce bien-être ! C'est le cerveau qui vous le demandera, comme une petite drogue. Ensuite, il vous faudra un spa quand vous réserverez un hôtel ou quand vous irez dans une salle de sport. Les utilisateurs vous réclameront d'autant plus de SAV que, lorsque leur spa tombera en panne, il leur faudra le faire réparer le plus vite possible. L'intérêt économique est évident là aussi...

Comment la France peut-elle rattraper son retard ?

Il y a des fabricants qui commencent à en prendre conscience, tous ceux qui ont ouvert des showrooms notamment. Donc pour vendre un spa, il faut effectivement un outil de vente : **le showroom dédié aux spas !**



*C'est tendance : la façade doit annoncer et suggérer. Les photos seront plus efficaces que les grands discours. (**Nordique France** - Toulouse - 31)*

Pour un produit, on observe deux phases :

- D'abord la phase « **Pionnier** », lors de laquelle vous devez expliquer aux gens **pourquoi le produit existe et ce qu'il va leur apporter.** On en est encore là pour le spa, on a perdu 10 ans !
- Vient ensuite la phase de **développement** durant laquelle les consommateurs viendront plus volontier acheter des spas. Le produit est accepté, il a fini sa phase « Pionnier » et les gens viennent vous le demander. Les pisciniers pour l'instant croient qu'ils sont déjà dans cette phase-là, alors que non ! Voilà pourquoi ils proposent des spas dans leurs catalogues et s'étonnent de ne pas en vendre. Parce que dans le domaine de la piscine, pour les



L'étiquetage, bien mis en évidence, va introduire le plan de vente et passer les premiers messages utiles à son bon déroulement.
(Nouveau showroom **Clair Azur à Nantes** - 44)

robots ou les pompes à chaleur, les clients vous demandent « Monsieur est-ce que vous vendez des pompes à chaleur ? ». A la limite, s'ils ne la voient pas, ce n'est pas grave, « je vous fais confiance, vous me mettez une pompe à chaleur ». Le produit a fini sa phase pionnière, il est entré dans sa phase de maturité, pour parler « marketing ». Mais on n'est pas encore là pour le spa.

“ Il faut encore expliquer à quoi il sert, pourquoi il existe ! ”

Combien de fois ai-je vu des pisciniers qui en avaient mis un dans leur magasin, le client entré, il y avait des cartons vides dans le spa (on s'en servait comme d'une poubelle ! d'un débarras !) Ou encore on trouvait un spa en eau, mais avec de l'eau froide !

Et lorsque le client trempait la main dedans... Il n'avait pas franchement envie de prendre un bain... Evidemment que dans ces conditions, la vente ne marche pas. Dans la phase actuelle du produit « spa », le vendeur doit expliquer à quoi ça sert !



(Nouveau showroom **Paris Vert Ouest / Everblue** - 78)



Ici, l'éclairage donne le ton et l'esprit, ce qui contrebalance les couleurs froides des murs. (Nouveau showroom **Dimension One Spas Rosheim** près de Strasbourg - 67)



Toujours faire essayer (à vide) le spa, de préférence à Madame, pour activer l'ENVIE ! (document **SCP France**)

Il doit avoir cette démarche auprès du client : **« Je vais vous expliquer pourquoi ce produit a du succès, pourquoi il existe et à quoi il sert. Après vous me direz si cela vous intéresse pour qu'on aille plus loin, pour vous parler du mien en particulier »**. Mais dès que le produit sera en phase de stabilisation sur le marché, il n'aura plus besoin de dire cela.

Quels conseils donneriez-vous aux professionnels désireux de vendre des spas ?

Déjà, lorsqu'un prospect a décidé d'acheter un spa pour son domicile et qu'il va voir son piscinier, ce qui est en soi un bon réflexe, il peut malheureusement avoir de mauvaises surprises quant au rêve qu'il s'était fait entourant le produit. Un showroom piscines avec 1 ou 2 spas isolés, qui sentent le chlore, un local mal éclairé, mal décoré, bref, l'ambiance n'est pas au rendez-vous et il déchanté...

COMMENT BIEN VENDRE LE SPA ?



Le nouveau showroom d'Ascomat et de Piscines Virginia, le Monde de l'eau à Apprieu (Isère)
La partie spas dont certains modèles sont en eau.

Il peut y avoir une entrée commune ?

Il peut y avoir une entrée et une enseigne communes, si le magasin dispose d'une bonne notoriété. Par contre, il faut qu'il y ait un showroom séparé, qui soit totalement différencié en couleurs et en musique, en odeurs.

Il y a des codes que les gens connaissent, il faut un spa en eau et chauffé, afin que le client puisse l'essayer sur place, ainsi que le même modèle vide, pour qu'il puisse s'asseoir dedans et tester les différents sièges et couchettes, à cause de la morphologie de chacun.

Il faut présenter une gamme qui démarre de 5 à 6 000 euros et aille jusqu'à 15 000 euros. Que la personne qui soit dans le showroom connaisse parfaitement le sujet, le produit, qu'elle l'utilise régulièrement.

Par contre, si vous présentez un showroom, bien conçu, bien équipé, ça représente 80, voire 100 spas potentiellement vendus par an (nous avons des exemples), et demain 200 et plus !

Les concessionnaires que j'ai vus aux Etats-Unis, qui avaient des locaux d'exposition de 800 à 900 m², en vendaient 1000 par an, et 80 à 90 lors d'un bon samedi. Pourquoi ? **Parce que le spa y est devenu un produit d'addiction !**

C'est un résumé, mais croyez-moi, il s'agit d'un produit exceptionnel ! Voilà pourquoi des sociétés qui ont aujourd'hui passé la première étape, qui exposent dans de beaux showrooms, en vendent. **C'est dans un showroom que le spa se vend !**

Un piscinier qui aura des seaux de chlore partout et 2 spas vides... n'en vendra pas !

Est-ce que le piscinier, doit créer un espace à côté de son magasin piscine, qui serait indépendant et uniquement dédié aux spas ?

Exactement ! Il doit créer un **showroom complètement séparé, un showroom pour la piscine, un showroom pour le spa.**



Spa de nage en eau dans nouveau Showroom Clair Azur à Nantes - 44)

Par contre, je reconnais que c'est très difficile à tenir. Il y a des aspects d'hygiène, d'environnement, à prendre en compte. Si jamais une erreur de manœuvre est faite, une erreur de température, ...

Pourquoi les ventes de spas ne décollent pas en France ?

En résumé, voilà mon diagnostic : beaucoup de gens ne savent pas à quoi sert un spa, il y a très peu de pionniers en la matière, ceux qui ont des showrooms dédiés et qui eux cartonnent !

D'autre part, beaucoup de professionnels n'ont pas compris le **syndrome de l'étiquette**. Ce qu'il faut savoir en marketing, c'est que quand vous entrez dans un magasin, votre cerveau va enregistrer un prix bas, ce prix bas va vous servir de référence pour ce magasin et le service qu'on peut vous y proposer. C'est ce qu'on appelle la « technique Ikea ».

Or, ce qui se pratique la plupart du temps pour les spas en marketing, pro-

cède à l'envers : vous voyez un prix affiché : « Spa 12 500 € » et le prix est barré, avec indiqué à côté « 9000 € » ! C'est fini ! Le vendeur a déprécié le produit ! Nous sommes très en retard en France dans les techniques de marketing...

Quand vous entrez dans un magasin de spas, il faut que vous voyiez une étiquette mentionnant « **129 euros par mois votre spa !** ». Comme on le fait pour les voi-



Vitrine d'un magasin « bien vendeur » et bien éclairé vu de l'extérieur. (Nouveau showroom Dimension One Spas Rosheim près de Strasbourg - 67)

Il faut des vendeurs et aussi bien entenu du VENDEUSES formés au spa,

qui je le pense seront demain les reines de cette vente ! Il y a une chose qui ne marche pas très bien en France et dont j'ai été l'un des premiers promoteurs, c'est le salon d'essai, qui existe partout dans le monde.

Il est pourtant « l'arme absolue » pour vendre un spa, ou un produit pionnier.

tures en ce moment.

Ikea a parfaitement compris ce système, plus vous mettez sous les yeux du client des chiffres bas, plus son cerveau l'imprime et il trouve le reste des prix bas. C'est-à-dire que si le client voit un prix affiché de « 189 euros par mois » pour un produit pionnier, il ne lit pas en dessous que c'est « pendant 84 mois, etc. » et, plus bas, les « 7800 € » inscrits ne lui paraissent pas chers. Ça s'appelle **la loi du contraste**, le rapport entre l'annonce faite au consommateur et le vrai prix, parce qu'il n'y a rien de plus subjectif qu'un prix, ça ne veut strictement rien dire ! Voilà l'astuce.



Mise en avant des différentes couleurs d'habillages. (Nouveau showroom Dimension One Spas - Rosheim près de Strasbourg - 67)

Voilà pourquoi quand vous êtes chez Ikea, tous les 10 mètres vous voyez un pilier de promotion à 1,99 €, 2,99 €, 4,99 €, même si vous êtes dans le rayon canapés. Quand vous allez regarder le prix du canapé 4 mètres plus loin, il va vous paraître pas cher...

“ Quand vous entrez dans un magasin de spas, il faut que vous voyiez une étiquette mentionnant « 129 euros par mois votre spa ! ”

Quand le client entre dans un showroom, il doit voir des prix, du financement partout ! Alors que 40% des achats ne se font pas dans le domaine de la piscine sans financement, en France on en propose quasiment pas ! C'est ce message-là qu'il faut faire passer !

Vous nous avez parlé du contexte du produit, des arguments pour en vendre... Maintenant, plus concrètement, j'ai un showroom, qu'est-ce qu'il me faut comme modèles de spas ?

Il faut viser le cœur de cible. Sur X spas, qu'est ce qui se vend le plus ?

- **Le 5 places avec une position allongée.** Sur 100 spas dans l'année, vous en avez vendu 70 de ce modèle et de cette couleur, c'est celui-là que vous devez mettre en exposition. C'est logique.
- Il faut **un spa en eau chauffé**, on en a déjà parlé.

- le spa doit être éclairé.
- L'eau doit être impeccable.
- **Il faut le même spa, vide, avec un marchepied pour faire monter les personnes dedans** : on termine son argumentation avec quelqu'un assis dans le spa.

Par ailleurs, vous êtes en concurrence et vous allez vous battre avec la concurrence. **Il y a à peu près 10 points à savoir qui sont importants.**

Il faut que le vendeur fasse son métier de vendeur et qu'il prouve sur les 10 points, les avantages qui démolissent les avantages des spas concurrents.

Technique qu'on appelle « la dérive », sans citer les concurrents, on les « abat » quand même. Par exemple, quand un spa asiatique coûte 4000 €, et que le vôtre en coûte 10 000, il y a des raisons... prenons par exemple un des 10 points : LA COQUE ACRYLIQUE ! Le spa en question va recevoir 1,5 m³ d'eau, c'est-à-dire 1 500 litres, c'est-à-dire 1 tonne et demie.

Lorsqu'on va placer 4 ou 5 personnes dedans, il va y avoir 500 kilos de plus, c'est-à-dire qu'il va y avoir 2 tonnes dans le spa !



Un assortiment de produits dérivés uniquement dédiés aux spas. Attention à ne pas casser l'ambiance par une proximité produits/spas. Le rayon doit être séparé. (Showroom Blue Lagoon Spa - Rouen - 76)

Si vous avez de l'acrylique peu épais (expliquant le bas prix), le spa pliera au bout de 2 mois, il se fendra et ce n'est pas réparable. Ce n'est pas rien un spa, 2 tonnes, avec des gens qui vont bouger, qui vont se lever, si c'est dans de l'acrylique à 3 sous, ça rompt, ou bien les gens ne peuvent plus y aller qu'à 1 personne.

Après, il y a 3 points importants dans un spa :

- Tout d'abord, l'apesanteur et les bulles. Il est bien évident qu'un vendeur qui propose un spa à 8 000 ou 10 000 €, ne peut pas se battre avec les spas à 700 € sur ce critère, car ils génèrent autant de bulles.
- Le deuxième point, l'eau chaude, ici aucun argument pour toucher le riche ou le pauvre...
- Le seul critère sur lequel un vendeur peut justifier son prix, c'est le 3^e point : **le massage**. Le massage est produit par un mélange d'air et d'eau, qui remplace le kiné.

Là il y a deux écoles :

- Celle qu'on appelle « Karcher » : les jets vous cassent les reins, vous font des points bleus, vous n'avez aucune modulation possible, ce sont les spas « asiatiques », pas chers. Et ça c'est évidemment une « tuerie » pour le marché !
- Sinon, il y a l'école de la qualité. Quelques marques font vraiment référence en la matière. Ici, de bons vendeurs ont un terrain extraordinaire pour surpasser les spas vendus sur Internet... Parlez de massages modulables, avec des venturis et une régulation, différentes bulles, un réglage des programmeurs, individuellement, etc., adaptables aux besoins et à l'utilisateur, comme en thalassothérapie ! **C'est aussi ce message-là qu'il faut faire passer pour vendre du spa !**

Sans oublier l'aspect convivial du spa, car **un client qui achète un spa et en découvre les bienfaits, invitera ses amis pour en profiter, pour leur faire connaître ces sensations exceptionnelles**, d'autres clients en perspective...

En conclusion

LE MARCHÉ DU SPA et il faut lui adjoindre celui du hammam et du sauna sont sur une voie Royale et non pas une voie annexe comme le pensent certains ! Dès que la phase « Pionnier » sera terminée, le marché va connaître un autre développement. On aura là aussi le temps d'en reparler.

En attendant, il faut être conscient qu'en phase « Pionnier » on doit développer un plan de vente « PRO », avec tout ce que cela implique et ne pas se comporter en boutiquier !

ATTENTION : les consommateurs ne viennent pas ACHETER un SPA, ils viennent s'en FAIRE VENDRE UN !

Patrick SANCHEZ
actionvente@wanadoo.fr

COMMENT BIEN VENDRE LE SPA ?

Qu'en pensent-ils ?

Frans LUIJBEN DIMENSION ONE SPAS



“ Pour investir dans un beau showroom, il faut partir d'une page vierge et consacrer vraiment toute son énergie à la remplir, dans les règles de l'art : embaucher du personnel spécifiquement formé, en termes de ventes et de SAV, et travailler avec un fabricant de qualité, pour une vraie qualité de services, qui se répercutera aussi sur le service fourni à l'utilisateur final.

Je suis d'avis de ne pas mélanger Showroom piscines et spas, ce sont deux mondes à part, des cibles différentes et des vendeurs distincts pour chaque univers.

Pour démarrer, l'espace d'exposition idéal pour les spas est de présenter au minimum 4 spas, dont au moins 1 en eau, mais aussi et surtout, différents types de spas : avec places allongées, places exclusivement assises, spas privilégiant la convivialité, ou les massages. Le vendeur doit proposer du choix, car il y en a ! Et chaque spa a son utilisateur !

S'il le peut, il présente également un spa de nage, mais c'est aussi un produit très différent. Nos systèmes de fitness aquatiques par exemple offrent bien plus que la simple possibilité de nager, on peut y marcher, y courir, s'étirer, faire de la musculation, du cardio training, etc. Dans le cas d'un tel produit de fitness, on peut proposer alors toute une gamme de produits complémentaires en magasin :

vélo d'appartement, vélo elliptique, système de fitness aquatique, cabine infra-rouge, hammam, sauna, car un client intéressé par un spa de cette envergure, recherche plusieurs ingrédients du bien-être à domicile.

Ne pas omettre de consacrer un espace « dark room », une zone d'intimité totale, mise à la disposition du client, qui peut essayer, dans des conditions réelles son futur spa. Il ne faut pas lésiner sur le décorum à mettre en scène autour du spa : bougies, senteurs, lumières,... créer la même atmosphère dans laquelle il utilisera son spa à domicile.

Pour l'univers des spas, les produits complémentaires à vendre sont évidemment ceux de l'entretien, des pièces détachées basiques, pour un SAV rapide, mais aussi tout ce qui se touche à la relaxation, les produits d'aromathérapie par exemple. Quant à la partie marketing, le piscinier doit d'abord comprendre que le spa se vend toute l'année, pas uniquement en hiver ! Il faut être actif et proactif, via un marketing plutôt local, pour être performant, dans un rayon de 30 à 50 km, c'est bien suffisant.

