

Spécial

Le magazine des métiers



SALON MONDIAL DE LA PISCINE
LYON 2014 - EUREXPO

DU 18 AU 21 NOVEMBRE 2014

STAND 4D136



ANNONAY PRODUCTIONS FRANCE

Z.I. La Lombardière - 55, Rue Léo Lagrange - 07100 ANNONAY

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

www.apf-france.com



DISPOSITIF DE
VERROUILLAGE
ET DÉVERROUILLAGE
TOTALEMENT AUTOMATIQUE

AUTOFIX

pour couvertures automatiques

POOL TENDANCE

Carbone Spirit

Woody Spirit



LINER EFFET NACRÉ
GRIS PERLE



UNE
EXCLUSIVITÉ
APF !

ROBOT ÉLECTRIQUE
AQUABOT

NETTOYEUR A
SURPRESSION
BLUEFURY



DEVISEUR
EN LIGNE



Piscine
EXTRAC
Stand
4D136

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



Merci...
Suite p.4

POURQUOI REJOINDRE NOTRE RESEAU ?

Virginia

LES 5 BONNES RAISONS :

1 pour La Centrale

FABRICANT de blocs de coffrage isolants pour les piscines et le bâtiment depuis plus de 25 ans, nous vous apportons savoir-faire, expérience et compétences techniques sur une structure qui a fait ses preuves.

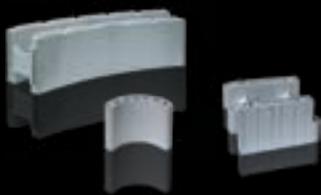
Aucun droit d'entrée ni pourcentage sur votre chiffre d'affaires

- Toujours à vos côtés pour évoluer ensemble
- Profiter de la puissance d'un groupe
- Avoir accès à des produits de qualité
- Obtenir des prix d'achat compétitifs
- Disposer de stocks importants
- Etre livré en temps et en heure
- Obtenir des avantages tels que : extensions de garantie, conditions pour expo, opérations d'aide à la vente ...

3 pour Les Produits

Recherche et Développement de produits

- Pour se démarquer, répondre à vos besoins et être toujours à la pointe de la technologie
 - L'Euromat
 - Développé pour le Réseau Virginia
 - En exclusivité sur votre zone de chalandise
 - Une structure en polystyrène haute densité 30 Kg
 - Large gamme de modules (droits, courbes, précintrés)
 - Réalisation de toutes formes et dimensions
 - Le FilterBox : bloc de filtration hors-bord
 - Le Technibloc : bloc de filtration intégré à la structure
 - Système de ferrailage adapté aux EUROBLOCS
 - Support de dallage qui évite l'affaissement des plages
- Des fabrications personnalisées :
- Filtration montée en atelier selon les équipements choisis par votre client



ASCOMAT
assistance conseil matériel

PA. Bièvre Dauphine,
309 rue Alphonse Gourju
38140 Apprieu
Tél. 04.76.32.34.02
Fax : 04.76.32.34.45
piscines-virginia@ascomat.com

YouTube Facebook



4 pour Le Marketing

INTERNET le support incontournable

- Présentation des produits
- Carte de France des distributeurs
- Demande de devis et de documentation en ligne
- Le site sera le commercial qui vous manque

www.virginia-piscines.com



La Presse spécialisée

- Une présence permanente
- Vos coordonnées complètes
- L'envoi de tous les contacts émanant de votre secteur
- Les publi-reportages de vos plus belles réalisations

Des supports de communication

- Catalogues structure et matériel
- Fiches produits et autres documentations
- DVD de montage d'une piscine VIRGINIA
- Chemises à rabats et pochettes devis
- Accompagnement marketing pour foires et salons



Des outils de signalétique

- Merchandising
- Oriflammes
- Marquage de véhicules
- Enseignes et totems
- Tee-shirt, peignoirs, serviettes, vestes ...



5 pour L'évolution

Une suite logique ...

VIRGINIA vous propose un nouveau concept :

Les magasins "Le monde de l'eau"

Pour tous les pisciniers qui le souhaitent, nous proposons un concept d'aménagement de votre surface de vente et des outils marketing supplémentaires

Plus qu'un magasin, un show room

- Nous avons imaginé un environnement où l'on se promène en famille ou entre amis, où l'on vient comme dans un salon expo
- Nous vous aiderons à créer un endroit de convivialité dont on parle dans votre région comme d'une référence dans le monde de la piscine et du bien être
- Nous vous apporterons des solutions d'aménagement et de décoration de votre magasin
- Nous avons créé des espaces propres à chaque famille de produits, identifiées et embellies par des kakemono illustrant chaque produit par un élément naturel

Pourquoi un concept de magasins ?