Chez Dimension One Spas, nous travaillons sur la génération de « leads », de contacts clients. Nos commerciaux qualifient les demandes que nous recevons sur notre site web (demandes de catalogue, d'informations) selon leurs besoins, échéances de projet, puis ils prennent contact pour des rendez-vous, et ça marche ! Cela génère de la fréquentation dans notre Showroom, les vendeurs qualifiés font le reste... »

Eric RANSON BLUE LAGOON SPAS

“ Il est assez difficile d'avoir un chiffre précis sur les ventes de spas en France, mais je penche pour 6 à 8000 par an, ce qui est peu. Je pense que nous avons perdu l'année dernière à peu près 10% de volume de ventes sur l'ensemble du réseau, c'est-à-dire sur la marque. Le marché du spa est assez compliqué. Les clients ont du mal à passer à l'acte, qui leur demande beaucoup de réflexion. Par contre, il est évident que le produit est en train de se démocratiser. Une chose perturbe les clients et cela nous l'entendons sur tous les salons : c'est l'énorme différence des prix ! Ils ne la comprennent absolument pas, car au premier abord, pour un néophyte beaucoup de spas se ressemblent ! C'est à nous, à nos conseillers commerciaux en spas de leur expliquer cette différence de prix qui tient, comme sur beaucoup de produits manufacturés, à la qualité de fabrication, aux performances, aux composants, à l'assemblage, aux garanties, à la présence d'un service technique, d'un service livraison-installation clés en main... Nous venons de refaire nos catalogues afin d'y segmenter nos gammes de spas, par types de massages. Nous y avons introduit la notion de « massage loisir, détente, relaxation » et « massage thérapeutique », soit 4 gammes de

spas adaptées à chaque demande et/ou projet client. D'après moi, le vrai problème sur le marché du spa français, tient au mode de distribution. La plupart des pisciniers, même si les mentalités sont en train de changer, considèrent le spa comme un produit annexe, un produit qu'ils peuvent vendre l'hiver, hors-saison. Ceci est à mon sens une erreur stratégique énorme, puisque le cœur du marché se situe de mars à juillet, période où les livraisons sont les plus nombreuses. Ce marché ne les intéresse pas assez, or ils représentent 70% de la distribution. Il faut trouver un véritable système de distribution propre, comme le « spa shop », un espace dédié à 100% au spas. Pour moi, un très beau showroom de spas doit exposer plusieurs gammes : une gamme loisir, une gamme détente, une gamme thérapeutique. Ce qui représente au minimum 10 à 12 modèles. Il faut un véritable espace d'essai, pas situé en plein milieu du magasin, comme on le voit à 99%, mais dans une zone d'intimité, incluant aussi un essai de spa de nage, et avec au minimum 2 modèles de spas à essayer. Dans un tel showroom, la vente fonctionne, dans le nôtre par exemple, ce sont 160 à 180 spas et spas de nage qui sont vendus chaque année. Bien sûr, c'est un investissement, mais j'essaie



de persuader nos concessionnaires de se doter d'un centre d'essai et de présenter un spa de nage. C'est primordial ! Ces 8 dernières années, à chaque fois que l'on a vendu un spa de nage, c'était en remplacement d'un projet piscine. C'est un produit encore trop méconnu, auquel je crois beaucoup. Nous avons des clients qui viennent de loin, car nous sommes peu nombreux à disposer d'un showroom avec une zone d'essai. Le plus beau que j'ai visité était en Belgique : LUXOR, à côté de Bruxelles. Un showroom magnifique, exposant 20 à 25 modèles de spas, un spa de nage en eau, une zone d'essai traitée comme une vraie zone plaisir, décorée, un bar très convivial, etc. Celui de Dimension One Spas m'interpelle également, c'est un très bel espace. Les showrooms progressent depuis 2-3 ans, pour monter en gamme et c'est très positif. »

Stéphane BARRALIS CLAIR AZUR



Actuellement, Clair Azur est absolument le leader du marché du spa, en termes de chiffres d'affaire, mais sur le volume de spas vendus, Internet a pris la relève... Et cela me semble stupéfiant que des clients puissent prendre le risque d'acheter un tel produit, élaboré et nécessitant un suivi réel, sur le web ! Malheureusement, la tendance va dans ce sens. En cette période de crise où le « low cost » grignote des parts du marché. Il reste toutefois de la place pour des commerces orientés vers des produits de qualité et un service de proximité, qui exposent en showroom leurs produits, afin de permettre au client de réellement sélectionner le produit adapté à ses besoins. Cette approche a certainement de l'avenir, même si le présent peut paraître délicat à défendre, avec des prix bien plus élevés.

Toutefois ces prix correspondent à des marques réputées mondialement, face au supermarché du web, où les produits chinois au rabais abondent ; où quelques européens vendent aussi sans structure d'accompagnement aux clients, proposant des offres toujours plus alléchantes, avec garanties à vie, prix imbattables, pompes et jets en pagaille ! Certains clients n'ayant pas de références ou d'expérience

concrète du produit « spa », se laissent bernier par ces artifices brillants et déchantent rapidement quand les premières factures d'eau et d'électricité arrivent, quand l'entretien intense est sollicité, quand les fuites apparaissent, ou encore, comme cela a été le cas en masse sur près d'un spa chinois sur deux au cours de ces dernières années, quand des bulles apparaissent sur la cuve en acrylique...

C'est alors que notre positionnement prend tout son sens. Armés de produits et d'une organisation résolument tournés vers la satisfaction des clients, nous voyons nombre d'entre eux, déçus par leur premier achat impulsif sur Internet, mais ravis des bienfaits relaxants de l'eau chaude du spa. Ils recherchent alors un équipement plus fiable, plus performant (isolation thermique et économies d'énergie) et offrant de réels bienfaits thérapeutiques. Convaincus que notre position sur le Service et la Qualité est la seule tenable sur la durée, nous continuons nos efforts et traversons cette étape en gardant le cap ! »



Erik VON KANTZOW NORDIQUE FRANCE



La vente de spas s'est bien développée pendant de nombreuses années. Mais avec la conjoncture actuelle, il faut reconnaître que l'activité a été freinée. Si la plupart des pisciniers souhaitent et pensent pouvoir s'assurer une source de revenus complémentaires en proposant des spas, saunas ou hammam, la tâche s'avère malheureusement souvent

plus complexe. Car ce type de produits ne peut être vendu à la légère, et de ce fait, on ne peut se contenter d'en exposer certains modèles sans vouloir assumer un minimum d'investissements pour assurer le choix et la qualité des produits. En réalité, et c'est légitime, la plupart des acteurs du secteur de la piscine veulent aujourd'hui se différencier au maximum de la concurrence, mais sans vraiment se lancer sur un marché autre que leur domaine d'expertise. Comme disent les américains « You have to spend money

to make money » (Il faut investir pour gagner de l'argent). En ce qui me concerne, il est important de ne pas mélanger le spa avec les produits piscine : le showroom doit être séparé. Le spa est un univers à part, et de ce fait il ne peut être simplement exposé comme un produit classique. Ce n'est d'ailleurs pas pour rien que le mot « spa » soit évocateur d'un concept, bien au-delà d'un simple produit. Il doit être présenté dans un contexte qui invite à l'imagination et à l'évasion. Malheureusement, je constate qu'aujourd'hui en France, il n'y a que très peu de showrooms qui fassent rêver. Dans certains des espaces d'exposition Nordique France, le client peut essayer un spa, un sauna ou un hammam, mais culturellement c'est assez difficile, car les Français n'osent pas essayer ce genre de produits en magasin. D'où l'importance de l'aménagement d'espaces dédiés et travaillés pour lever ce frein. D'autre part, l'un des éléments clés est de collaborer avec des vendeurs qualifiés, qui disposent d'une parfaite compréhension des produits, de leur fonctionnement et de leurs bienfaits. Il s'agit là d'une condition sine qua non pour conseiller et convaincre les clients. »

Christian FOURQUEMIN BE SPA



Je pense que le marché du spa aujourd'hui, c'est 9 à 10 000 pièces qui devrait progresser de 15 à 20 % par an, c'est obligatoire. Ce qui est sûr c'est que le client final est complètement perdu dans toute l'offre du marché. L'arrivée du spa chinois avec des prix aberrants déstabilise le marché. Le plus grave c'est la mauvaise qualité avec des pannes récurrentes, cela dégoûte le consommateur. Pour nous, les leaders incontestés, ce sont les américains, puis les canadiens et les australiens.

Nous avons 3 usines qui travaillent pour nous aux Etats-Unis avec plus de 150 modèles de spas en acrylique, 4 millions d'euros de stock en permanence et toutes les semaines des containers qui arrivent. Toute la marchandise est livrée chez nous dans d'immenses entrepôts. Tout vient ici et repart tout est centralisé ici, c'est notre métier.

Des usines qui nous écoutent, c'est cela qui est important car le marché américain n'a rien à voir avec le marché français. Nous avons par exemple investi dans des moules et les usines nous sortent maintenant un spa avec 2 places allongées. Il faut répondre à la demande du consommateur, c'est toujours l'éternel problème.

Ce qui est essentiel, ce n'est pas ce que nous voulons acheter, c'est ce que le consommateur veut acheter ! Nous avons

identifié la problématique du spa qui doit reproduire les mêmes phases que celles du marché de la piscine. C'est pourquoi nous nous sommes mis sur tous les segments avec notamment une gamme d'une quinzaine de spas gonflables. Un marché qui va se démocratiser très rapidement.

Enfin, il faut savoir adapter les produits.

Ainsi nous venons de créer un spa 2 places pour salle de bains afin de supplanter la baignoire balnéo qui coûte cher, qu'il faut remplir à chaque fois et qui est dévoreuse d'énergie ! De plus ce ne sont pas quelques buses avec un peu d'air et de l'eau qui vous offre un vrai massage ! »

À noter, depuis le début de l'année, nous commercialisons un spa de 5 personnes équipé d'un massage dynamique : une expérience inédite ! Votre spa dispose de moteurs uniques à intensités variables. Ce système breveté vous fournit un large panel d'expériences hydro thérapeutiques en proposant 14 programmes différents allant de l'effleurage, en passant par le pétrissage jusqu'au massage suédois.

Ceci dans le but de reproduire les massages réalisés par un kinésithérapeute dans votre spa. »



Nouveau Directeur Commercial chez Annonay Productions France

Yannick Sanchez bien connu dans la Profession avec 25 ans de métier est rentré, depuis le 10 mars 2014, comme directeur commercial chez Annonay Productions France (APF).

Il vient rejoindre sur le terrain une équipe commerciale musclée, indispensable aux relations permanentes avec tous les professionnels, notamment les pisciniers indépendants, toute cette équipe étant relayée au siège par 11 assistantes commerciales.



Yannick SANCHEZ
Directeur Commercial

Comme nous le rappelle Bruno Relmont, PDG d'Annonay Productions France, « la société est non seulement un fabricant leader sur nombre de familles d'équipements piscine mais aussi a intégré avec succès, il y a 4 ans, une activité importante de distribution des plus grandes marques mondiales. »

Bruno Relmont précise également : « Aujourd'hui, notre offre globale permet de répondre à tous les besoins de la profession, particulièrement pour les pisciniers indépendants. »

marketing@apf-france.com / www.apf-france.com

marketing@apf-france.com / www.apf-france.com

Je m'appelle Eric et je suis constructeur indépendant de piscines.

Et comme 900 autres sociétés du secteur, je suis adhérent de la FFP.

- 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 FFP - 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 Bric-Objet uniquement.

FPF
 Promouvoir, Professionnaliser, Défendre.
 Contactez nous au 01 53 04 31 61

Les « bons jours de FLUIDRA »



Le lundi 26 mai, FLUIDRA Commercial France a organisé dans toutes ses agences « La journée du Jeu ». Le concept était simple, chaque client recevait ce jour précis (journée nationale du jeu !) un ticket à gratter et découvrait im-

médiatement le lot gagné (robots, électrolyseurs de sel, bornes audio Melody, kits TOUCAN, Swimming Golf, luminaires d'ambiance...), ou... s'il avait perdu.

En collaboration étroite avec les fournisseurs **TOUCAN Productions, SWIMMING GOLF** et **XPE** (borne audio MELODY), les cadeaux ont été accueillis avec joie par les clients.

Cette animation commerciale est la seconde organisée, après « La Journée de la femme ». Comme la première, elle permet de **confirmer les liens de proximité qui existent entre les clients et les 14 agences nationales FLUIDRA Commercial**. Cette relation est primordiale et renforce encore davantage la notion de partenariat avec ses clients. Ce fut encore un vrai succès !



Arnaud Becquet de MB Piscines
Agence de Vaulx-en-Velin



Marpi Luis Vila de Bering Sel
Agence de Perpignan



Jean-Claude Matohi de Vahine Piscine
Agence de Coueron



Maryline Veyrand de Aquadiscount Les Angles
Agence de Roquemaure

marketing@fluidra.fr
www.astralpool.com / pro.fluidra.fr

Le groupe Euro Piscine Services communique...

Engagé depuis son origine à travers ses associés dans une démarche de qualité au service de la satisfaction de sa clientèle, Euro Piscine Services, à l'aube de ses vingt ans voit sa démarche récompensée.

En effet, le Groupe vient d'être récompensé par l'intermédiaire d'un de ses adhérents

La SAS Piscine 15 à Aurillac
dirigée par Gérard et Maxence CATUSSE

qui devient la première entreprise à obtenir une certification de services (pour une période de 3 ans), contrôlée et délivrée par le Bureau VERITAS. Cette certification est un véritable « label » de qualité destiné à apporter au client final la meilleure lisibilité sur la compétence de l'entreprise à même de réaliser son projet.



Gérard et Maxence CATUSSE

Action concrétisée dans un premier temps par la mise en place et l'obtention par tous ses adhérents de la certification ISO 9001 – 2008 qui est une certification de moyens mettant en évidence la volonté d'une entreprise de se doter d'une boîte à outil de management de la qualité. Ces outils sont listés dans un document très officiel, la norme ISO et sont contrôlés par le bureau VERITAS. Les entreprises et par conséquent les clients disposent ainsi de différents clignotants qui peuvent s'allumer suite à des informations ou remontées de la part des enquêtes clients, du personnel, des auditeurs (internes et externes)...

Nous reviendrons dans un de nos prochains numéros sur cette démarche qualité entreprise par le Groupe qui fête en outre ses 20 ans cette année.

pwoest@mabaleine.com
www.europiscineservices.com

Voir la rubrique
ACTUALITÉS
en ligne



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 :



TABLE RONDE : Les effets de l'électrolyse du sel en piscine

De façon à éclaircir certaines interrogations relatives aux effets controversés de la désinfection des piscines par l'électrolyse du sel, nous avons organisé une table ronde, réunissant des fabricants du secteur, pour avoir leur avis.



Étaient présents à cette TABLE RONDE :

Olivier de VILLELONGUE
et Antony LEVACQUE (*Salins du Midi*),
Jean-Luc PALOUS (*Stérilor*),
Christophe BOUGREAU (*Pool Technologie*),
Philippe CASSAGNES (*Renolit*),
Vincent DELANNOY (*Vermandis*),
Richard CHOURAQUI (*Spécial PROS*).

► EFFETS DU STABILISANT DU CHLORE EN PRÉSENCE D'UN ÉLECTROLYSEUR

Vincent DELANNOY Ingénieur en Electro-physique chez VERMANDIS, précise que l'installation d'un électrolyseur génère du chlore inorganique, au même titre que de l'hypochlorite de sodium (eau de javel), produisant donc les mêmes effets !

Les électrodes utilisées dans les systèmes de désinfection par électrolyse directe d'une solution de NaCl (chlorure de sodium) sont constituées de plaques en titane, recouvertes d'un revêtement spécial, de cristaux mixtes d'oxyde de titane (TiO₂) et d'oxyde de métaux nobles de la famille du platine. Les plus courants étant l'oxyde de ruthénium (RuO₂) et l'oxyde d'iridium (IrO₂). Ces électrodes sont communément appelées anodes DSA (Dimensionally Stable Electrodes).

L'emploi d'un produit stabilisant du chlore, tels l'acide isocyanurique et ses dérivés, l'acide trichloroisocyanurique (ATCC) ou le dichloroisocyanurate de sodium (DCCNa), n'a aucun impact négatif sur les performances, ni sur la durée de vie des électrodes. Le stabilisant est utilisé en piscine pour réduire la dégradation du chlore par les rayons ultraviolets. De cette façon, l'électrochlorateur est moins sollicité pour produire du chlore. Ainsi, le stabilisant a un effet positif sur la durée de vie de l'appareil.

Néanmoins, après un tour d'horizon réalisé sur le stabilisant du chlore (ou acide cyanurique), les différents experts présents se sont tous rejoints sur le fait qu'il est essentiel d'éviter sa trop forte teneur dans les eaux de piscine.

“ Le TAUX de stabilisant du chlore qu'il serait souhaitable de recommander est de 35 ppm (mg/L) au maximum ”

En effet, le stabilisant du chlore prolonge l'effet de désinfection de l'hypochlorite de sodium produit par l'électrolyseur. Pour obtenir une destruction optimale et radicale des bactéries et micro-organismes, il est préférable de limiter la valeur résiduelle du stabilisant du chlore.



Stabilisant du chlore (Ocedis)

Par contre, les traitements périodiques ou de rattrapage d'une eau trouble ou verte peuvent être réalisés avec du chlore inorganique, qui fera augmenter le pH, sans aucun problème pour le matériel d'électrolyse. Le chlore organique stabilisé peut également être utilisé, mais il est nécessaire de vérifier au préalable le taux de stabilisant présent dans le bassin, afin d'éviter de dépasser le seuil de concentration de 35 ppm (mg/L).

Philippe CASSAGNES (RENOLIT), nous fait part des nombreux tests effectués au sein de sa société, en laboratoire et en piscine. Il confirme qu'une eau

contenant du stabilisant du chlore limite les effets de décoloration sur les liners et PVC armés.

En effet, le chlore, « protégé » par l'acide cyanurique, a moins tendance à se libérer instantanément, et de ce fait, le chlore actif est moins agressif sur la couleur des PVC, mais également sur les parties métalliques pour ce qui concerne la corrosion.

► QUEL TYPE DE SEL EMPLOYER EN PISCINE ?