- Pour vous démarquer face à la concurrence
- Pour développer la vente aux particuliers
- Pour la qualité, le service et la séduction du client
- Pour avoir la surface de vente dont vous rêvez : Un espace qui réunit tous les univers de l'eau

La piscine et le bien-être

- Afin de créer du trafic dans vos points de vente, des outils de communication vous seront proposés tout au long de l'année
- Des prospectus à distribuer en boîtes aux lettres
- Des invitations thématiques pour vos manifestations (inauguration, portes ouvertes, foires ...)

2 pour La technique

Un soutien technique immédiat

Un bureau d'étude à votre disposition pour :

- Evaluer les besoins du marché
- Prendre en compte les évolutions techniques des produits
- Vous assister pour le chiffrage de vos projets

Etude et plan des structures

Etude de filtration et traitement

Etude de chauffage et

déshumidification

Etude de bassins publics et semi publics

Des sessions de formations régulières

- Formation sur les nouveaux produits
- Formation sur le montage des blocs isothermiques
- Formation sur les techniques de vente



REJOIGNEZ-NOUS
STAND 4F34



STOCK
permanent

LIVRAISON
rapide

SAV
et pièces détachées

ASSISTANCE
téléphonique

FORMATION
assurée

ASC MAT
assistance conseil matériel

DISTRIBUTION

Piscines Spas
Saunas Hammams



HARVIA

PARTENAIRE des Grandes marques

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°10

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 Chouraqu

Rédactrice : Bénédicte Béguin

Ont collaboré à ce numéro :

Guillaume Dossin, Mabis Consulting,

Patrick Sanchez, Monique Bignoneau

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Guillaume Dossin,

Michele Ravizza, Katrien Willemse

Web : Bénédicte Béguin

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinetta

Imprimé en France

SA au capital de 152 449 Euros
RCS Cannes B 414 683 953 00031
APE 5814 Z

TVA FR02414683953

© 2014 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de la rédaction.



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
FIN JANVIER 2015**



Le mot de l'éditeur

Merci,

Merci à tous, chers AMIS, PROFESSIONNELS, ANNONCEURS, LECTEURS...

Merci à tous, chers COLLABORATEURS, RÉDACTEURS, EXPERTS, CONSEILLERS...

Grâce à votre passion, votre engagement et votre soutien permanents à nos côtés, Spécial PROS, est devenu n° 1 de l'Information des Métiers de la Piscine et du Spa, reconnu et envié.

AMIS ANNONCEURS, vous êtes à la Une de VOTRE magazine Spécial PROS N° 10 !

A travers ces portraits individuels, nous voulions, l'équipe d'IMC et moi-même, vous remercier de votre fidélité constante envers Spécial PROS. Les absents (annonceurs de la dernière heure, ceux qui n'ont pas envoyé leur portrait à temps...) ne nous en voudront pas trop de ne pas figurer dans cette galerie d'images ! Pour ceux que nous aurions oubliés, qu'ils n'hésitent pas à se rapprocher de notre rédaction.

Après 15 ans d'information continue sur EuroSpaPoolNews, avec une envergure internationale, Spécial PROS, en 10 numéros, s'est imposé dans la sphère francophone (France, Belgique, Suisse, Tunisie, Maroc...).

En cette fin d'année 2014, nous célébrons **un « double anniversaire » :**

- Les 2 ans de VOTRE magazine Spécial PROS, lancé en effet en 2012 sur le salon PISCINE à Lyon ;
- Mes 40 ANS dans la « presse spécialisée piscine », au service de la Profession de la Piscine et du Spa.

J'ai démarré en 1974, au Salon de la Piscine, qui se déroulait alors au CNIT à Paris La Défense. A l'époque je travaillais au sein du Magazine PISCINES, le premier magazine consacré à la piscine, créé et édité par les Editions Christian LEDOUX.

Même si l'activité a ralenti ces dernières années, vous continuez à innover et à porter haut le savoir-faire français !

Ainsi, vous serez encore nombreux à exposer et à venir à Lyon !

Merci à tous. Merci à Denise. Merci à Vanina.

Merci à ma précieuse et fidèle équipe !

PS : Notre invitation à rencontrer sur notre stand à Lyon « les fils de ... » et « les filles de ... » a rencontré un vif succès. N'hésitez pas à venir nous raconter ce « passage de relais » inter familial.

Retrouvez-nous sur notre stand habituel à l'entrée du salon **Stand 4F14**

Loïc BIAGINI

Directeur de la publication

lbiagini@eurospapoolnews.com

INNOVATION,
PERFORMANCE,
TECHNOLOGY.