Anthony LEVACQUE, Ingénieur chez SALINS DU MIDI, précise qu'il existe plusieurs types de sel :

- **Le sel gemme** : issu des exploitations minières, il est principalement utilisé pour le déneigement des routes et peut présenter des concentrations élevées en insolubles, métaux lourds et oligo-éléments incompatibles avec l'électrolyse en piscine.
- **Le sel de mer** : il peut contenir du fer et du manganèse dans des concentrations élevées. Ces éléments chimiques sont responsables de taches indélébiles sur les revêtements des piscines.
- **Le sel raffiné** : c'est le type de sel qui a la plus grande pureté chimique, proche de 100% de NaCl. Pour répondre aux exigences de l'électrochloration en piscine, il est recommandé d'utiliser ce sel raffiné.

Olivier de VILLE LONGUE (SALINS DU MIDI), fait part quant à lui du souci de sa société, de fournir aux pisciniers le type de sel approprié à l'électrochloration des eaux de piscines.

« Les pastilles spéciales pour piscine que nous fabriquons font l'objet d'une attention particulière en ce qui concerne les métaux et les oligo-éléments identifiés comme problématiques pour les bassins et les équipements, tels que le calcium, le fer, le manganèse, etc. De plus, nos pastilles spéciales piscines fabriquées à partir de sel raffiné, sont exemptes d'agent antimottant (E535 ou E536) responsables de taches sur les revêtements des bassins.

En effet, si le sel n'est pas raffiné et ne présente pas une pureté adaptée, il peut être à l'origine de graves désordres dans les bassins et provoquer notamment des taches indélébiles sur tous les types de revêtements, (carrelages, liners, PVC armés, coques, ...). Tous les sels ne se valent pas et il est important de veiller à la conformité du sel employé en piscine avec la norme européenne EN 16401. »



Pastilles AquaSwim Acti+
(Salins du Midi)

► L'ÉLECTROLYSE ET LES DÉCOLORATIONS DES REVÊTEMENTS ?

Philippe CASSAGNES (RENOLIT) commente : « Voilà un sujet qui nous préoccupe sérieusement, nous sommes mis en cause, nous les fabricants de PVC pour piscines, alors que les décolorations et taches sont indépendantes de nos productions et de nos responsabilités !

Nous conseillons, en présence d'un électrolyseur au sel, de ne pas laisser couverte la piscine plusieurs jours. La production de chlore, même réduite, avec les nouvelles technologies des électrolyseurs, se concentre dans l'eau du bassin, ne pouvant s'échapper dans l'atmosphère, et attaque le revêtement, en le décolorant.

Nous déconseillons d'installer un électrolyseur en présence d'un revêtement PVC sombre : gris, noir, beige foncé, ... si la présence de chlore dans l'eau de la piscine n'est pas contrôlée et régulée automatiquement. »

Jean-Luc PALOUS (STERILOR) vient également nous éclairer sur les évolutions de ces dernières années en matière d'électrolyse. Il précise que les systèmes d'électrolyse ont beaucoup évolué ces dernières années, intégrant aujourd'hui différents modes de contrôle ou de

régulation, des plus évidents (type asservissement au volet), aux plus élaborés (mesure ampérométrique). Ces évolutions ont permis d'optimiser les traitements par électrolyse de sel et de les adapter aux tendances de consommation en matière de piscine. Elles ont notamment conduit à un plus grand choix possible de coloris de revêtements pour les utilisateurs finaux. Toutefois, il encourage la mise en place d'un système d'analyse/contrôle de la production de chlore par l'électrolyseur (mesure redox ou ampérométrique), pour une optimisation des résultats du système mis en place.

Christophe BOUGREAU (POOL TECHNOLOGIE) conseille lui aussi d'installer, en présence d'un électrolyseur, soit une régulation du chlore par sonde ampérométrique, soit un contrôleur de production par sonde redox. Ces systèmes permettent, par exemple, d'arrêter ou de redémarrer automatiquement la production de chlore de l'électrolyseur en fonction de valeurs préalablement paramétrées (en ppm de chlore pour la régulation ampérométrique, ou en millivolts pour le contrôle redox).

De ce fait, on évitera le risque de surchloration dans le bassin, qui pourrait décolorer le revêtement PVC, acrylique ou polyester !

Il existe 2 systèmes de régulation du chlore, ampérométrique et redox.

• Le système ampérométrique

Il s'agit d'une régulation très précise, qui donne la valeur effective du chlore libre en mg/L (ppm). Cette méthode est employée depuis de nombreuses années. La présence de stabilisant du chlore n'influe en rien sur son fonctionnement. La quasi-totalité des piscines municipales est équipée de ce genre de matériel, néanmoins, sa conception coûte assez cher, et son prix est souvent un frein pour les piscines familiales.



Régulation Chlore/pH
ampérométrique (Hexagone)

D'après **Jean-Luc PALOUS (STERILOR)**, ces appareils de mesure peuvent être rapidement rentabilisés, d'une part pour le client final, grâce à une qualité d'eau maintenue en permanence, d'autre part, pour l'installateur, car ils permettront de limiter ses interventions.

• La régulation redox

Cette méthode est très simple de fabrication, un peu similaire à la régulation du pH. La mesure est exprimée en millivolts.

Le redox indique l'oxydant contenu dans l'eau, pour aliéner les bactéries et micro-organismes. Par contre, en présence de stabilisant du chlore, le fonctionnement de la sonde est perturbé, et n'indique pas la bonne mesure !!

Les fabricants de régulations sont conscients du problème de prix pour les piscines familiales. Leur service Recherche et Développement étudie une sonde redox qui serait compatible avec la présence d'acide cyanurique.

Pool technologie commercialise déjà ce nouveau contrôleur redox, compatible avec le stabilisant du chlore.

Analyseur /
régulateur
redox Stérédox,
permettant
l'asservissement
direct d'un
électrolyseur.
(Nextpool)



► EN CONCLUSION

1 - Le stabilisant du chlore dans l'eau d'une piscine, n'est pas incompatible avec la bonne marche d'un électrolyseur, bien au contraire, il est aussi, conseillé par les fabricants de PVC, à raison de 35 ppm (mg/L).

2 - Le sel employé pour l'électrolyse doit être de qualité supérieure et surtout raffiné, débarrassé de ses impuretés, métaux et manganèse. Ainsi, il est recommandé d'utiliser un sel pour piscine répondant aux critères de la norme EN 16401.

Pour tout renseignement complémentaire et commentaire, la rédaction de spécial PROS et les membres de cette table ronde restent à votre disposition, n'hésitez surtout pas à nous contacter.

contact@eurospapoolnews.com



Sarah GUEZBAR

2014, ANNÉE DU REDOX

Les équipements des piscines, toujours plus nombreux (bâches, volets roulants, fontaines, luminaires...), l'engouement du marché pour les revêtements sombres, nécessitent aujourd'hui une gestion de plus en plus fine du chlore présent dans la piscine. Par ailleurs, les directives environnementales REACH impactent désormais les processus de fabrication, ainsi que le choix des matériaux mis en œuvre pour la fabrication des liners. Là encore, on observe une plus grande sensibilité des revêtements au chlore aujourd'hui.

L'association de toutes ces évolutions rend particulièrement crucial le contrôle du taux de chlore présent dans la piscine. Et ce, que l'on soit dans le cas d'un traitement au chlore manuel, automatique par injection de chlore liquide, ou bien encore dans le cas d'un traitement par électrolyse du sel.

Le recours à un système de régulation ou de contrôle est donc plus que pertinent, afin de maîtriser le taux de chlore dans le bassin et de protéger les équipements. Si la régulation du chlore (par sonde ampérométrique ou par colorimétrie) a fait ses preuves depuis de nombreuses années dans le domaine de la piscine publique, elle reste encore le plus souvent inabordable pour le particulier. De nombreux fabricants proposent donc la solution Redox, qui présente l'avantage d'être plus économique.

► LE REDOX, UN CONTRÔLE SIMPLE ET GLOBAL !

Le Redox, comment ça marche ?

Le potentiel Redox, abréviation de « potentiel d'oxydoréduction », mesure la force oxydante ou réductrice. Il est également appelé ORP, de l'anglais Oxydo Reduction Potential.

Ce potentiel permet de juger la qualité de l'eau d'une piscine, plus ou moins oxydante selon la concentration de désinfectant.

Différents paramètres de l'eau sont pris en compte dans la mesure du Redox, dont :

- le pH ou potentiel Hydrogène,
- le TAC ou Titre Alcamétrique Complet,
- le taux de stabilisant.

Ces éléments varient selon, entre autres, la fréquentation du bassin et la température de l'eau ; le potentiel Redox ne donnera donc pas nécessairement la même correspondance en chlore.

Le potentiel Redox se mesure en millivolts (mV) :

- plus la mesure est élevée, plus elle est oxydante,
- à l'inverse, plus la mesure est basse, plus elle est anti-oxydante.

Ainsi :

- si la mesure est supérieure à 750 mV, l'eau devient agressive pour les équipements du bassin,
- dans le cas d'une mesure inférieure à 650 mV, l'eau n'est plus suffisamment désinfectante.

On estime qu'une eau est désinfectée et désinfectante lorsque cette mesure se situe entre ces deux valeurs.

Il est important de comprendre qu'une régulation Redox régule le pouvoir oxydant de l'eau et non pas directement le taux de chlore. En d'autres termes, un système de contrôle Redox maintiendra la quantité de désinfectant nécessaires entre des valeurs données afin de garantir la pérennité d'une eau de baignade saine sans pour autant mesurer le taux de chlore en ppm.

► LE REDOX, POUR QUELS SYSTÈMES DE TRAITEMENT ?

Souvent couplé à un régulateur de pH, le régulateur Redox fonctionne aussi bien en présence d'un système de dosage de chlore liquide qu'en présence d'un électrolyseur de sel.

Si la technologie Redox a largement été éprouvée en présence de systèmes de dosage de chlore liquide (essentiellement dans le domaine public), les piscines traitées par l'électrolyse du sel peuvent aujourd'hui bénéficier de la technologie Redox.

En effet, appliquée à l'électrolyse du sel, la technologie Redox est plus complexe et nécessite une sonde et une électronique spécifiques.

Après des débuts difficiles, qui ont fait mauvaise presse à la technologie

REDOX en présence d'électrolyse du sel, des fabricants ont réalisé des avancées remarquables et proposent aujourd'hui des systèmes Redox d'une grande fiabilité.

Fonctionnement avec un traitement par dosage

Dans le cas d'un traitement de l'eau par dosage de chlore liquide, le potentiel Redox sera l'indicateur de référence permettant d'adapter la consommation de désinfectant.

La mesure Redox déclenchera ou non la pompe de désinfectant selon la valeur de consigne préalablement paramétrée. L'injection de correcteur ne se fait plus par intervalle de temps régulier mais uniquement lorsque votre bassin en a réellement besoin.

Fonctionnement avec un électrolyseur de sel

Dans le cas d'un traitement par électrolyse du sel, le potentiel Redox permettra d'optimiser, sur la durée, la production de chlore en fonction des besoins.

Relié électroniquement à l'électrolyseur, le régulateur REDOX est le cerveau de l'installation. Il mesure en permanence la quantité d'oxydant et commande, selon les besoins de désinfectant de la piscine, la production de chlore de l'électrolyseur.

Le contrôleur Redox est un outil de mesure complémentaire à l'électrolyseur.

Il peut être acheté indépendamment ou faire partie intégrante de l'électrolyseur.



JUST REGUL®

► LE REDOX, CE QU'IL FAUT RETENIR

- il s'agit d'une mesure de contrôle, pas d'une régulation,
- il prend en compte tous les corps oxydants présents dans l'eau, et donne une image globale de la qualité désinfectante de l'eau,
- son système de contrôle garantit une eau désinfectée et désinfectante en assurant le maintien d'une quantité suffisante d'agents désinfectants,
- il réduit le risque de surchloration, et ainsi, l'inconfort des baigneurs (yeux qui piquent, dessèchement de la peau) ainsi que la détérioration des équipements (vieillesse prématuré, décoloration des liners),
- il limite les risques en cas de dysfonctionnement du système de traitement,
- le contrôle REDOX est simple d'installation et d'utilisation.

► CE QU'IL NE FAUT PAS OUBLIER

Si la solution Redox permet aujourd'hui d'obtenir un contrôle fiable du chlore aussi bien en présence d'eau douce que d'eau salée, **elle ne dispense pour autant pas l'utilisateur de veiller au bon fonctionnement de son matériel et d'effectuer un contrôle régulier des paramètres de l'eau de la piscine.** Ces recommandations s'appliquent d'ailleurs à tous les autres systèmes de contrôle et/ou de régulation.



En effet, aussi évolué, intelligent, autonome et précis que soit le système de traitement choisi, **d'autres facteurs indépendants peuvent impacter les paramètres de la piscine :**

- **Une ventilation insuffisante** en cas de piscine couverte (abri, bâche, volet).
- **Un défaut de maintenance des sondes d'analyse** (étalonnage, rajout du consommable...).
- **Des traitements manuels d'appoint** excessifs ou non adaptés (traitement choc, stabilisant...).
- **Le non-respect des consignes** d'utilisation des équipements.

Tous ces facteurs, isolés ou combinés peuvent conduire au dysfonctionnement de l'installation et entraîner un excès ou un manque de chlore. Dès lors, l'eau deviendra agressive pour les équipements ou insuffisamment désinfectée.

Pour la protection des équipements et le bien-être des utilisateurs, il est donc fortement conseillé de s'assurer régulièrement, idéalement chaque semaine, que le taux de chlore et le pH se situent dans leur valeur idéale.

Sarah GUEZBAR (POOL TECHNOLOGIE)
Directrice Développement & Communication

Vous nagez dans le bonheur



Net'Skim®

Protégez le skimmer

Water Lily®

Purifiez la surface de l'eau

Pool'Gom®

Net'Line®

Nettoyez la ligne d'eau

Pool'Gom XL®

Nettoyez le bassin



toucan-fr.com



Renforts commerciaux chez POOLSTAR



Valérie BONAVENTURE

Créé en 2006, POOLSTAR est un concepteur fabricant qui compte dans l'univers de la piscine.

La croissance des ventes aidant, la proximité commerciale se devait d'être développée.

Deux nouvelles recrues ont ainsi intégré l'équipe commerciale récemment.

Valérie BONAVENTURE est la nouvelle Responsable Commerciale pour la région Languedoc-Roussillon et Midi-Pyrénées. Elle a travaillé 18 ans chez Euro Piscine Services, dont 7 en tant que superviseur des achats, puis dernièrement chez Aqualux, comme Responsable du développement des ventes secteur. Stéphane MUTREL de son côté vient de l'Agence montpelliéraine Astral, dont il avait la responsabilité. Il prend aujourd'hui en charge chez la région PACA, la Drôme et l'Ardèche.

Tous deux ont en charge la commercialisation de l'ensemble de la gamme de POOLSTAR, à savoir, les pompes à chaleur Poolex, les aquabikes Waterflex, les saunas France Sauna, les douches solaires Formidra et les spas gonflables MSPA. « *Devant le succès remporté par nos produits, il était important d'assurer une présence commerciale terrain auprès des revendeurs et professionnels de la piscine. Je me réjouis de l'arrivée dans l'équipe de Valérie et Stéphane, qui vont nous permettre d'assurer cette proximité avec nos revendeurs* »



Stéphane MUTREL

déclare Emmanuel ATTAR, Directeur Commercial.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

ABORAL® PISCINES : un pari réussi avec une nouvelle usine à ST JEAN D'ILLAC



Véronique et Alain GASCIOLLI, lors de l'inauguration

Depuis le 19 février 2014, le fabricant régional de piscines monoblocs polyester, ABORAL® PISCINES a pris ses quartiers au sein du Parc d'Activités « Les Cantines », à Saint Jean d'Illac (33). Sa nouvelle usine possède aujourd'hui une unité de production encore plus adaptée, plus performante et unique en Gironde.

Pour faire face à la demande accrue de piscines, spas et locaux techniques sur la région Aquitaine, l'entreprise dispose désormais de locaux de 2 500 m², sur un terrain de 7 000 m², incluant un espace de vente conséquent.

La marque de piscines conçoit la totalité de sa production, assurée à 100% sur place, et ce, de façon artisanale, par une main d'œuvre hautement qualifiée. De la création des modèles et des moules, à la fabrication des piscines et des spas, l'entreprise produit dans son usine, avec ses propres machines, sa propre main d'œuvre et des fournisseurs de proximité. Cette politique, initiée par le gérant Alain GASCIOLLI, lui permet d'être très réactive face à la demande et surtout de maîtriser entièrement sa production et donc sa qualité.

Afin de prouver à ses clients le caractère entièrement local de sa production, l'entreprise girondine organisait une inauguration grand public le 12 avril 2014, avec au programme : visites commentées des nouveaux locaux, démonstration en direct de la conception d'un nouveau moule et des différentes étapes de la fabrication d'une piscine monobloc polyester.

Durant ce second trimestre 2014, elle lancera 2 nouveaux modèles de bassins, MAEVA, à fond plat, et RAIATEA en pente composée, dans un esprit innovant et esthétique cher à la marque. Ces derniers viendront enrichir le catalogue de petits et grands bassins, diversifiés et originaux, déjà proposés par la marque.



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

Jean-Yves EVEN prend la direction d'OZONEX

Patrick Grabowski et Jean-Yves Even, dirigeants de la société OZONEX TSP depuis 1993 ont décidé de scinder les activités en 2 pôles.