INTELLIFLO®
POMPES INTELLIGENTES
À VITESSE VARIABLE



INTELLIPOOL™
SYSTÈME DE SURVEILLANCE
ET DE CONTRÔLE DE PISCINE
À DISTANCE



**TRITON® II WITH
CLEARPRO TECHNOLOGY®**
UNE EAU CRISTALLINE AVEC UN FILTRE À
SABLE



**SUPERFLO® VS WITH
PENTAIR CONTROLPRO™**
POMPES À VITESSE VARIABLE AVEC
COMMANDE DE FILTRATION



BLUEFURY®
NETTOYEUR A PRESSION



INTELLICHLOR®
ELECTROLYSEUR AU SEL



ULTRATEMP® E
POMPE À CHALEUR





Édito

L'ENVIE D'UNE PISCINE EXISTE TOUJOURS

Mais... le comportement du client a changé. Le terrain de la vente est « miné » ! Réfléchissons aux manières de le « déminer ».

Mes rencontres avec beaucoup d'entre vous cette saison m'ont rappelé les nombreuses années où, comme vous, je vendais et construisais des piscines, avec succès sans doute, puisque je n'ai jamais subi un quelconque procès ou de graves incidents déclenchant des impayés.

En vous écoutant, je me suis posé beaucoup de questions quant à la situation financière difficile de quelques-uns.

Vous le savez bien, le comportement de la clientèle a changé ces dernières années.

De nombreuses raisons doivent nous conduire à nous adapter à ce changement :

- le marché de la piscine, comme tous les marchés, ne connaît plus les progressions d'antan, le client le sait et il va en jouer !
- la situation économique atteint profondément les Français, ce qui peut déclencher des réflexes négatifs, voire vicieux.

Mais le Français qui peut construire (ou rénover une piscine) existe toujours. Encore faut-il le trouver, transformer ses hésitations, son désir de « la bonne affaire » en une décision positive et active.

Active : c'est quoi ?

Auparavant le client était peut-être attiré par exemple par un projet traditionnel, avec un bassin à gros volume d'eau. C'était avant votre « fond de commerce » : de belles et grandes piscines super équipées.

Mais aujourd'hui, que recherche souvent votre client ? Un espace de bien-être créé par l'eau

de la piscine, dont il pourra profiter durant de longs mois, même sans s'y baigner toujours ! Ce potentiel client sait-il qu'il y a beaucoup de solutions que vous pouvez lui proposer, si vous-même vous sortez des « vieux sentiers battus » de la piscine.

En effet, aujourd'hui le client veut :

- une bonne température d'eau : 28° C c'est bien,
- pas de soucis d'entretien (parce qu'il est devenu « fainéant », du fait des nombreux « presse-boutons » qui envahissent notre quotidien.
- une piscine bien intégrée, dans un lieu où il fait bon vivre, confortablement, en famille, entre amis, à l'abri des vents, des regards...
- des délais de mise en œuvre rapides, dès que la décision sera prise.

La technique de construction n'est pas toujours le souci majeur. C'est à vous de la valoriser quand les conditions d'écoute sont devenues favorables. C'est un plus pour provoquer la décision finale.

Par contre, les moyens modernes de satisfaire votre client sont à développer et cela, à plus forte raison, quand on va vers le projet d'une mini piscine (et non d'une « petite piscine », expression péjorative).

Dans ce cas, tout concourt au confort : température élevée, facile à gérer économiquement, couverture automatique, nage à contre-courant, traitement automatique, nettoyage facile, musique subaquatique, abri...

Finis alors les gros volumes d'eau ! Les petites surfaces de terrain sont valorisées et bien sûr la valeur immobilière

pour le futur.

Les investissements peuvent être répartis dans le temps.

Tout est là pour convaincre votre décideur :

- l'investissement est d'autant mieux accepté si le client peut programmer son budget sur plusieurs étapes pour les équipements complémentaires.
- l'espace végétal et minéral (murets, plages...) s'adapte aussi à son budget, puisqu'il peut souvent le prévoir ultérieurement.

Pour cela, votre devis et le descriptif doivent être subtils, car le client, dès qu'il reçoit votre proposition, va toujours en priorité vers le total de l'addition, sans savoir ce qu'elle comporte !

Certains d'entre vous

m'ont montré la manière astucieuse de ne pas « emballer » le montant total du projet, en présentant plusieurs « dossiers », surtout pour l'environnement paysager. C'est ainsi qu'ils concrétisent une vente.

En effet, vous vendez en premier lieu une piscine et non un espace vert, qui de toute manière, n'intervient que dans un deuxième temps, parfois éloigné.

Bien sûr, rompre avec ses habitudes passées de vente et de conception d'une piscine n'est pas facile. Mais c'est un passage obligé pour maintenir, voire développer votre entreprise.

Ces propos concernent assurément la vente aux particuliers et non aux collectivités, dont l'approche est nécessairement différente.

Guy Mémin
Rédacteur en chef



Dans le Sud-Est, près de la côte, voici un exemple qui illustre bien les propos de cet édit.

Un espace d'eau dans le prolongement d'un patio. Surface : près de 10 m² (donc pas de « déclaration préalable de travaux ») ; petit volume d'eau : 11 m³.

Le financement de la nage à contre-courant (excepté la pièce à sceller dans le bassin), de la petite pompe à chaleur (pour les intersaisons) et de l'environnement paysager (végétal et minéral) a été budgété, étalé dans le temps, même si le client disposait des ressources financières nécessaires.



WIKEY

**NOUVEAUTÉ
EXCLUSIVITÉ
DEL**



- L'information d'ouverture et de fermeture de la piscine est transmise par communication numérique sans fil
- Facile et rapide à poser
- Zéro branchement ni passage de câble
- Boîtier esthétique et étanche pour installation intérieure ou extérieure
- Utilisation sécurisée par code de verrouillage et conforme à la norme NF P90 308
- Matériel livré pré-appairé

LE BOÎTIER DE COMMANDE DÉPORTÉ SANS FIL DE DEL

CONTACTEZ-NOUS
Par téléphone : +33 (0)2 99 370 370
Par email : contact@del-piscine.fr

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

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

ATOUPS MAJEURS / EXCLUSIVITÉS



LAETITIA
05 61 37 31 56



ALAIN LESNÉ
06 27 48 11 06



OLIVIER LAMAIX
06 18 62 45 17

SECTEURS DISPONIBLES

02 - 03 - 05 - 07 - 08 - 13 - 14 - 17 - 21 - 23 - 25
27 - 28 - 29 - 30 - 32 - 34 - 37 - 38 - 39 - 40 - 41
43 - 45 - 47 - 48 - 50 - 55 - 57 - 58 - 59 - 60 - 61
62 - 64 - 65 - 66 - 67 - 68 - 69 - 70 - 73 - 77 - 80
82 - 84 - 87 - 89 - 90



EVERBLUE National

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

SOMMAIRE

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

« 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.



LE MOT DE L'ÉDITEUR

Merci p.4

ÉDITO

L'envie d'une piscine existe toujours p.6

CHRONIQUE

L'incontournable visite p.10

TENDANCES

Réussir son point de vente p.12

- Le point de vue de Stéphane Ledru

et Marie-Pierre Fraychet p.20

- Le point de vue de Guy Mémin p.22

Témoignages d'adhérents à un réseau p.60

NOUVEAUTÉS p.26

Pensez-y p.54

RENCONTRE / DIALOGUE

Nous vous attendons tous à Lyon p.25

Entretien avec Alain GASCIOLLI p.64

Zoom sur Volition Spas p.74

FICHES PROS

AquaSwim universel / Salins du Midi p.56

Hydra Systeme p.58

ENTREPRISES

L'actualité des entreprises p.68

L'innovation, culture d'entreprise

chez Dom Composit p.70

Hydra Systeme en 2015 p.72

La tribune des fabricants : CID Plastiques p.82

La page syndicale p.84

Les formations Entreprises p.86

Les formations Enseignement p.88

Chronique des métiers de la vente p.94

Rubrique du digital p.96

LES PISCINES DE COLLECTIVITES

La piscine sous contrôle p.92

Le carnet sanitaire p.93

PETITES ANNONCES p.98

LISTE DES ANNONCEURS p.100



Chronique L'INCONTOURNABLE VISITE

Le salon de la piscine, cette année aura lieu à LYON. Vous devez y aller pour visiter l'exposition la plus importante au monde concernant notre industrie !!

La visite de VOTRE salon est une démarche qui participe entièrement à la stratégie de communication et de développement de votre entreprise.

En effet, bien que le marché de la piscine en France soit classé deuxième dans le monde, après celui des USA, le salon de LYON est aujourd'hui devenu la première exposition internationale. Les nombreux salons américains se déroulant dans chaque état et le plus grand d'entre eux n'est plus ce qu'il était !!

Les principaux fabricants et distributeurs mondiaux (européens pour une grande partie et la plupart français), y présentent leurs innovations, leurs nouveautés, leurs promotions, leurs partenariats, etc.



Vous vous devez, en tant que PROS de la piscine, d'être au courant des dernières nouveautés, vous les faire expliquer et démontrer.

Les clients, vos clients, attendent de vous des documentations, des idées, des propositions innovantes, qui valorisent leurs piscines.

Par ces temps difficiles, ne négligez pas votre portefeuille clients, c'est une vraie mine d'or.