D'une part, TSP les couvertures et volets rou-

lants de piscines vendue à la société ABRISUD avec Patrick Grabowski et deux de ses collaborateurs, et d'autre part, OZONEX spécialisée dans le traitement de l'eau des piscines à l'ozone, dirigée par Jean-Yves Even.



Jean-Yves EVEN

A la tête d'OZONEX, Jean-Yves Even sort une nouvelle série de générateurs d'ozone à céramique. Cette nouvelle génération d'ozonateurs affiche une puissance cinq fois supérieure par rapport aux anciens appareils.

« *La qualité de l'eau, selon Jean-Yves Even, atteint des taux de satisfaction inégalés puisque nos ozonateurs sont même utilisés en pisciculture et en ostréiculture. Nos appareils sont adaptables sur tous les types de bassins professionnels ou privés, sous forme de système complet comprenant pH automatique et rémanence automatique ou "à la carte". Toute une gamme de produits accompagne nos ozonateurs. Ils s'installent seuls ou en complément et s'adaptent sur tous types de filtrations. Ils se contrôlent visuellement ou à distance (My Ozonex).*

Parmi ceux-ci : l'Hydro pH outil de mesure et de régulation du pH et l'EX 2012 régulateur de pH et rémanence automatique. »



Patrick GRABOWSKI

www.ozonex.fr

La confiance inspirée par la qualification Qualisport



L'organisme qualificateur spécialisé Qualisport, est reconnu par le Ministère des Sports depuis 1976, ce qui lui permet notamment de bénéficier d'une excellente confiance de la part des collectivités, architectes et entreprises. En effet, ses qualifications, axées Sport/Loisir/Culture, se distinguent par une démarche de valorisation de la qualité du savoir-faire technique et spécialisé, dans le domaine des marchés publics et privés. La confiance dont jouit l'organisme est également due à sa totale impartialité dans le mode d'attribution des qualifications, attestée par son accréditation Cofrac depuis 2011. Cette transparence, doublée d'une compétence éprouvée en matière de qualification professionnelle, en ont fait un qualificateur fiable pour les entreprises et maîtres d'ouvrage, ainsi qu'un outil de sélection sûr lors de l'attribution de marchés publics ou privés. Au cœur de son dispositif, plusieurs comités évaluent les candidatures, selon des critères techniques et référentiels, relayés par des audits et suivis, avec l'engagement de non-conflits d'intérêts réels ou potentiels. Pour ce faire, Qualisport mobilise toutes les parties intéressées pour l'élaboration des référentiels métiers : maîtres d'ouvrage, maîtres d'œuvre, experts, entreprises et institutionnels, offrant le gage d'une expertise pointue.

Une entreprise désireuse d'obtenir la qualification Qualisport doit se conformer aux exigences suivantes pour faire valider sa performance technique :

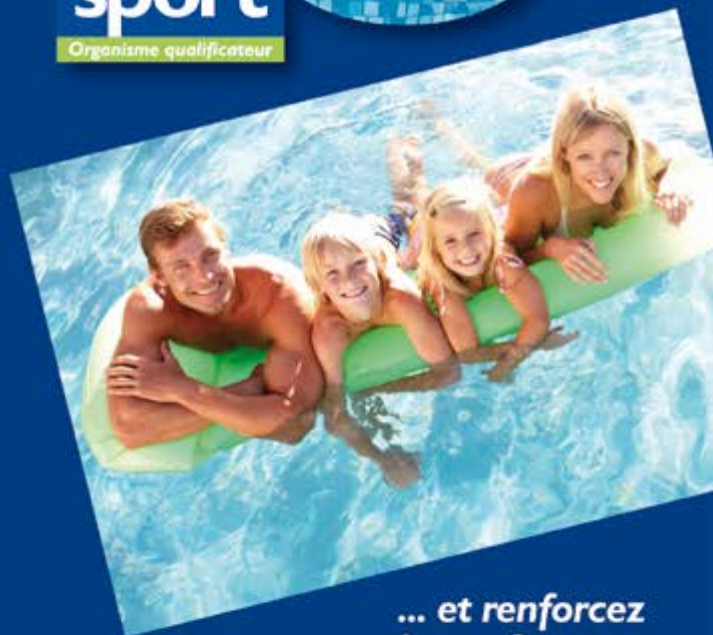
- Identification détaillée de l'entreprise
- Informations liées à la structure de l'entreprise, selon la qualification Piscine
- Attestations d'assurance couvrant la responsabilité
- Justification de la qualité des prestations sous-traitées
- Mise en avant des prestations/ouvrages concernés par la qualification
- Témoignages de clients privés et publics (attestations à produire)
- Sondage annuel sur les références produites, pour mesure de satisfaction Client/Maitre d'œuvre
- Audit sur site d'une réalisation, effectué par les qualifiants externes.

Lire l'intégralité en ligne sur www.eurospapoolnews.com.

qualisport@wanadoo.fr
www.qualisport.fr

Aucune qualification Piscine sans Qualisport-Piscine !

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



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



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

Tél. 01 53 33 84 90



www.qualisport.com
Entreprises Qualisport sur toute la France

Inauguration de l'agence FLUIDRA Commercial Puget-sur-Argens



Installée depuis 1996 à Puget-sur-Argens, près de Fréjus dans le var, les nouveaux locaux de l'agence FLUIDRA Commercial ont été officiellement inaugurés le 2 avril dernier.

Ouvert aux clients depuis le 6 janvier 2014, ce nouvel espace compte 700 m² dont 100 m² de showroom et arbore dorénavant les nouvelles couleurs de l'entreprise catalane. Sa gestion est assurée par M. Patrick Ernst. Elle compte un commercial, M. Tristan Dupré, un magasinier, M. Maxime Lauro et un saisonnier, pour gérer les zones de chalandise des départements 04, 05, 83 et 13 (en partie), sous la responsabilité régionale de M. Norbert Tassi.

De gauche à droite : Maxime LAURO, Tristan DUPRE, Patrick ERNST, Kevin DAUGA

Pour l'évènement, près de 80 entreprises clientes, fournisseurs et amis avaient fait le déplacement, pour écouter le discours de Stéphane Figueroa, le Directeur Général, lui-même accompagné d'un staff important venu de Perpignan et même, de Barcelone avec Josep Maria Piera. Etaient présents, entre autres, Jean-Marie GEFROY – Directeur Commercial, Anne-Marie FAVIER - Assistante de Direction, Stéphanie MORIN - Directrice du Marketing, Pascal DELCLEVE - Responsable Grands Comptes, Christophe CAMBA et Jean-Marc PANIS - respectivement Chefs de produit pour les familles Traitement Domestique de l'Eau (IDRANIA), Spas et Traitement Chimique de l'Eau.

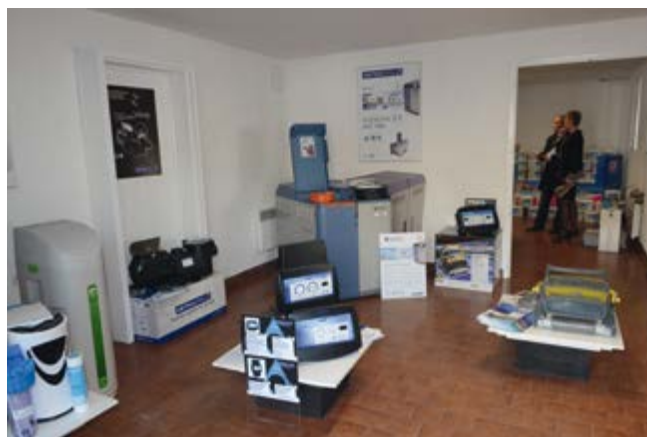
Cet évènement fut un franc succès.



La façade aux nouvelles "couleurs" Fluidra Commercial



Stéphane FIGUEROA durant le discours d'inauguration....



FLUIDRA Commercial
186, impasse des Marsouins
83 480 Puget/Argens
Tél. 04 98 11 14 00

a Uf_Yh[b] 4Zi xfu"z / dfc"zi xfu"z

Concours international iPool2014 sur Internet

Le grand jeu concours iPool2014 a démarré. Vous pouvez dès à présent mettre en ligne de 1 à 5 photos de vos réalisations de piscines privées extérieures.

L'inscription se fait exclusivement via les sites :

www.eurospapoolnews.com ou www.ipool2014.com en créant un compte avec identifiant et mot de passe. Pour participer, il suffit de remplir le formulaire d'inscription en ligne avec une adresse e-mail valide, avant le 31 juillet 2014. Le votant peut ensuite sélectionner ses photos préférées. La seconde étape du concours consiste à sélectionner les 2 photos par pays, ayant cumulé le plus de votes, pour être soumises à nouveau aux internautes lors de la finale du 12 août au 1er octobre 2014. Le Grand Gagnant sera celui dont la photo a obtenu le plus de votes. L'unique gagnant remportera le Trophée iPool2014, créé par Didier Cassini, en partenariat avec Opiocolor, un iPhone, ainsi qu'un forfait de 10 000 € HT de campagne publicitaire à valoir sur les supports PiscineSpa.com et EuroSpaPoolNews.com.

La remise du trophée aura lieu lors du Salon Piscine Global à Lyon du 18 au 21 novembre 2014.

Le concours iPool2013, a remporté un franc succès !

Les 41 piscines nominées avaient récolté un total de 7868 votes, avec les pays participants : France, Italie, Espagne, Grèce, Pays-Bas, Belgique, Brésil, Suisse, Portugal, Nouvelle-Zélande, Iran, Chine, Royaume-Uni, Bulgarie, Allemagne, Australie, Inde, Ile Maurice, Slovaquie, Chypre, États-Unis, Roumanie, Mexique, Jordanie. Actuellement, 32 photos de piscines sont en ligne, avec beaucoup de piscines françaises représentées cette année !



Exemples de photos en ligne



contact@eurospapoolnews.com / www.ipool2014.com



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

escale®
PREMIUM

www.escale-piscines.fr

TÉL. : 04 42 32 01 42

pid.gemenos@wanadoo.fr

Filtrinov met un pied au Qatar...

Créée en 2005 par Maxime et Fabien Saussac, Filtrinov conçoit et fabrique des systèmes de filtration monoblocs hors-bord pour les piscines. L'entreprise se développe à grand pas, en France, avec 750 unités vendues cette année et 1 000 en 2013, mais aussi à l'export, où elle réalise 30% de son chiffre d'affaires. Pour faire face à cette croissance, elle s'est dotée d'une extension de 1 000 m², partagée avec son actionnaire et voisin TMI. Continuant sur sa lancée, le fabricant de Saint-Etienne vient de décrocher un gros marché avec le Qatar.

En 2012, les dirigeants de cette TPE avaient rencontré, sur le salon Middle East d'Abu Dhabi, les représentants de l'entreprise Qatari Metropools, qui recherchait pour son marché local un partenaire fort et sérieux dans la fabrication de groupes de filtration monoblocs. Ce leader dans la construction et la distribution des technologies de la piscine au Qatar souhaitait en effet gagner du temps sur ses gros chantiers de construction de piscines. Il a tout de suite été séduit par le concept, à savoir des groupes de filtration qui s'installent sur tous les types de piscines, intégrant toutes les fonctions d'un local technique. Ensemble, ces 2 partenaires ont développé un nouveau bloc de filtration destiné aux bassins de 6 x 3 m.

Réalisant un produit-test, l'entreprise française s'est vue approuver son monobloc, pour un projet de 700 bassins !

Le projet de construction, Al-Khisa Garden, se situe à Doha et

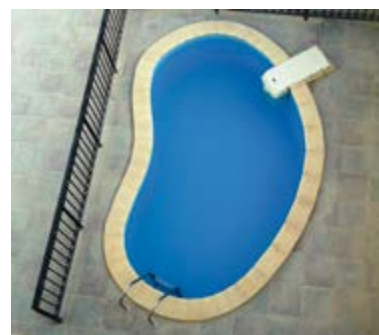
concerne 700 piscines individuelles de villas.

Pour parfaire le produit, Filtrinov a ensuite inclus à son bloc un by-pass, pour la gamme FB, afin de pouvoir proposer des options de dérivations, dédiées aux appareils de traitement de l'eau.

L'an passé, les premières commandes du projet ont été livrées à Doha, 350 pièces, le solde restant étant prévu pour cette année. Metropools distribue aussi désormais les produits de la marque stéphanoise, au Qatar ainsi qu'aux Emirats Arabes Unis.



Maxime et Fabien SAUSSAC



info@filtrinov.com / www.filtrinov.com

Le concept des magasins Misterpiscines



Hervé LEBLANC et Laurent FARRAN

Le concept des magasins Misterpiscines a été créé, il y a maintenant plus de 4 ans. La volonté de son créateur, Laurent Farran, a été de permettre aux consommateurs de bénéficier des prix qu'il trouvait sur Internet, en profitant également des services d'un magasin traditionnel.

Le premier magasin a ouvert ses portes à Chassieu, en région lyonnaise, en 2010 et a connu très rapidement un vrai succès.

Les magasins de Grenoble, Villefranche-sur-Saône, Limonest et Brignais sont ensuite venus compléter le réseau régional. Le concept est maintenant finalisé, il convient maintenant de le déployer, ce qui nécessite de lourds investissements humains et financiers. C'est pourquoi, Laurent Farran s'est

associé avec Hervé Leblanc, chef d'une entreprise de conseils et d'investissements.

Ce dernier bénéficie d'une longue expérience dans l'optimisation des organisations internes des sociétés et de la recherche des vecteurs de croissance. Partageant le même goût d'entreprendre que Laurent Farran, qui prend en charge la Direction du Développement, Hervé Leblanc préside désormais aux destinées de Misterpiscines.



contact@misterpiscines.com / www.misterpiscines.com

Nouvelle force commerciale chez PCFR



Le fabricant de PoolCop, le système automatique complet qui gère totalement la filtration de la piscine, vient de renforcer son équipe commerciale en ce début de saison 2014.

L'arrivée de **Roxane Denis** (en photo), en tant que Technico-Commerciale, vient appuyer le soutien au réseau de distributeurs et aux installateurs du système.

« Avec son background d'ingénieur, Roxane s'adapte aux différentes situations et elle est bien placée pour répondre en profondeur aux questions techniques. PCFR travaille en fort partenariat avec les distributeurs. Son équipe commerciale accompagne ses homologues chez ces distributeurs pour les former, les soutenir et ainsi faire progresser ce marché naissant de l'automatisme. », explique Lane HOY, le PDG.

Roxane Denis sera en outre chargée de créer et de développer la présence de PoolCop sur les réseaux sociaux, dans une logique de visibilité sur la toile, importante pour PCFR.

« Avoir une présence optimisée sur les réseaux sociaux est très intéressant, car cela permet une interaction entre notre marque et notre clientèle. Nous souhaitons créer un espace communautaire dédié à la gestion de la piscine, sur lequel nos fans pourront s'identifier et exprimer leur ressenti vis-à-vis de l'entretien de leur piscine » insiste-t-elle. Il est dorénavant possible de suivre PoolCop sur Facebook, Twitter ou encore Pinterest.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr

Les
ACTUALITÉS
en ligne



pro.fluidra.fr : le site de ventes en ligne dédié aux professionnels

Vitrine des produits des marques ASTRALPOOL, CTX, IDRANIA et CEPEX, ce site est un outil utile, pensé pour répondre au plus près aux attentes des pisciniers. Références standard, pièces détachées, adoucisseurs d'eau peuvent être commandés rapidement en quelques clics. Autre point fort : la visibilité immédiate du stock dans leur agence. Le site regroupe plus de 6 000 références standard de matériel et pièces détachées. Les clients peuvent gérer facilement leurs commandes : accès à l'historique, au suivi de commandes en cours. Et ce n'est pas tout ! Les professionnels peuvent aussi y réaliser leurs devis personnalisés : ils transforment en un clic le devis établi, en un devis client avec logo et entête personnalisés, prix et prestations supplémentaires (pose, entretien...).

Pro.fluidra.fr est aussi une importante ressource en documentations commerciales, notices et schémas à télécharger. Et très prochainement : le suivi en temps réel des dossiers SAV...



marketing@fluidra.com / pro.fluidra.fr

BIO-UV passe à la vitesse supérieure pour développer son offre BIO-SEA



Sur la base de sa technologie par UV-C, BIO-UV propose des systèmes pour de nombreuses applications, dont le traitement automatique sans chlore pour piscines et spas privées et la désinfection et déchloration en piscines et spas collectifs. L'entreprise a déjà installé près de 100 000 systèmes conçus et fabriqués en France et aux États-Unis.

Forte de son savoir-faire, elle propose aussi depuis 2013 un système complet de traitement des eaux de ballast de bateau (BIO-SEA) qui combine filtration mécanique et désinfection UV, sans aucun traitement chimique, pour traiter des capacités de 50 à 6 000 m³/h. Cette offre répond à une réglementation internationale en phase de ratification et d'application, correspondant à une préoccupation grandissante de l'effet destructeur des espèces invasives sur les écosystèmes.

Dans la perspective imminente de mise en œuvre de cette Convention Internationale pour le Contrôle et la Gestion des Eaux de Ballast et Sédiments des Navires, adoptée par l'Organisation Maritime Internationale et qui rendra obligatoires les systèmes de traitement d'eau de ballast, BIO-UV

lève 1,5 M€ auprès du FCPR Atalaya. Ce fonds dédié à l'économie maritime est géré par ACE Management, société de gestion de portefeuilles privée, investissant dans des entreprises technologiques.

L'entreprise entend ainsi accélérer le développement technique et commercial de son offre BIO-SEA.



Benoît GILLMANN
PDG et fondateur du groupe BIO-UV

« Ce financement nous donne les moyens de soutenir notre dynamique commerciale, avec à court terme la certification aux USA de nos solutions BIO-SEA et également de rester actifs dans les développements technologiques programmés » indique Benoît Gillmann, PDG du groupe BIO-UV.

Gilles Daguët, membre du Directoire de ce fonds, explique qu'ACE Management a été séduit par les importantes perspectives de croissance de ce nouveau marché.

contact@bio-uv.com / www.bio-uv.com / www.ballast-water-treatment.com



Découvrons le fabricant « qui monte » : Stéphane Hissette

Après avoir été un acteur commercial connu dans diverses activités de la piscine durant plus de 15 ans (fabrication liner, sécurité piscine alarme, construction de piscines), Stéphane Hissette a créé en 2009 sa propre société à Bruges (Gironde).

Parlez-nous un peu de vos débuts de fabricant ?

J'ai pu durant mon parcours d'agent commercial acquérir l'expérience du marché de la piscine et notamment du liner et des couvertures. C'est ainsi que j'ai décidé de lancer Atelier Concept Liners (ACL) il y a 5 ans.

Le marché actuel nous pousse à des réalisations de liners et escaliers de plus en plus complexes. Grâce à notre outil performant et nos techniciens d'usine, nous sommes positionnés comme l'un des leaders du « sur mesure » (liner en forme, escalier banquette...).

L'exigence et la rigueur sont les maîtres-mots de notre usine d'où ce succès avec plus de 2300 liners en 2013.



Liner avec escalier d'angle + banquette

C'est également la fabrication de :

- Couvertures à bulles (400 ou 500 microns) en polyéthylène traité anti-UV avec bordure cousue (polypropylène armé).
- Couvertures d'hivernage filtrantes de sécurité en polypropylène tissé avec assemblage par couture de fil polyester et renfort PVC rigide sous margelles.
- Couverture PVC hivernage et sécurité avec évacuation centrale des eaux.

Mais, semble-t-il, vous avez rapidement développé votre activité de fabricant ?

Effectivement, devant notre succès auprès des professionnels et la demande en couvertures, j'ai décidé en 2011 de réaliser également la fabrication de couvertures à barres (ACL Protect). Confectionnées avec une toile PVC armée (trame polyester) et des barres alu thermolaquées de la couleur de la toile + patins aux extrémités.

Plusieurs modèles sont proposés.



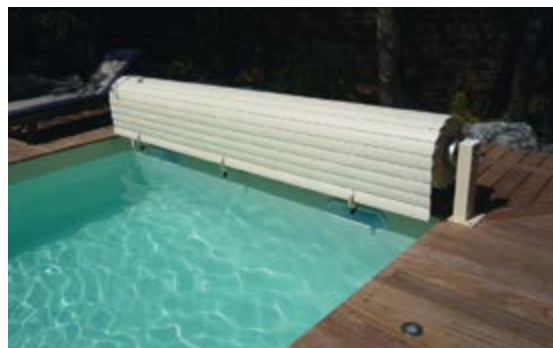
Couverture à barres alu thermolaqué, bleu, sable, gris, vert

2014, l'usine de fabrication de volets roulants ?

Enfin, pour satisfaire et répondre à la demande du marché une étude de ces produits m'a décidé de lancer cette nouvelle activité. ATELIER TECHNIC COVER (ATC) a vu le jour avec un outil ultra moderne et performant.

- Couvertures hors-sol (COVERTECH)
- Couvertures immergées moteur dans l'axe ou coffre sec.
- Toute une gamme de poutres, lames en couleurs (blanc, sable, gris...)

Toutes nos fabrications de couvertures de sécurité répondent à la norme NF P90-308 et sont certifiées par le Laboratoire National d'Essais (LNE).



Couverture automatique hors sol, moteur tubulaire + arrêt fin de course - Couleur : blanc, gris, bleu, sable. Lame PVC alvéolé de 7,5 mm + bouchons thermo soudés

Aujourd'hui, comment se présentent vos diverses activités ?

Notre développement important m'a conduit à la création d'une holding qui assure le management commercial, administratif et financier des trois sociétés (ACL – ATC – TPS).

TECHNIQUE PISCINES SYSTEME (TPS) assure la distribution d'équipements pour piscines avec un point fort : nos pompes à chaleur : 2 gammes « TECHWARM » et « ENERGY PRO ».

Pourquoi cette réussite ?

Cette réussite est le fruit d'un travail persévérant avec le concours d'une équipe de collaborateurs performants aux divers postes commerciaux, administratifs et techniques.

Notre groupe présente un CA HT, approchant les 6 M€ en 2013.



Service commercial :
Sylvain, Pascal, Matthieu, Nicolas



Bureau d'étude : Jérôme et Marc



Équipe administrative :
Claire, Sylvie, Carole, Cathy



Service fabrication : Cyrille, Sakina, Lydia, Jonathan, Véronique, Alisther



FABRICANT LINERS



Matière exclusive



COUVERTURES A BULLES
COUVERTURES A BARRES
COUVERTURES D'HIVER

ZI de Campilleau
6 Rue de Campilleau
33520 BRUGES
Tél : 05.56.16.29.28
Fax : 05.56.16.29.52
info@acliners.com





ULI DRAEGER

UNIPOL France - entretien avec Uli Draeger

Uli Draeger a fait son apprentissage à la fin des années 80, chez Unipool Allemagne, apprentissage en alternance sur 3 ans, puis il s'est vu proposer de s'installer en France au poste de Commercial, créant le lien entre l'Allemagne et la France aux côtés du gérant Marc Van Eetvelde. Quelques années après, en 1994, il a pris la direction d'Unipool France.

Comment se compose la structure de l'entreprise Unipool France ?

Nous sommes actuellement 5 personnes. Nous nous sommes installés ici en 1993, la structure a démarré en 1994. Nous occupons un terrain de 15 000 m², comprenant un bâtiment de 2 000 m² et des mezzanines pour le stockage, ce qui nous mène à environ 2500 m², et à peu près 100 m² pour l'exposition intérieure.

En 1992, nous avons acquis le terrain ici, à Sermersheim, dans le Bas-Rhin, pour devenir revendeurs en France, Suisse et

Allemagne. Cette position géographique, près de Strasbourg, nous permet de travailler beaucoup avec l'Allemagne. Car Unipool Allemagne est située plutôt au nord de l'Allemagne, donc les professionnels situés au sud de l'Allemagne viennent se fournir chez Unipool France.

Cette proximité est vraiment avantageuse pour le piscinier, que ce soit pour la piscine complète, ou les accessoires complémentaires.

Votre entreprise rayonne sur toute la France ?

Oui, nous sommes présents sur tout le territoire, avec les saunas et accessoires et les piscines. Les accessoires piscines sont plutôt commercialisés dans le grand Est.

De quand date la 1^{re} piscine en acier Unipool ?

La première piscine Unipool a été lancée en 1977, date de la création de l'entreprise Unipool GmbH Germany.

L'origine de Unipool France remonte en 1991 par Marc Van Eetvelde qui était alors distributeur des piscines en tôle enterrable avec sa société Sanexim basée à Villeneuve-sur-Lot.

Pour des questions de logistique Sanexim quitte sa région pour s'installer en Alsace sous l'enseigne Unipool France.

Il se spécialise dans les piscines rondes, ovales et en forme de 8.

La piscine Unipool est une fabrication Unipool ?

Oui, la piscine en tôle est de notre fabrication. C'est une piscine en acier galvanisé, destinée à être enterrée ou installée en piscine hors-sol. Nous la proposons à des prix vraiment très avantageux.

Nous avons aussi une deuxième ligne de piscines, la Recypool, également de notre fabrication, permettant de réaliser des piscines rectangulaires avec des éléments recyclés.

Nous fabriquons également, pratiquement en exclusivité aujourd'hui, des piscines en forme de 8.

Elles existent encore en Allemagne, mais en exploitation seulement.

La structure allemande est devenue un peu plus petite avec le temps et elle se concentre plutôt sur la vente directe.



D'après vous, la différence entre les structures française et allemande tient plus à une question de proximité que de prix ?

Oui en effet, les prix sont similaires.

Par contre, en Allemagne, les pisciniers travaillent plus avec des accessoires en bronze et en inox, plus chers mais plus qualitatifs. Et depuis quelques temps, les pisciniers alsaciens, qui ont vu ces produits en exposition, les demandent surtout pour les équipements publics.

Quel est votre pourcentage de clients allemands ?

Actuellement 50% de nos clients sont allemands, 50% français. Nous avons à nouveau fait progresser notre efficacité sur le marché allemand. Ce ratio se maintiendra ainsi.

En dehors des produits Unipool, des produits « maison », quelles sont les marques phares que vous représentez ici ?

Nous travaillons avec la société Sokool par exemple pour les abris, pour les liners avec la société Elbtal, pour les pompes nous collaborons avec Gullberg Jansson, Hugo Lahme / Fitstar pour les pièces à sceller en bronze haut de gamme. Nous travaillons aussi avec

Sterilor pour les électrolyseurs au sel et la société Vision Technology pour les escaliers sous-liner. En margelles et dallages nous travaillons avec SRBA.

En ce qui concerne les spas, nous jouons la carte Aquadolce, pour la proximité. Quand vous avez un produit français proposant un service après-vente proche de chez vous, la qualité s'en trouve améliorée aussi, nous en sommes très contents. Pour ce qui est des saunas, nous coopérons avec la société Harvia.

Nous allons aussi reprendre une deuxième société allemande pour le haut de gamme, afin de créer une ligne dédiée à l'hôtellerie.

Une originalité que nous avons observée dans votre showroom, dans votre partie exposition, c'est cet espace libre, bien aménagé, que vous mettez à disposition des professionnels ?

Oui, nous avons beaucoup de nos clients pisciniers qui n'ont pas de magasin ni de bureau suffisamment représentatif. Ils peuvent ainsi donner rendez-vous à leurs clients ici. Nous mettons à leur disposition un bureau pour les recevoir et pour leur faire faire un tour d'horizon de tous les équipements en fonction : piscines, saunas, abris, accessoires...



L'espace bureau mis à disposition des professionnels pour recevoir leurs clients

Nous avons observé que quelqu'un qui a une piscine a souvent envie d'un sauna par exemple. Le piscinier qui n'a pas de magasin peut ainsi montrer à son client une globalité des produits en démonstration.

Vous ne travaillez qu'avec les professionnels, vous ne faites pas de vente directe ?

Non aucune vente directe. Cela n'est pas notre marché, nous ne sommes pas assez nombreux et nous n'avons pas les outils pour. Et surtout, nous n'avons pas le temps en été. En saison nous sommes ouverts 6 jours sur 7, du lundi au samedi, et nous pouvons nous rendre encore plus disponibles sur rendez-vous.

Le catalogue Unipool France est aussi traduit en allemand ?

En effet, depuis 2013, nous avons traduit notre catalogue français en allemand afin de proposer aux pisciniers allemands proches de notre secteur, le matériel et le savoir-faire de l'industrie française, car les techniques souvent différentes, sont bien appréciées de l'autre côté du Rhin ! La plupart des photos présentées dans cette édition sont des réalisations faites en France.



Partie du showroom présentant la piscine Recypool miroir équipée de différents traitements de l'eau



Espace consacré aux saunas, poêles, accessoires...

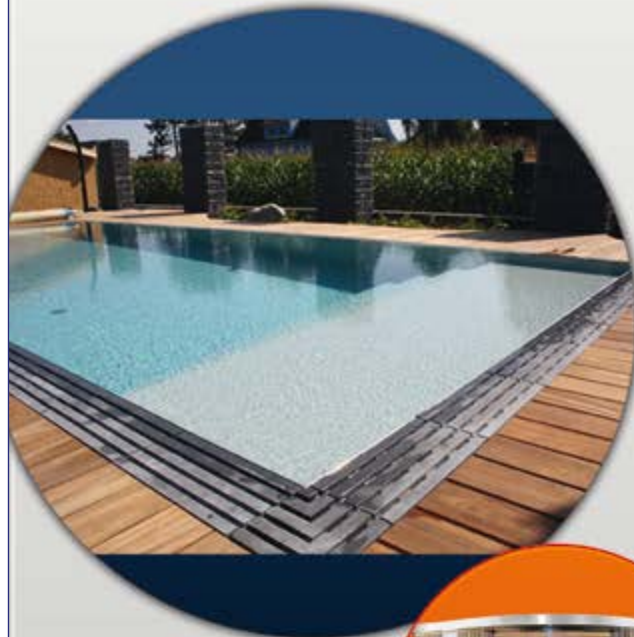


**FABRICANT
et GROSSISTE**

au service des professionnels

Piscine - Spa - Sauna - Abri

**Une des + larges gammes
connues pour le secteur bien-être**



**Les techniques
les + modernes**



**Demande
de catalogue
d'un simple clic :
catalogue.unipool.fr**

**UNIPPOOL France
67230 Sermersheim
Tél. 03 88 58 74 00**

**info@unipool.fr
www.unipool.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 30 mai 2014



Olivier BRIÈRE HYDRA SYSTEME

« Du fait du démarrage un peu en avance de la météo, on a senti que c'était un petit mieux que l'année dernière mais je dois dire que je m'attendais à mieux que cela. On comptait sur la bonne météo du début de l'année, mais aujourd'hui l'effet météo n'est plus l'élément prédominant. La pression fiscale française et l'aspect psychologique qui accompagne cela est tellement fort que la consommation ne décolle pas. Nos clients qui sont ceux qui paient l'impôt, à force d'être pressurés ont un réflexe d'autodéfense qui les freine dans leurs achats. Ces incertitudes et ces craintes par rapport à une augmentation de la fiscalité ne peuvent que pénaliser la consommation. Néanmoins, notre couverture motorisée Zita, lancée l'an dernier, est un succès car elle correspond tellement à

notre époque : sécurité mais moins coûteuse. Elle se situe en effet entre « immergée » et « hors-sol ». Certes, c'est une solution immergée mais pour un prix différent. Nous avons aussi introduit une nouvelle lame moins cher dans la gamme HYDRA et nous proposons maintenant, la gamme Premium à la marque NF, le plus haut niveau d'exigence en matière de qualité, de sécurité et de durabilité, et la gamme Standard comparable à celle de nos concurrents. Nos garanties augmentent également : 5 ans sur les moteurs (suite aux tests importants que nous avons faits), 5 ans sur les lames Premium. Et désormais, pour les professionnels qui le souhaiteraient, nous proposons une solution d'installation de nos couvertures avec notre équipe d'installateurs sur toute la France. »

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



Samy BIBAY EVERBLUE

« C'est presque incongru de parler de la piscine dans une période où une partie de la France a juste de quoi se nourrir, l'autre le nécessaire, aucun superflu... des soucis, et perspectives très médiocres. Mais comme toutes les professions, il est nécessaire que cela

fonctionne car chaque travail contribue et consolide le tout. Les conditions climatiques sont mauvaises, les chiffres médiocres et en baisse, comme le climat politique, comme le pays, comme les gens qui gouvernent. Il n'y a ni cap, ni enthousiasme, ni confiance, ni capitaine... Il faut compter sur nous-mêmes... c'est le meilleur placement ! Nous avons toujours su passer les épreuves. Nous serons toujours présents en 2015. »

ever@everblue.com / www.everblue.com

Patrick BOUVARD

RÊVES D'EAU, membre du réseau OCÉAZUR

« Patrick Bouvard installé depuis un an à Fréjus (83), spécialisé dans la rénovation et l'expertise en piscines nous livre ses impressions : « Au niveau de l'activité, étant seul, c'est correct, j'ai de la demande, je fais des devis, je réalise des chantiers et suis en progression de 25 % par rapport à l'an dernier. Je vous rappelle que j'arrivais dans la ré-



gion et que je n'étais pas connu. Il n'a pas fait très beau même ici dans le sud, en tout cas jusqu'à maintenant. Nous verrons le mois de juin et la suite... ! A l'évidence, ce n'est pas violent, même un peu mou, tout cela n'est pas très dynamique. Il y a tout de même un peu de business, mais les clients sont attentistes par rapport à leur porte-monnaie. Ils attendent de voir « à quelle sauce ils vont être mangés », ce n'est plus seulement une question de météo. Quand ce n'est pas urgent pour pouvoir utiliser leur piscine, les clients réfléchissent pour pouvoir faire la dépense. »

p.bouvard@oceazur.com / www.estvar.oceazur-piscines.com

Philippe FERRAND

Directeur Commercial VALIMPORT



« En prenant la direction commerciale de Valimport (électrolyseur, pompes à chaleur) en octobre 2013, j'ai donné pour objectif à l'équipe de retrouver en 2014 le niveau d'activité de l'année 2012.

La météo 2013 ayant grevé tant la vente que l'installation d'une manière tout à fait exceptionnelle, était trop accidentelle pour être intégrée à une courbe d'évolution de marché. Nous avons pensé durant tout le premier trimestre pouvoir remplir largement cet objectif. Force est de reconnaître un tassement durant le mois de mai pour le segment de la piscine.