Plus d'un million et demi de piscines ont été construites ces dernières décennies en France, elles vieillissent, elles ne sont plus aux normes, il faut les réhabiliter, les embellir, c'est du bon chiffre d'affaires à réaliser.

Un client satisfait est un client fidèle, il vous conseillera auprès de ses amis, pour une nouvelle réalisation de piscine, c'est votre meilleur commercial !

Alors vous l'avez compris, n'attendez plus, préparez votre escapade à Lyon dès maintenant, pour une meilleure information sur les produits et matériels de piscines.

Pour optimiser votre visite, pensez à lister vos objectifs et à les hiérarchiser. En effet il y aura plus de 500 exposants sur place, il y a donc des priorités à respecter pour en tirer les meilleurs bénéfices.

Spécial PROS est à votre entière disposition pour vous guider, le cas échéant, étant présent en tant qu'exposant à ce salon. N'hésitez surtout pas à visiter notre stand.

Pour vous faciliter la visite, nous avons sélectionné une centaine de produits et nouveautés que vous trouverez à partir de la page 26 de ce numéro.

Chers PROS, bonne visite et bonne saison 2015 !

« Le chemin du devoir est toujours proche, mais,
l'homme le cherche loin de lui »

Proverbe chinois

Richard CHOURAQUI
Consultant Piscine
MABIS Consulting



SolidPool®

Fabricant de piscines

Vidéos sur : <http://www.solidpool-pro.fr>

Hall 4 H113

Secteurs exclusifs disponibles



Le système de construction le plus abouti, et le plus rapide !



Tous les outils pour vendre plus sur SolidPOOL-pro.fr



FORMATIONS A LA POSE

Formation sur le SolidPOOL, pratique (chantier) et théorique en 1 jour et 1/2.

AIDES A LA VENTE

Catalogue couleur 156 pages, plaquettes, flyers, guide anti-défaut de conseil, catalogues sur tablette, fiches de réceptions de chantier, bon de commandes tripli, Catalogues 16 pages distribués en Boîtes aux lettres pour vendre plus, etc...

FOIRES EXPOSITIONS

Mini-piscine de démonstration pour vos foires expos, bannières, flyers, drapeaux, tee-shirt etc...

SITE INTERNET

Toutes les demandes de devis sont redistribuées par secteur.

Tout pour l'Eau 99 rue de gerland, 69007 LYON - Tél : 04 72 72 93 06 fax : 04 78 72 89 24 contact@solidpool.fr

SA au capital de 207 000 € SIRET 956 510 770 00038

Quelques règles essentielles pour bien organiser votre point de vente



Showroom très vendeur, lumineux, parfaitement segmenté.
Un écran plat anime un espace pédagogique.
Piscine de démonstration intérieure
Caron Piscines - SAS Lermite / Nantes (44)

► Savoir vendre son savoir-faire

D'après mon vécu de plusieurs décennies en tant que formateur et consultant, le thème de la bonne organisation d'un point de vente pourrait d'après moi s'intituler aussi « Savoir vendre son savoir-faire ». Cela fait partie du parcours, certes passionnant, mais parfois long et semé d'embûches, de l'artisan, qui a déjà tout à apprendre de son métier, qui plus est, un métier qui n'a jamais été aussi mouvant en termes de savoir et de technicités. Un parcours conduisant à savoir vendre son savoir-faire..., parcours menant du métier d'artisan au métier de commerçant. Bien évidemment, les pisciniers affiliés à une franchise ou à un groupe sont avantagés par les conseils en marketing et merchandising prodigués par les experts qui les entourent. Tandis que l'artisan isolé doit déjà se préoccuper de mettre à jour ses compétences techniques, ses compétences administratives, s'initier aux nouvelles technologies en plus de la gestion au quotidien de son entreprise. La tâche est plus ardue pour lui pour mettre en place ces outils qui lui permettent de devenir également un bon commerçant. En effet, j'ai pu constater lors de mes « Roadshows » à travers l'Europe francophone, que l'artisan qui demeure seul, sans être conseillé ou entouré, est souvent en grande difficulté. Sans avoir la prétention de détenir

toutes les solutions, je suis heureux de pouvoir apporter quelques conseils via cet article, ce que je fais aussi lors de mes stages ou conférences. **Le premier conseil est de réussir à vendre son savoir-faire, en intégrant à son métier d'artisan, quelques techniques de marketing et de merchandising.**

Patrick Sanchez, d'après vous comment l'artisan piscinier doit-il s'y prendre pour bien mettre en valeur son point de vente ?

De façon très empirique et synthétique, le chemin que l'artisan doit emprunter pour entrer dans le monde du commerce et de la vente est très simple et se définit en 3 phases.