Est-ce à nouveau la météo qui nous joue des tours avec un impact bien plus fort que les années passées ?

Je pense plutôt à une tension du flux due à la fragilité de notre tissu économique. Nos installateurs, plus prudents chaque année, approvisionnent de plus en plus à l'unité et en "juste à temps". L'approvisionnement ne se fait plus dès la signature du devis par le client, mais quelques jours avant l'installation.

Dans cette évolution, Valimport toujours en quête d'un service parfait au professionnel, travaille avec 6 mois de stock et tire bien son épingle du jeu en conservant une croissance à 2 chiffres.

Gageons que la reconnaissance des installateurs permettra de maintenir la progression en volume, nécessaire à l'amortissement des coûts de cette politique.

Nous avons bien compris que ce n'est plus le portefeuille de commandes de nos clients qui détermine nos volumes mensuels mais leur capacité d'installation.

Outre la météo, le mois de mai avec ses nombreux ponts n'était pas favorable en temps de production et encore moins de transport, juin avec un seul férié bénéficiera d'un effet de rattrapage.

Sans chiffres officiels, mes visites aux installateurs me donnent l'impression suivante :

- La demande de devis est stable,
- Le carnet de commandes est en progression,
- La capacité de production est en nette amélioration (facile après 2013),
- La vente de consommables est en nette hausse,
- La vente d'équipement en hausse raisonnable.

info@valimport.com / www.valimport.com

► PLUS FORTS ET PLUS EFFICACES TOUS ENSEMBLE !

La FPP tient à rappeler que le conseil d'administration qui dirige la fédération est constitué à parts égales de constructeurs et de fabricants qui travaillent ensemble à la défense des intérêts de la profession. C'est indispensable de se regrouper pour être représentatifs face aux pouvoirs publics et notamment depuis la publication fin 2013, des textes sur la représentativité des organisations professionnelles qui fixent des seuils importants. Dispensons-nous et nous disperserons notre efficacité !

100 % du travail de la FPP est tourné vers les constructeurs, le terrain et le développement du marché dans sa globalité.

Une fédération faite par et pour ses adhérents

C'est un point capital, la FPP n'existe que par ses adhérents et pour ses adhérents. Pour preuve, son conseil d'administration, composé à part égale d'entreprises vente aux professionnels et vente aux consommateurs, qui travaillent tous ensemble au service de l'ensemble des professionnels.

La FPP a su fédérer un nombre importants d'adhérents autour de valeurs communes, afin de peser sur les négociations menées avec les pouvoirs publics tant en France qu'en Europe et d'être crédible en tant que représentant de la profession, auprès des médias et des consommateurs. La FPP a notamment permis que des assureurs acceptent désormais d'assurer les constructeurs de piscines en décennale (AXA en premier, d'autres ont suivi). La fédération est aussi présente à toutes les réunions de normalisation françaises et européennes, pour défendre les intérêts des professionnels de la piscine, pesant sur les décisions qui impacteront le quotidien des constructeurs comme des fabricants.

C'est également la première fédération de professionnels de la piscine en Europe ! Par ailleurs, la FPP assure présidence de la fédération européenne pour deux ans.

Je suis constructeur de piscines, concrètement, que fait la FPP pour moi ?

La FPP a mis en place un parcours de professionnalisation, avec Socotec Certification, validé par les consommateurs et déjà bien implanté parmi les professionnels :

- Le label Propiscines®, obtenu en 3 étapes, valorise les savoir-faire des constructeurs et professionnels de la piscine, sur un marché où beaucoup d'entreprises non spécialisées œuvrent aussi. 370 professionnels sont déjà formés aux engagements du label, 250 professionnels sont labellisés à ce jour !
- La FPP a créé une qualification professionnelle de 2^e étape, ainsi qu'une certification de services de 3^e étape, élaborées et délivrées par Socotec Certification. Le dossier de qualification peut être demandé en ligne sur le site de Socotec Certification. (www.socotec-certification.com)
- Ce label a été testé et très bien noté par les consommateurs, au cours d'enquêtes qualitatives réalisées par l'Institut Médiascopie. Par ailleurs, la charte d'engagement Propiscines® a été jugée par les consommateurs, comme étant un facteur de confiance décisif, parmi les intentionnistes qui hésitaient à se lancer dans un projet piscine.

La FPP, relais des professionnels dans les médias

En 2013, le contenu des conférences de presse de la FPP a été relayé par 272 articles ou reportages, 459 vidéos et 1086 citations, avec une visibilité estimée de 117 millions de personnes !

Cette année, le label Propiscines® a déjà été cité 60 fois jusque fin avril, notamment dans des émissions tv à grande audience, telles que Télématin (France 2), et sur M6, sur des radios telles que RTL, France info et RMC, ou encore dans la presse écrite, comme le Figaro ou des magazines spécialisés.

Des conseils juridiques individualisés, premier service plébiscité par les adhérents !

La FPP, c'est aussi la possibilité à tout moment de bénéficier d'un conseil individuel d'un responsable juridique. Exemple : Vous avez un refus d'autorisation de construire chez un client ? Un client qui ne paie pas ? Vous pouvez consulter le responsable juridique de la FPP, qui étudie le dossier et vous permet, dans bon nombre de cas, d'obtenir l'autorisation, ou de trouver une issue amiable au conflit.

Des outils concrets à disposition des adhérents

Pour vous aider dans votre démarche de professionnalisation, la FPP met à la disposition de ses adhérents plusieurs outils :

- L'espace adhérent, sur le site Propiscines®, pour télécharger toutes les mises à jour nécessaires.
- Des documents rédigés par son service juridique prêts à l'emploi : devis, bons de commande, PV d'implantation de la piscine, PV de réception de travaux, etc., sécurisant votre relation avec vos clients.
- Un argumentaire de vente pour les piscines.
- Un guide d'utilisation de la piscine et un carnet d'entretien, à remettre à vos clients.
- Une journée de formation gratuite pour les nouveaux adhérents, rappelant tous les fondamentaux techniques et juridiques du métier.
- Des journées professionnelles d'information dans différents endroits en France chaque année (7 sites en 2014).
- Une information en temps réel sur les nouvelles normes, mises à jour et réglementations de la profession.
- Des outils de communication pour les professionnels labellisés Propiscines® : flyers, kakémonos, autocollants pour véhicules, etc.
- L'annuaire en ligne répertoriant pour les consommateurs les professionnels Propiscines®.

Tout ceci démontre bien que la FPP n'est dirigée ni par les fabricants, ni par les constructeurs mais par un ensemble de professionnels unis pour défendre les intérêts de la profession. L'implication bénévole de chacun, tant dans les commissions qu'au conseil d'administration, résulte de l'engagement des entreprises et des personnes au service de la profession.



contact@propiscines.fr
www.propiscines.fr





Dans cette rubrique, retrouvez les stages et formations professionnelles proposées par les Lycées, AFPA, ayant un cursus « Métiers de la Piscine », ou habilités à la Validation des Acquis de l'Expérience dans ce domaine d'activités, ainsi que les formations dispensées par les entreprises. Envoyez à la Rédaction vos calendriers de formations et conditions d'admission, nous les publierons sur www.eurospapoolnews.com

Résultats des épreuves régionales du concours MAF

Quarante-quatre apprentis se sont présentés aux épreuves régionales du concours MAF en mars et avril derniers. Les candidats médaillés d'or passeront les épreuves Nationales, qui conduisent au titre d'« un des Meilleurs Apprentis de France ». Ces épreuves se tiendront le 25 septembre 2014, à l'UFA de la piscine de Pierrelatte. La matière d'œuvre nécessaire à chaque candidat est fournie pour chaque épreuve par la Sté CEC.

BAINS-LES-BAINS

Médaille d'OR

- VALET Florian - LEADERSPA 78121 CRESPIERES
- BACH Mickaël - OASIS PISCINES et SPAS - 68170 RIXHEIM
- UEBELIN Nicolas - PISCINES 68 68220 HESINGUE

Médaille d'ARGENT

- HINGRAY Romain - PISCINES THOMAS - 88100 ST DIE des VOSGES
- YILDIZ Halil - St Etienne de St Geoirs 38590 ST ETIENNE DE ST GEOIRS

GRASSE

Médaille d'OR

- BELLIOU Kévin - SOLEIL PISCINES 83440 MONTAUXOUX
- DI MASCIU Jean-Gérald - AQUAREVE - 06600 ANTIBES
- LAURENT Dylan - VENCE PISCINES 06140 VENCE.

Médaille d'ARGENT

- CHITARRINI Samy - SPS 06600 ANTIBES
- LOIACONO Jérémy - 06400 CANNES
- DANIERI PASCAL - 06400 CANNES
- PERSICOT Mickaël - SWIMMING COOL 06550 LA ROQUETTE SUR SIAGNE

MORCENX

Médaille d'OR

- LEGRAVERAND Ambre - SARL CARRELAGE D'AQUITAINE 40600 BISCARROSSE

- PIHUIT Romain - PISCINE CONSTRUCTION SERVICE BRETAGNE 56800 PLOERMEL
- ROMANET Nicolas - 31410 MAUZAC
- ROLLET STEPHANE - 31410 MAUZAC

Médaille d'ARGENT

- BROVIA Jonathan - ACTION PISCINES 47 - 47550 BOE

PIERRELATTE

Médaille d'OR

- REY Antoine - AQUARELLE PISINES 26240 SAINT RAMBERT D'ALBON
- SCHERRER Mickael - PISCINES DU VIVARAIS 07200 LA CHAPELLE SOUS AUBENAS
- TAVARES ESTIMADO Joe 07460 BERRIAS ET CASTELJAU
- ALMERAS DAMIEN 07460 BERRIAS ET CASTELJAU

Médaille d'ARGENT

- PONTONNIER Quentin - TARAVEL 69260 CHARBONNIERES-les BAINS

PORT-DE-BOUC

Médaille d'OR

- BARES Arnaud - Sté DEGRIL RENE 05000 CHATEAUVIEUX.
- FORT Hugo - Sté PENSEE PISCINES 85018 LA ROCHE SUR YON
- FRAU Charlélie - Sté LE GOFF PISCINES ET SPAS - 13600 LA CIOTAT



Formation diplômante et VAE dispensées par l'AFPA



Entrée AFPA Angers

L'Association Nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes est présente dans tous les départements français et propose dans 3 villes françaises des formations pour adultes, pour devenir « Technicien en Construction et Maintenance des Piscines ».

La formation diplômante permet d'obtenir un Titre Professionnel de niveau IV et/ou des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP).

L'admission se fait sur dossier de candidature, évaluations et entretien.

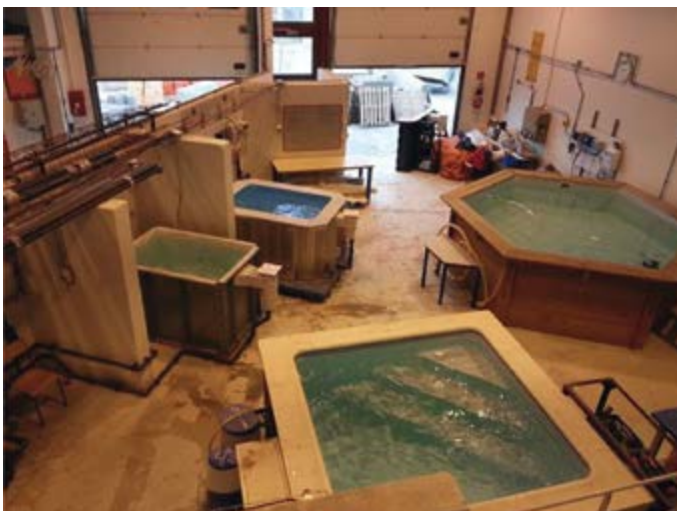
Les prochaines sessions :

- **Languedoc-Roussillon – BEZIERS** du 05-01-2015 au 02-10-2015.
- **Midi-Pyrénées - MONTAUBAN** une session a déjà démarré en mai 2014 qui s'étalera jusqu'au 12 février 2015. Autre session du 17-11-2014 au 31-07-2015.
- **Pays de Loire – ANGERS** du 11-09-2014 au 03-04-2015.

L'AFPA prépare également à la délivrance de Validation des Acquis de l'Expérience. Pour une VAE, les candidats doivent se rapprocher du centre de formation le plus proche de chez eux.

C'est le moment d'embaucher un apprenti !

Le CFA de Port-de-Bouc peut accueillir 15 apprentis en première année de formation aux métiers de la piscine. Il dispense aussi des formations pour adultes. Le CFA Rol-Tanguy dispose maintenant de nombreux partenaires, comme Aqualux pour la promotion 2014, lui permettant de former les futurs professionnels avec tout le matériel nécessaire et dans de bonnes conditions. C'est d'ailleurs le moment de recruter un apprenti ! Lors des épreuves régionales 2014 du concours du Meilleur Apprenti de France, 3 médailles d'or ont été remportées par des élèves du CFA des Bouches-du-Rhône !



Coordonnateur : didier.roussel@gmail.com

SCP intensifie son implantation sur le marché piscine de la Chimie



Les participants de la formation - Agence SCP de Tours

Comme chaque année, un programme de formations & informations clients sur le traitement de l'eau en piscine a été mis en place par SCP France dans chacune de ses agences.

Les dernières en date, « Initiation à la chimie de l'eau », se sont déroulées sur les mois de février et mars derniers, dans les agences SCP et ont réuni de très nombreux clients désireux de s'initier ou de mieux maîtriser les techniques de traitement de l'eau de piscine.

Ces formations ont permis d'aborder d'une manière générale les différentes étapes du traitement de l'eau, ainsi que les solutions aux problèmes les plus courants.

Ce fut aussi l'occasion de présenter les produits de la gamme ACTI®, commercialisée par l'entreprise. Il s'agit d'une gamme complète de produits de qualité qui répond à tous les besoins en matière de traitement d'eau. La dernière de ces formations a réuni 84 personnes (de 47 Sociétés différentes) dans la nouvelle salle de formation de l'agence de Tours. Animée par Xavier Darok, Docteur en Chimie et Responsable SCP du Programme Water Treatment, la session a rencontré un franc succès.

Les participants ont pu découvrir par la même occasion le tout nouveau showroom spas de cette agence modèle de l'entreprise.

Ce bilan très positif confirme une fois de plus l'importance des formations produits auprès de la clientèle : une priorité pour SCP.



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

POUR PARAÎTRE DANS CETTE RUBRIQUE,
envoyez-nous vos programmes
de **FORMATIONS.**

Nous serons votre relais pour les diffuser
toute l'année sur notre site
EuroSpaPoolNews.com

AGENDA

- **RENCONTRE DE JARDINS - SAINT-TROPEZ**

Du 12/09/14 au 15/09/14

www.rencontredejardins.com
info@rencontredejardins.com

- **SALON PISCINE & JARDIN - NICE**

Du 19/09/14 au 22/09/14

www.niceorganisation.com
contact@niceorganisation.com

- **FOIRE DE MARSEILLE**

Du 26/09/14 au 06/10/14

www.foiredemarseille.com
m.boffredo@safim.com

- **SALON HABITAT - TOULOUSE**

Du 01/10/2014 au 05/10/2014

www.salon-habitat-toulouse.com
alain.defils@gl-events.com

- **FOIRE DE MONTPELLIER**

Du 10/10/14 au 20/10/14

www.foire-montpellier.com

- **HOME-LE SALON HABITAT DESIGN - LYON**

Du 17/10/14 au 20/10/14

www.salon-home.com
home@gl-events.com

- **FOIRE D'AUTOMNE - PARIS**

Du 31/10/14 au 09/11/14

www.foiredautomne.fr
info.fdp@comexposium.com

- **SALON AMENAGO - LILLE**

Du 01/11/2014 au 10/11/2014

lille.amenago.com
sophie.bart@gl-events.com

- **SALON SETT - MONTPELLIER**

Du 04/11/2014 au 06/11/2014

www.salonsett.com
salonsett@code-events.com

- **VIVONS MAISON - BORDEAUX**

Du 07/11/14 au 11/11/14

www.vivonsmaison.com

- **PISCINE GLOBAL - LYON**

Du 18/11/14 au 21/11/14

www.piscine-expo.com
piscine@gl-events.com

- **SALON PISCINE & Bien-Être - PARIS**

Du 06/12/14 au 14/12/14

www.salonpiscineparis.com
piscine@reedexpo.fr

Salon Piscine & Jardin Nice : une 3^e édition très attendue



Soutenu par la ville de Nice et fort de son succès au démarrage il y a deux ans, le Salon Piscine & Jardin Nice Côte d'Azur, plus grand salon grand public en France sur la thématique Piscine & Jardin, s'apprête à renouveler l'expérience pour une 3^e édition, du 19 au 22 septembre 2014, avec 12 000 visiteurs attendus. Plus de 120 exposants seront réunis pour présenter au public une offre complète de produits et services dédiés à la piscine, au spa et à l'aménagement extérieur.

Sur plus de 17 000 m², ces professionnels internationaux et régionaux présenteront en effet leur offre, au sein d'un véritable village, pour les produits et services suivants : piscines, spas, abris piscine, entretien, équipement piscine, traitement de l'eau, aménagement extérieur, mobilier outdoor, aménagement paysager, décoration extérieure, équipement extérieur, habitat, vérandas, construction et rénovation, construction en bois, énergie. Un plan média conséquent sera mis en place cet été, comprenant plus de 300 panneaux d'affichages et arrières de bus, plus de 200 spots radio, une campagne presse régionale avec un partenariat Nice Matin, une campagne Internet avec des invitations e-mailings ciblées et plus de 150 000 invitations auprès des propriétaires de villas.