1. La première est celle de l'utilisation des techniques de marketing.

Le marketing est la technique qui consiste à concevoir l'offre, en fonction de l'analyse des attentes et des demandes des clients. On l'appelle plus communément en France la publicité. C'est-à-dire qu'il va falloir faire connaître, dans toute votre zone de chalandise, l'offre que vous proposez et à quelle clientèle elle se destine. On appelle cela également le « teasing », de l'anglais « to tease : taquiner », entendu comme « aguicher » en terme de marketing. Cette technique est terriblement pointue et mérite d'être prise très au sérieux. Il est capital de bien cibler le message

Patrick Sanchez évolue dans les métiers de la vente depuis 40 ans, reconnu comme l'un des grands spécialistes de la profession. Depuis 15 ans, il partage son temps entre la vente, où il intervient sur les grandes manifestations internationales, le coaching et la formation des forces de vente. Il dispense également des formations sous formes de stages, au sein de son Ecole de Vente, par le biais d'exercices en groupe, d'ateliers enrichissants et de son célèbre book d'aide à la vente, le StepWay®. Il est aussi Consultant dans les métiers de la vente.

A travers cette interview, il vient livrer quelques précieux conseils pour la réussite de votre point de vente.

publicitaire que vous souhaitez faire passer ! Le marché est segmenté. Par exemple, si vous vendez des piscines haut de gamme, attention à ne pas délivrer un message publicitaire qui se réfère plutôt à une piscine low cost et vice versa ! Si vous attirez des clients dans votre showroom, **vous aurez beau avoir le plus beau magasin de France** et de Navarre, magnifiquement agencé, si le client ne fait pas partie de votre segment de clientèle, vous ne lui vendrez rien !

(NDLR : le développement de ce point concernant le marketing fera l'objet d'un prochain article.)

2. Après cette phase destinée à attirer le chaland vers votre entreprise, il y a une phase intermédiaire, que je nomme « trait d'union ».

Elle consiste à « mettre le paquet » sur votre vitrine. La vitrine donnera la première impression au client potentiel sur votre savoir-faire.

3. C'est là qu'entre en jeu le merchandising.

Terme venu lui-aussi du monde anglo-saxon, que l'on désigne également sous le terme de « marchandisage », ou l'art de présenter ses marchandises. Ces termes revêtent l'ensemble des techniques destinées à optimiser les surfaces de vente. Et là, encore une fois, l'artisan qui ne fait pas partie d'un groupe ou d'une franchise est désavantagé, un peu perdu dans ce jargon

et ces techniques expertes, qu'il n'est pas censé connaître. Il ne bénéficie pas lui, d'un plan de vente, avec des outils de marketing tout prêt, etc. Personne ne lui a expliqué ce qu'est par exemple « l'ergonomie d'un magasin », pourquoi présenter tel produit à côté de tel autre... Certains cabinets spécialisés feront cela très bien à votre place. Mais à ce stade, je peux vous révéler quelques règles élémentaires que vous pouvez déjà facilement appliquer.



L'image de façade est remplacée ici de belle manière par une « image réelle ». Idéale à condition que celle-ci soit toujours aussi belle et tentante hors saison !
Ceralp - Piscines Carré Bleu / Moirans (38)

Quel rôle joue la vitrine dans le processus d'achat du client ?

Partons du postulat que vous ayez réalisé une excellente campagne de marketing. Les gens commencent à affluer vers votre magasin ou votre showroom, afin de se renseigner ou d'acquérir l'un de vos produits. **Dès lors que le client se gare sur votre parking, devant votre enseigne, la vente a d'ores et déjà commencé.**



Un parking propre, une façade qui respecte le code couleur et où la photo donne le ton et l'ensemble positionne parfaitement les prestations à venir. Le plan de vente est engagé à la première vue.
Showroom Ascomat - Piscines Virginia / Apprieu (38)

C'est du même acabit que le contact visuel avec un commercial (voir ma chronique dans le Spécial PROS n°3). Le client se fait tout de suite une opinion sur l'ambiance dégagée par votre boutique. Et cela commence déjà à l'influencer, à actionner son envie ou au contraire sa déception. Je dirais que le premier contact visuel compte pour environ 20% du mécanisme d'achat du client. C'est l'effet vitrine.

Quand vous êtes devant une vitrine, celle-ci doit vous inciter à deux choses :

- D'une part, elle doit **susciter l'envie et mettre le client en appétit** au regard de ce qu'il est venu chercher.
- D'autre part, et c'est le but de la manœuvre, elle doit **lui donner envie de pousser la porte**. Une vitrine, contrairement à ce que certains pensent, ce n'est pas un endroit où l'on étale toute sa marchandise, où l'on placarde pléthore d'offres, où l'œil n'y comprend plus rien, où il y a tellement de messages, tellement de couleurs, tellement d'informations, qu'on ne comprend plus rien du tout. Ainsi, on ne doit pas tout exposer en vitrine. Il ne doit pas y avoir trop de messages. Trop de messages tuent le message ! De même qu'il ne doit pas y avoir n'importe quelle image à l'intérieur du magasin.