PISCINESPA.COM notre Journal Grand Public « Spécial Foires & Salons » y sera distribué gratuitement. (Pour toute information contactez-nous : contact@piscinespa.com.)

contact@niceorganisation.com / www.niceorganisation.com



SETT, le salon leader européen de l'HPA, à Montpellier du 4 au 6 novembre

Le Salon des Equipements et Techniques du Tourisme, le SETT, se tiendra cette année du 4 au 6 novembre 2014, à Montpellier. Cette 36^e édition, organisée par la fédération FHPALR, accueillera à nouveau l'ensemble des fédérations européennes. L'an passé, le salon a réuni près de 12 000 visiteurs, 484 fournisseurs, répartis par secteur sur 40 000 m² d'exposition. Vitrine européenne de l'équipement et du tourisme, ce salon représente une importante plateforme d'affaires pour les parties décisionnaires de l'HPA.

Cette année, le **40^e Congrès National de l'HPA** aura lieu d'ailleurs simultanément durant ces 3 jours.

Plus de 150 nouveautés seront exposées en provenance de toute l'Europe, présentées à 14 000 visiteurs attendus depuis l'Espagne, l'Italie, les Pays-Bas, la Belgique, le Royaume-Uni, le Portugal, la Croatie et l'Allemagne. Les nouveautés en 2014 : la présence d'un nouveau partenaire, la Fédération du Limousin et la place d'invitée d'honneur de la Fédération HPA du Maroc.

Avec un potentiel de plus de 30 000 campings et de plus de 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires en Europe, le SETT est un salon incontournable pour les professionnels de l'hôtellerie de plein air !

salonsett@code-events.net / www.salonsett.com

Liste non exhaustive - Dates données sous toutes réserves
Prière de vérifier sur les sites Internet des organisateurs

Les piscines publiques à l'honneur sur Piscine Global : 2 journées dédiées aux collectivités !

Depuis 2007, Piscine Global développe son secteur piscine publique Aqualie.



Deux journées seront organisées les 18 et 19 novembre prochains, autour de 2 thématiques.

Le 18 novembre, conférence, tables rondes et business meetings seront proposés autour du thème « Sport & Santé », suivis d'une visite guidée du centre nautique Etienne Gagnaire de Villeurbanne, avec un focus sur la couverture extérieure de son bassin extérieur et le réaménagement du local de filtration.

La journée suivante, rythmée aussi par des réunions de réflexion, portera sur le thème de l'apprentissage de la natation, avec une présentation notamment du plan « Archi m'aide ».

Une visite guidée sera aussi organisée au centre nautique Pierre Mendès France à Saint Priest, avec présentation des travaux de rénovation et de ses nouveaux aménagements. L'inscription au choix pour l'une de ces 2 Journées des Collectivités est gratuite et se fera à partir de septembre sur le site du salon, toutefois les places sont limitées.

Ces rencontres ciblent principalement les adjoints aux sports, Directeurs de piscine et techniciens de piscine, et font partie de tout le dispositif mis en place et dédié aux piscines collectives sur le salon Aqualie.

Ce programme sera complété par l'offre de produits des exposants français et internationaux spécifique à ce marché, les rendez-vous en Speed Meeting de 15 minutes entre décideurs et fournisseurs et le soutien d'organismes institutionnels présents, telles que la Fédération Française de Natation.



carole.roux@gl-events.com / www.piscine-expo.com

RÉSERVEZ VOS PUBLICITÉS

dans nos prochaines éditions spéciales
Le JUSTE LIEN



SPÉCIAL RÉPUBLIQUE TCHÈQUE N°5
Tchèque / Anglais
1 000 ex. distribués à l'entrée du salon de Prague du 16 au 20 sept. 2014



SPÉCIAL GERMANY N°9
Allemand / Anglais
3 000 ex. distribués à l'entrée du salon Interbad (Stuttgart) du 21 au 24 oct. 2014

Dépêchez-vous de contacter notre équipe commerciale



SPÉCIAL LYON N°25 & SPÉCIAL SPA N°14
Français / Anglais
10 000 ex. distribués à l'entrée du salon Piscine Global du 18 au 21 nov. 2014

contact@eurospapoolnews.com
+33 (0)492 194 160

Les plus belles photos de vos réalisations de piscine

1^{er} Concours International de Piscines sur Internet

Organisé par EuroSpaPoolNews
réservé **aux constructeurs** de tous les pays
exclusivement sur Internet

iPool2014



du
31 mars
au **31 juillet 2014**

Trophée créé
par Didier Cassini



GAGNEZ 10 000 €* et 1 iPhone

* équivalent à 1 an de campagne publicitaire
sur EuroSpaPoolNews.com,
PiscineSpa.com et nos réseaux sociaux.

Comment participer ?

> Connectez-vous sur www.iPool2014.com
à partir du 31 Mars

> Créez votre compte

> Publiez vos plus belles photos
de réalisations (5 maximum)

> Faites-le savoir : envoyez l'info dans votre
entreprise, à votre clientèle, à votre entourage

> Communiquez sur
Facebook,
Twitter...



piscinespa



EURO
SPA
POOL
NEWS
.COM

CHRONIQUE DES MÉTIERS DE LA VENTE

LA DÉMONSTRATION FAITE AU PROSPECT



Ma chronique précédente a encore suscité de nombreuses réactions... et j'en jubile... ! Avant de passer à l'étape suivante, revenons en effet sur les fameuses options que j'abordais précédemment, le long du chemin d'une vente réussie.

J'affirmais, et je le confirme encore une fois, que les options énoncées en fin de devis sont le carburant des « On va réfléchir » du prospect. Ils lui offrent une porte de sortie, ouvrant à la réflexion et vont ainsi à l'encontre de ce qu'il attend : être conseillé, dirigé, assisté, dans sa prise de décision. Ce qui est, rappelons-le à l'infini, le rôle du VENDEUR professionnel.

Bien entendu, ceux qui, de plein gré, continuent de se contenter de répondre aux demandes formulées par le prospect, **ne pratiquent pas LA VENTE, mais ce que j'appelle « LA PROPOSITION »**. C'est une nuance, mais une nuance lourde de conséquences pour le carnet de commandes et par conséquent, pour le devenir de leur entreprise. **Ils choisissent dans ce cas la technique des distributeurs, les obligeant à en avoir les méthodes et les outils** : gammes complètes, notoriété au top, communication orientée et incitative, et certitude d'être super compétitifs en termes de prix, dans tous les segments proposés. Alors, il peut se contenter de renseigner le prospect, puis de le laisser gambader dans la jungle des offres internet et autres offres alléchantes, de prier très fort pour qu'il en ressorte sans avoir cliqué et revienne à lui, enthousiaste et impatient ! Je suis un peu taquin dans ma façon de présenter les choses, mais vous y réfléchirez et vous comprendrez que pour être un distributeur efficace, des règles là-aussi existent et sont loin d'être aussi faciles qu'il n'y paraît.

Attention à ne pas mélanger les genres et/ou à ne pas se tromper de stratégie...

Donc, pour en revenir aux techniques de vente **persuasives**, nous continuerons à étudier, point par point, notre **plan de vente gagnant**. Pour cela, je ne connais pas d'autres méthodes que celles qui mettent le vendeur en première ligne. Il est un véritable **conseiller**, qui, après avoir écouté et découvert les motivations de son prospect, après avoir cerné son budget et la façon de le financer, **influe** sur sa prise de décision.

Voilà, pour ce qui est du rappel sur la précédente rubrique (**voir Spécial PROS n°7**).

Passons à la suite de notre plan de vente.

Votre découverte du prospect effectuée, il vous faut maintenant agir sur **le curseur (voir schéma de la rubrique du Spécial PROS n°7)**.

Le fruit de la découverte vous a peut-être permis de positionner ce curseur et de choisir la démonstration adéquate. Ou bien vous n'avez pas assez d'éléments pour savoir où le positionner et dans ce cas, il faut aussi adapter votre démonstration.

Les As de la vente que j'ai eu la chance d'avoir comme coaches à mes débuts, m'ont appris une technique qui fait appel au bon sens et que l'on oublie trop souvent, ce qui entraîne fréquemment l'échec ! Ils me disaient :

« Fais ta démonstration comme si le client ignorait tout de toi et de ton produit ! »

NB : Il faut dire que c'était le quotidien de la vente en porte-à-porte, que j'ai tellement pratiquée dans les années 70-80. Effectivement, cette méthode nous obligeait à réaliser une démonstration de virtuose ! Car le prospect, une seconde avant d'ouvrir sa porte, ne connaissait pas encore ni votre existence, ni celle de votre produit, il ignorait encore plus qu'il pouvait en avoir besoin ! Et notre démarche consistait à lui en donner l'envie. Le curseur dans ce cas était au point « moins zéro » !

Cette formidable « École » m'a donc conditionné à appliquer le plus possible la méthode de la démonstration que j'appelle « PEDAGOGIQUE ».

C'est donc tout naturellement, que j'ai créé mes **StepWay®**, des guides visuels destinés à développer un plan de vente structuré et pédagogique. Il faut dire que je n'ai inventé que le nom, car depuis toujours, les **roller books** étaient les outils qui nous accompagnaient dans nos ventes en porte-à-porte.

Nous constatons ici que tout cela n'est qu'un éternel recommencement. Il faut simplement suivre l'air du temps, moderniser et adapter ses outils, mais les fondamentaux demeurent.

Et ces fondamentaux sont, que pour réussir un plan de vente débouchant sur un « **CLOSING GAGNANT** », **il faut structurer sa démonstration**, en avançant pas à pas.



LA VENTE PÉDAGOGIQUE : le stepway comme outil !

- Le principe de ce type de vente est de proposer une présentation complète et détaillée du produit, de son histoire, de son fonctionnement et des différents types de déclinaisons sur le marché.
- Ensuite, vous devez exposer une présentation complète de votre société, en citant son histoire, ses acteurs, leurs rôles et leurs compétences.

Chaque planche du StepWay® représente toutes ces phases, en joignant l'image aux paroles. **Vous allez ainsi expliquer au prospect comment fonctionne une piscine, bien avant de parler de votre piscine**. Cette méthode est dite « pédagogique », car dans un premier temps, vous ne parlez pas du tout de « **sa piscine** », mais « des piscines » en général, ce qui a pour effet de valider votre expertise et de faire oublier que vous êtes là pour **vendre**. Cette pratique permet aussi de compléter si besoin la découverte, en la peaufinant, car immanquablement, le prospect posera des questions ou aura des postures révélatrices.

LA DÉMONSTRATION

● Savoir quoi démontrer

J'aime à rappeler cette citation :

« Si vous ne savez pas où vous allez, vous risquez de vous retrouver nulle part »

● Démontrer c'est prouver !

Parce qu'« une promesse sans preuve, c'est comme une valise sans poignée ! »

Vous allez devoir, à ce stade de votre plan de vente, faire MONTER L'ENVIE, pour actionner le curseur vers la droite. Et là, nous abordons un domaine extraordinairement passionnant : les **techniques de persuasion** !

Pour persuader, vous devez actionner des leviers multiples. C'est aussi le terrain ô combien fertile des marketeurs et plus récemment des **neuromarketeurs**, qui eux aussi cherchent et trouvent les leviers agissant sur les envies, les émotions provoquant les prises de décisions.

Nous entrons ici dans un domaine captivant et riche en outils, permettant aux vendeurs de devenir des « As de la VENTE » !

MANIPULATION OU PERSUASION ?

ATTENTION :

La frontière entre manipulation et persuasion est fragile. Il faut bien entendu ne retenir que les leviers qui respectent le prospect et ne dérogent pas à la règle d'une éthique digne et responsable.

Nous touchons ici à un point sensible et ambigu du métier de vendeur !

Les très malheureuses dérives et franchissements de cette frontière, font que ce métier est depuis trop longtemps et trop souvent perçu comme un métier de « baratineurs et de bonimenteurs », pour ne pas employer des termes plus graves... ! J'ai été très souvent confronté dans ma carrière à ce dilemme et j'ai toujours su ne pas franchir cette frontière, en respectant les clients et prospects. Mais je sais aussi que pour réussir dans ce métier, il ne faut pas tomber dans l'excès contraire, en rejetant par principe tous les outils de persuasion à notre disposition. Il convient surtout de se débarrasser de « vieilles lunes », qui polluent notre métier, faisant croire à des principes ridicules, queues de traîne d'une culture qui plombe gentiment notre pays. L'ignorance des lois de la concurrence, de la guerre commerciale, qui sévissent pourtant durement, pénalise tellement d'entreprises !

Ces idées reçues qu'on rabâche trop souvent, comme par exemple :

« ne parlez pas de la concurrence », « ne parlez pas de prix et de financement au début de l'entretien », « laissez le temps de la réflexion », « proposez plusieurs options », sont ridicules. Ridicules, car c'est exactement le contraire qu'il faut faire quand on veut réussir... Mais nous en reparlerons au moment de la conclusion !

LES LEVIERS DE LA PERSUASION

On note 2 types de leviers :

- les leviers **sensoriels**
- et les leviers **psychologiques**.

Nous parlerons cette fois des **leviers ou outils sensoriels**.

Le vendeur sollicite les sens du prospect pour faire passer ses messages :

- **L'ouïe** : par son expression orale, les mots choisis, le ton, l'intonation,...
- **La vue** : avec des images (photos, expos, DVD...)
- **Le toucher** : grâce aux échantillons, objets, textures...
- **L'odorat** : avec son parfum et l'ambiance qu'il instaure.
- **Le goût** : par des boissons, dégustations partagées...

Pour bien utiliser la palette de ces outils de persuasion, permettant de réaliser une DEMONSTRATION efficace, il faut bien comprendre leurs impacts sur les émotions du prospect.

Il faut dans un premier temps admettre le concept suivant comme **postulat de base** :

« L'envie est le mobile d'action d'achat ! »

L'envie est générée par l'émotion, qui prime sur la raison. **Cependant, un prospect doit gérer les conflits de ses deux hémisphères cérébraux** : l'hémisphère gauche, siège de la rationalité, et le droit, antre de l'intuition et de l'émotion. Il faudrait tout un ouvrage pour développer ce passionnant domaine qui ouvre des moyens extraordinaires sur les techniques de persuasion. Je me bornerai ici à en rester à un niveau basique.

Le **second concept** à intégrer :

« L'envie est inversement proportionnelle à la raison »

Ce qui veut dire que dès que l'envie monte en puissance, les objections perdent en force.

Quand vous lancez un argument à votre prospect, votre but est d'atteindre

l'hémisphère gérant l'émotion. Par contre, sachez qu'avant d'atteindre ce but, la façon dont vous présentez votre argument peut le conduire vers l'hémisphère de la réflexion et l'y laisser « bloqué », perdant ainsi en efficacité.

Le vecteur choisi pour émettre votre argument est **déterminant**.

LES 5 VECTEURS : l'ouïe, la vue, le toucher, l'odorat et le goût

Les spécialistes du neuromarketing nous révèlent sur ce point des vérités qui doivent nous obliger à utiliser des techniques de vente adaptées.

● **L'ouïe** : les paroles entendues n'ont que très peu d'incidence sur le déclenchement de nos émotions et encore faut-il que les mots émis soient savamment choisis ! Vous devez donc peaufiner vos argumentaires avec des termes positifs, en supprimant de votre vocabulaire les mots négatifs (rubrique à venir). Et ne pensez pas que seules vos paroles iront toucher la cible « EMOTION » !

● **La vue** : la solliciter est 5 à 6 fois plus efficace, pour attiser nos émotions, que les mots. Nous vivons dans une société de l'image. Elles doivent accompagner les mots. Elles doivent être choisies avec précision. Elles viennent compléter et appuyer les mots. C'est l'un des premiers atouts d'un StepWay en matière d'efficacité. **NB** : Attention, les images peuvent aussi déclencher des réactions négatives et contre-productives, leur choix est donc fondamental.

● **Le toucher** : il s'agit d'un extraordinaire moyen de faire passer un message subliminal, qui vient aussi en complément des 2 précédents. (Nous en reparlerons dans une chronique à venir sur les techniques de l'échantillon).

● **L'odorat** : Attention danger ! Car c'est surtout de façon négative que ce sens risque d'agir : par exemple l'odeur de chlore dans un showroom, où l'on prétend proposer du rêve et du confort !

● **Le goût** : c'est un levier moins utile dans notre domaine, mais néanmoins très efficace dans de nombreux secteurs.

LES OBJECTIONS

Une fois ces leviers bien identifiés, nous pourrions croire que le chemin de la vente est tout tracé et ouvert... c'est en partie vrai... mais, sur le chemin, des « intrus » viennent toutefois perturber la démonstration.