Je prends un exemple grossier, mais rencontré, pour illustrer mes propos : vous vendez des piscines, donc du rêve, il est inutile, voire stupide de mettre un poster d'une pompe X ou Y au mur ! Vous gâchez un espace visuel en faisant passer un message sans intérêt pour le particulier, vous n'êtes pas grossiste en pompes pour piscines ! Idem pour les photos de piscines jaunies par le temps, qui ont l'air de dater d'une autre ère... à proscrire !



Façade très performante. Code couleur sobre et sélect. Prédominance de l'image sur les textes.

D'où vient cette mauvaise habitude selon vous d'en mettre trop en vitrine ?

Du fait que l'on s'imagine que la vitrine est le support marketing et publicitaire de l'entreprise, comme sur une page de journal ou sur internet, en listant toutes nos compétences. Il existe des vitrines où il faudrait des heures pour lire tout ce qui y est inscrit, où tout se mélange, sans couleurs, sans images, avec des

messages totalement contraires les uns aux autres. C'est une mauvaise habitude qui date de l'époque où l'artisan ne faisait pas de publicité et se servait de sa façade pour cela. Une étude d'un cabinet spécialisé a démontré que 80 % des personnes se rendant à leur travail, par le même chemin, durant 15 ans, passant devant les mêmes commerces, sont incapables de dire ce qui est inscrit sur tel ou tel magasin qu'ils voient tous les jours. C'est bien la preuve que dans ce cas la vitrine a un rôle limité et ne peut pas à elle seule servir de support marketing ! C'est à la publicité faite en amont de relayer ce message.

Comment la vitrine doit-elle apparaître alors ?

Elle doit être conçue de telle façon, qu'en première impression elle donne confiance. Elle doit être propre et correspondre à un code couleur. Elle comporte très peu de phrases, très peu de mots, mais surtout des images, qui ne doivent pas être incompatibles entre elles. Le tout doit être sobre, le plus épuré possible. Et surtout, il faut que les parkings soient propres également. Ils doivent être paysagés si possible, nettoyés régulièrement. Imaginez quelqu'un qui a décidé de venir chez vous, avec un budget de 40 000 ou 50 000 euros pour acheter une piscine, qui se gare dans un parking sale, avec des herbes sauvages, des débris, des nids de poule, des palettes pourries dehors, du matériel qui traîne..., pensez-vous que la première impression qu'il ait soit qu'il se trouve chez un commerçant sérieux ?

S'il s'agit de personnes très précautionneuses, vous pouvez considérer que déjà 20 % de votre espoir de vente s'envole.

Pour ce qui concerne la façade, la preuve est faite par tous les spécialistes que le mot, la phrase n'a plus d'importance, **c'est l'image qui compte.**

Alors il faudrait presque mettre des images de piscines, de spas ?

Prenons l'exemple du spa justement. Si vous faites un sondage pour demander ce qu'est un spa, beaucoup de personnes répondront qu'elles ne savent pas exactement. Donc si vous inscrivez en haut de votre façade le mot « SPA », pour beaucoup de personnes cela n'évoquera rien. Alors que si vous placardez une photo de 6 m x 3 m, d'un spa, ou d'une piscine, ou d'un produit que vous vendez, c'est immédiatement beaucoup plus parlant.

Il existe maintenant de nouvelles techniques de reprographie qui permettent des impressions résistant aux intempéries, aux UV, etc.

De même qu'il faut éviter les termes à connotation négative, du type : service après-vente, pièces détachées,...., ce sont des informations qui ne sont pas utiles en vitrine.

RÉUSSIR SON POINT DE VENTE



Une photo accrocheuse se retient mieux qu'un long discours
Ceralp - Piscines Carré Bleu / Moirans (38)



L'image interpelle, raconte le showroom et donne une âme à ce bâtiment.

Eau & Technique - Hydro Sud Direct / Montauban (82)

Pour résumer : vous avez une boutique, un showroom, vous avez convaincu les gens par votre publicité de se rendre chez vous. Ils vont se garer dans un parking propre, voir des codes couleurs qui les séduisent, une façade propre. Ils auront déjà un état d'esprit à 20% positif, avant même de pousser la porte de votre magasin. Puis, ils découvriront un commerce propre, bien organisé...

Donc le client a poussé la porte, il entre, il se trouve seul éventuellement dans le magasin. Que fait-il, où va-t-il, qu'est ce qui doit l'attirer ?