Nous les appelons LES OBJECTIONS. Ah ! Ces satanées objections, redoutées par tous les débutants dans la vente, mais tellement aimées et attendues par les PROS ! Pourquoi les « pros » sont-ils même parfois obligés de les provoquer quand il n'y en a pas, pour faire monter l'envie ? Simplement à cause des articulations du MECANISME D'ACHAT évoquées précédemment. **Rappelons-nous que culturellement, nous sommes conditionnés pour freiner toutes nos pulsions émotives.**

Conscient de cela, un vendeur doit être heureux de l'objection et **plus celle-ci est virulente et automatique, plus l'argument d'ENVIE énoncé a atteint son but !**

Ceci étant dit, quand nous travaillons sur les techniques de vente, il est préférable d'étudier séparément les deux points : **DEMONSTRATION ET OBJECTIONS**. Tout en sachant qu'elles sont directement imbriquées, l'une étant la résultante de l'autre.

NB : Nous détaillerons cela dans une prochaine chronique dédiée aux objections, notamment l'objection prix et les meilleures façons d'y répondre et d'éviter le désastre absolu de ne pas y répondre !

Il est des domaines, notamment la politique, où l'on apprend l'art de détourner les objections, de les reporter ou de les transformer en questions... Ce ne sont pas des méthodes à pratiquer dans la vente et nous verrons pourquoi... avec, il faut le dire, quelques « petits secrets », qui font qu'une réponse à une objection peut devenir une arme redoutable et tellement géniale !

Pour terminer cette chronique, rappelons en conclusion que DEMONSTRER c'est PROUVER, et que pour prouver, il existe des techniques de persuasion liées notamment à nos sens.

N'oubliez pas le but d'une démonstration : **actionner vers la droite le curseur en faisant monter l'envie !**

N'oubliez jamais non plus un principe que nous détaillerons dans la prochaine chronique, le **C.A.B du produit** :

- **Caractéristiques** techniques et conceptuelles
- **Avantages** : confort, plaisir, bonheur, valeur...
- **Bénéfices** : économies, gain, placement.

Le vendeur ne doit **pas confondre caractéristiques et avantages**, ce sont deux choses différentes, car une caractéristique n'est pas forcément un avantage.

« Nous n'achetons pas un produit pour ce qu'il est, mais pour ce qu'il nous apporte ! »

Inscrivez cette citation à votre fronton et ne l'oubliez jamais si vous voulez entrer dans le club des **AS de la VENTE** ! Dans les rubriques suivantes nous construirons un argumentaire-type, répondant aux règles énumérées ci-dessus. Nous verrons des exemples précis, en séparant bien le « C » du « A »...

Nous parlerons aussi des Objections, comment les identifier, y répondre et pourquoi.

Puis, viendra le signe que notre curseur atteint enfin son extrémité droite et qu'il faut à ce moment-là sortir les armes de CLOSING...!!!!!!

Vivement le prochain numéro... !

Patrick SANCHEZ
actionvente@wanadoo.fr
06 80 26 22 76

Formation à la vente

Vendre plus, vendre mieux

Piscines
Spas
Abris

Patrick Sanchez

06 80 26 22 76



Gardez le contact !



A l'heure où nous bouclons cette édition de votre magazine Spécial PROS, le géant de la téléphonie et de l'internet de couleur Orange a été victime une nouvelle fois d'un piratage massif pour récupérer des millions d'informations sur les clients de l'opérateur. Un cambriolage numérique qui rapporte des millions d'euros aux malfaiteurs. Car les données personnelles se revendront au prix fort aux pirates du web certes, mais aussi à des revendeurs obscurs qui finiront par blanchir ces contacts illégalement collectés afin de les reverser dans des bases de données complètement légales, ou tout du moins, dans des bases dont l'origine est peu contrôlable. Cette affaire doit aussi être l'occasion de s'interroger sur la valeur des données susceptibles d'être collectées auprès de vos clients. Qu'est-ce qui fait que ces contacts attirent autant les convoitises ? Est-ce encore efficace d'utiliser l'e-mail comme outil de prospection ? Comment collecter les contacts et comment les utiliser ?

Les utilisations possibles de l'e-mailing

Et pour mieux comprendre la valeur des contacts, commençons par étudier ensemble ce que nous pouvons en faire.

Leur utilisation a bien évolué depuis ces dernières années. Si la lettre d'information classique ou « newsletter » est populaire dans le web marketing, **les contacts sont désormais utilisés dans plus d'un cas sur deux** pour envoyer des invitations à une foire ou à un salon. Cette attention plaît aux prospects et permet de générer du trafic par rapport à vos événements.

Une autre tendance en nette augmentation ces dernières années est la relation client personnalisée : +24% en 4 ans selon l'étude Dolist 2013. Par exemple, vous avez collecté des contacts sur un salon. Pourquoi ne pas commencer par les remercier de leur visite par mail ? Si vous avez construit une piscine à un client, écrivez-lui à la date anniversaire pour vous rappeler à son bon souvenir et lui proposer un diagnostic entretien et contrôle.

Enfin, une autre fonction de l'e-mailing s'est développée plus récemment. Il s'agit d'éditer et d'envoyer à vos clients, ou mieux, à vos prospects de petits manuels sous forme de lien PDF à télécharger.

Par exemple, envoyez à vos contacts un « petit guide pratique de l'hivernage », ou les « 10 bonnes idées pour décorer votre piscine ». Toutes ces idées ont un unique but : que le client ou le prospect pense à vous lorsqu'il aura un besoin prochain.

Comment collecter des contacts ?

De manière générale, en France, les collectes sauvages de contacts sont en recul : sur ces deux dernières années, -38% en ce qui concerne les échanges de bases de données et -17% sur les fichiers achetés au kilogramme. Non pas que le législateur ait fini par mettre un peu d'ordre dans ce marché, mais plus parce que les analystes en marketing direct numérique constatent que les contacts acquis indirectement sont 5 à 10 fois moins réactifs que des

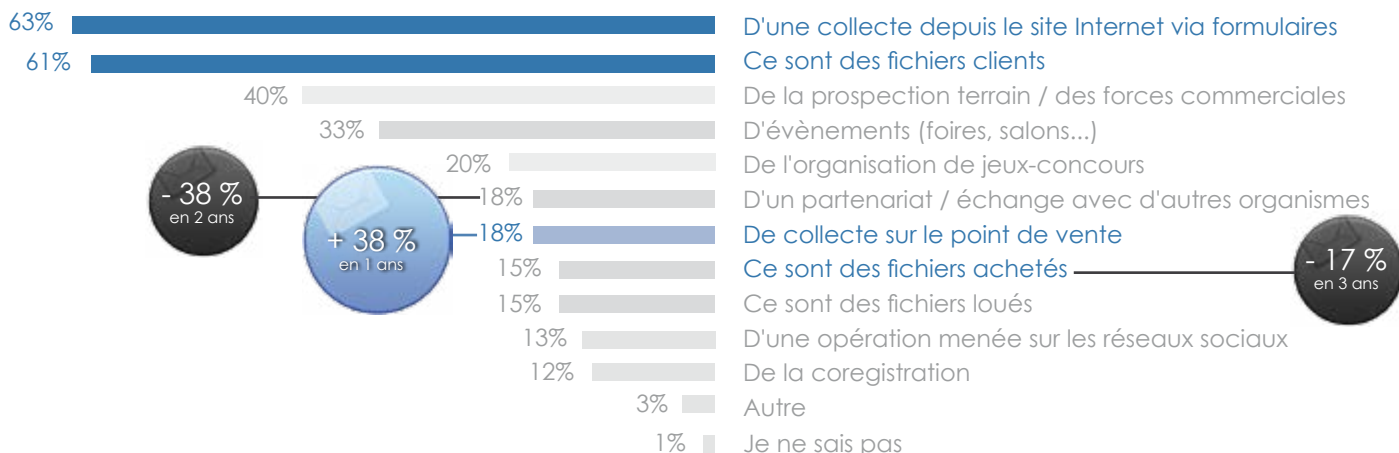
contacts « captifs ». C'est-à-dire des contacts directement liés à votre activité, soit collectés par vous-même, soit ceux reposant dans la base de données des médias de votre secteur. Ces deux possibilités ne s'opposent pas mais se complètent parfaitement.

Sur un chantier, lors d'une installation, n'hésitez pas à demander le contact mail du (des) propriétaire(s) des lieux. N'oubliez pas que vos clients satisfaits sont vos meilleurs vendeurs !

Demandez à vos contacts qui, dans leur entourage, pourrait être intéressés par vos services. Sur les stands, lors des expositions ou des foires, les jeux concours que vous pourriez organiser sont d'excellents moyens de collecter des adresses mails.

Les médias disposent également de bases de données souvent très complètes et efficaces. Renseignez-vous auprès des magazines comme PiscineSpa.com ou Eurospapoolnews.com, ils peuvent préparer des e-mailings sur mesure pour vous et les router directement à leur base de contacts. Rien de mieux pour générer rapidement des devis.

La collecte d'adresses e-mails s'assainit



Dans la collecte de données, les professionnels font souvent une grosse erreur. Par peur de demander trop d'informations aux prospects, ils finissent par ne pas en noter assez. Vous pouvez très bien ne demander que le nom, le mail et le niveau d'équipement des prospects. Mais derrière, enrichissez tout de même votre base de données avec le lieu et la date de la collecte. Ou bien à l'occasion de quelque jeu concours. Ces informations vous serviront plus tard pour animer votre base de contacts.

Comment contacter ces prospects ?

Les performances des e-mailings sont désormais de plus en plus étudiées et optimisées. Plusieurs sociétés vous

proposent des formules clés en main pour réaliser vos e-mailings : Experian, Dolist, ou même One and One. **Prenez le temps de créer un template attractif, c'est-à-dire, une maquette graphique de votre e-mailing.**

Ces e-mailings ne renvoient pas nécessairement des clics sur vos sites internet. Voyez plutôt l'e-mail comme un moyen de faire passer un message entre un vendeur et un acheteur potentiel.

Alors en conclusion, peut-on affirmer que l'e-mailing est un outil efficace pour prospecter ? La réponse est « oui ».

En France, l'acquisition des clients par e-mailing a été multipliée par 4 en 3 ans, selon l'étude Custora 2013. C'est un outil de plus en plus efficace et souvent moins onéreux que la publicité.

L'e-mailing est-il un outil de fidélisation efficace ? Là-encore, la réponse est « oui ». 67% des internautes français sont inscrits à au moins 5 newsletters de manière volontaire afin de suivre l'actualité des marques ou leurs nouveautés. Ils sont même 51% à suivre ces marques via leurs newsletters uniquement, sans se rendre sur leur site internet ou leur page Facebook... Intéressant, n'est-ce pas ?

GuiGeek



Voici quelques exemples avec 5 règles à retenir :



- de manière générale, les e-mails envoyés la nuit et ouverts le matin sont plus performants (+26% d'ouverture).
- sur le secteur du luxe et des loisirs, les e-mails envoyés le mardi étaient les plus performants en 2013. Paradoxalement, seules 18% des campagnes sont envoyées ce jour. C'est donc une option à retenir.
- un e-mail qui vient conclure une action commerciale (prospection téléphonique ou rencontre sur un stand) augmente de 41% la perception positive qu'a un prospect d'une entreprise et améliore de 36% la notoriété spontanée de cette société auprès du prospect 30 jours après le premier contact.
- 76% des utilisateurs d'un smartphone l'utilisent principalement pour consulter les e-mails. Seulement 25% des entreprises qui envoient des e-mailings adaptent leurs e-mails aux smartphones. Ne faites donc pas partie des autres 75% !
- mesurez les retours, essayez d'améliorer vos performances, testez, testez, et testez encore !



piscinespa.com

Le 1^{er} WebMagazine de la Piscine et du Spa



Offre exclusive

Vos clients sont sur PiscineSpa.com !

Touchez les directement

via notre newsletter hebdomadaire



Un reportage sur PiscineSpa.com



Un relais sur les réseaux sociaux








Contactez-nous au 04 92 19 41 60 et sur contact@piscinespa.com

OFFRES

• **COMMERCIAL(E) Sud-Ouest H/F**
Fabricant de couvertures pour piscine, à forte notoriété nationale, recherche un commercial(e) H/F dans le cadre de son développement dans le Sud-Ouest. Secteur à fort potentiel actuellement non développé.

Profil :
Autonomie et connaissance du marché piscine.

Objectif :
Développement de ce secteur et suivi portefeuille clients.

Transmettez votre candidature à Spécial PROS
contact@eurospapoolnews.com

• **PISCINIER ou ELECTRICIEN expérimenté**
La société **TROPICAM PISCINES** recherche PISCINIER ou ELECTRICIEN expérimenté pour La Martinique.

Mission :
Equipement technique des piscines, SAV : scellement des pièces de filtration sur le béton, raccordement hydraulique et électrique des appareils et toutes activités connexes à la mise en service des piscines. Réparation de toutes natures sur les piscines existantes.

Profil :
La personne devra posséder une excellente faculté aux travaux de toutes natures, être soucieuse du travail bien fait, laisser un chantier toujours parfaitement propre. Bonne présentation exigée.

Contact : tpc.piscines@orange.fr

• **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 COMMERCIAL B to B ou ANIMATEUR RESEAU**
11 années d'expériences dans le domaine de la piscine et du spa en B to B et chef d'entreprise.
Bonnes connaissances en chimie de l'eau et matériel.
Motivé, sérieux, rigoureux.

Contact :
regis41100@hotmail.fr
ou par Tél. 06 70 95 31 97

• **Recherche poste de TECHNICO-COMMERCIAL ou de TECHNICIEN avec responsabilités**
12 ans d'expériences dans le secteur de la piscine.

Compétences :
Vente et conseil particulier/professionnel ; installation/maintenance ; gestion de chantier et d'équipe.

Profil :
Autonome, rigoureux, responsable, motivé et dynamique.
Disponible immédiatement
Secteur Rhône-Alpes (mobile en fonction du poste et région).

Contact :
guillaumevives69@hotmail.com
ou par Tél. 06 82 90 02 62



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, accompagnée 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 **04 92 19 41 60**





Le magazine des métiers de la piscine et du spa

- 5 Numéros par an
- Envoi gratuit
- France et Dom-Tom
- Belgique, Suisse
Maroc, Tunisie



EDITIONS DIGITALES

Abonnement gratuit à retourner à :

I.M.C. - 264 avenue Janvier Passero - 06210 MANDELIEU - FRANCE - abo@eurospapoolnews.com
 Fax : +33 (0)493 681 707

Je souhaite confirmer mon abonnement et recevoir les prochains numéros à compter du : mois / année

Société : Nom et prénom :

Fonction : Email :

Adresse : Tél.

Code Postal : Ville : Pays :

Je souhaite recevoir l'édition digitale Je souhaite m'abonner à la Newsletter

Email : Autre Email pour un collaborateur :

Je souhaite recevoir le classeur de rangement

- p. 85 ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 30 AFG Europe SAS
p. 5 ASCOMAT / VIRGINIA PISCINES
p. 73 ATELIER CONCEPT LINERS
p. 45 BE SPA
p. 41 BIO-POOL
p. 32 et 34 CAMYLLE
p. 35 CCEI
p. 36 EOTEC / ECOSWIM
p. 61 EURO PISCINE SERVICES
p. 82 EUROSPAPOOLNEWS / iPool2014
p. 81 EUROSPAPOOLNEWS / Le JUSTE LIEN
p. 6 et 7 EVERBLUE
p. 28 EXTRABAT
p. 19 et 3^e de couverture FLUIDRA COMMERCIAL France
p. 60 FPP
p. 37 GENERATION PISCINE
p. 47 HAYWARD
p. 43 HYDRA SYSTEME
4^e de couverture MAYTRONICS / AQUALIFE
p. 39 MMP / MOPPER
p. 44 OCEDIS
p. 9 PENTAIR INTERNATIONAL
p. 69 P.I.D / ESCALE PISCINES
p. 23 PINKFLOOR / GROUPE FIJA
p. 87 PISCINESPA.COM / I.M.C
p. 49 POOL TECHNOLOGIE
p. 26 POOLSAN
p. 29, 31 et 33 POOLSTAR
p. 2 et 3 PROCOPI
p. 67 QUALISPORT
p. 42 SALINS DU MIDI
p. 38 SCP
p. 27 SEAMAID
p. 17 SOFATEC
p. 89 Spécial PROS / EuroSpaPoolNews
p. 65 TOUCAN
p. 75 UNIPOOL
p. 21 WALTER PISCINES
p. 25 WOOD

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°8

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

NOUVEAU N° Tél. +33 (0)492 194 160

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 :

Guillaume Dossin, Mabis Consulting, Sarah Guezbar,

Patrick Sanchez

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Guillaume Dossin,

Michele Ravizza, Katrien Willemse

Web : Bénédicte Béguin

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinnetto

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
FIN SEPTEMBRE 2014**



ASTRALPOOL

PRO
FLUIDRA

CEPEX

idrania

CPX
Professional

PRO FLUIDRA,
site de ventes
en ligne dédié
EXCLUSIVEMENT
aux professionnels

pro.fluidra.fr

PAS ENCORE INSCRIT ?

■ ■ ■ **Commandes en ligne de toutes les références FLUIDRA**

- Les références standard du catalogue général
- Les pièces détachées

■ ■ ■ **Devis personnalisé en un clic**

■ ■ ■ **Téléchargement**

Téléchargez facilement nos documentations commerciales, notices, schémas.

■ ■ ■ **Suivi SAV** **PROCHAINEMENT...**

En temps réel, vous connaîtrez l'avancement de votre dossier.
Une information IMMÉDIATE que vous pourrez transmettre à votre client.



N'attendez plus ! Ce site est fait pour VOUS !

pro.fluidra.fr

FLUIDRA

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