- Là, évidemment le merchandising peut aller très loin, puisque certaines grandes chaînes de magasins, comme Carrefour, Auchan..., qui ont des cabinets de conseils très pointus en la matière, étudient en permanence les situations, les têtes de gondoles, les codes couleurs, la position, le packaging des produits, etc. Pour ce qui est de l'artisan piscinier, et c'est ce qui nous intéresse dans cet article, nul besoin d'aller si loin, mais un pas à franchir s'impose tout de même, pour les magasins de surface moyenne et les showrooms.
- Il faut d'abord segmenter et prioriser toutes les familles de produits que vous proposez. Il est impensable par exemple, de trouver dans un magasin de piscines les pompes jouxtant les produits de spa, à côté des robots nettoyeurs, qui eux, seront juste au pied des tuyaux, etc. Il vous faut diviser votre étalage, selon les équipements que vous proposez pour vos piscines : la structure, l'étanchéité, le traitement de l'eau, la filtration, l'entretien, le tout agrémenté de produits de démonstration et si possible avec le fameux code couleur, pour une identification rapide des familles de produits.



Banque d'accueil au code couleur valorisant
Showroom Ascomat - Piscines Virginia / Apprieu (38)

Cela sous-entend quand même une sacrée superficie ?

Non, pas obligatoirement. Vous pouvez parfaitement, plutôt que de tout empiler, sectoriser votre espace de vente.

Après il y a quelques règles :

- un magasin de piscines, même s'il ne mesure que 100 m², doit comporter ces 5 familles de produits : les structures proposées, les différentes étanchéités, les traitements d'eau, la filtration et les circuits, puis les équipements de confort complémentaires (PAC, robots, couvertures, abris, ...).



Un espace "produits" clair et bien structuré avec le respect du code couleur Excellente signalétique.
PSB Tradition - Everblue / Sautron (44)

- Le produit exposé doit aussi comporter des notices explicatives simplifiées et pédagogiques.
- Les messages importants doivent être placés à 1,60 m de hauteur, ce qu'on nomme « la ligne d'horizon ».
- Il doit y avoir des messages relatifs au financement, de façon permanente. Le client doit savoir qu'il peut acheter tel ou tel produit pour 100, 200, ou 400 euros par mois, par exemple.

BIO UV

Ultraviolet Solutions

Traitement automatique de l'eau

Simplement **sans chlore**

14 ans
d'expérience
20 000 bassins
équipés



www.bio-uv.com
piscinesfrance@bio-uv.com

RÉUSSIR SON POINT DE VENTE

Le commerçant doit se faire aider par son organisme de financement, pour proposer des solutions à ses clients. Il faut savoir que 4 clients sur 10 n'achèteront rien si vous ne leur proposez pas de plan de financement.

C'est primordial : **quand le client entre dans un magasin, son œil doit être attiré par une proposition de financement sur les produits !**



Portant liners à disposition du client
PSB Tradition - Everblue / Sautron (44)

Quels messages le commerçant peut-il mettre en avant ?

Des promotions par exemple ?

Bien entendu. Vous devez faire réaliser des affiches et des visuels qui correspondent à votre offre. Le client ne doit pas être perturbé par la publicité de vos fabricants, il ne doit voir que la vôtre, avec votre code couleurs, votre logo, etc. Toutefois, évitez la surcharge de messages, le client ne peut pas tout absorber...

Je suis toujours étonné de voir dans des magasins, que des grandes marques, des grands fabricants fassent leur publicité. Si dans le magasin en question, ne se vend que cette marque-là, pourquoi pas, mais si d'autres produits y sont vendus à côté d'une autre marque moins connue, celle-ci n'a aucune chance ! Cela fait partie des incohérences que les règles fondamentales du merchandising interdisent.

Maintenant, si nous parlions des odeurs de produits ?

Point important :

Une des règles essentielles dans un magasin de piscines, est d'éviter les odeurs de chlore et de produits chimiques. Il vaut mieux mettre des produits leurres et des flacons vides en faible quantité, en démonstration.

Votre but est de séduire les clients, avec une ambiance agréable et donc, un parfum agréable. **N'hésitez pas à utiliser des diffuseurs de parfums** (à doser bien entendu).

L'odorat est un sens à forte mémoire, agissant fortement sur les émotions humaines. Il vaut mieux à défaut pas d'odeurs du tout, qu'une odeur désagréable dans votre magasin. Et le mieux étant d'y diffuser une ou des odeurs positives, pour laisser une empreinte positive dans la mémoire des clients.

Lorsqu'un client vient acheter une piscine, cela évoque pour lui, le ciel bleu, l'été, les vacances, la détente, mais certainement pas le chlore !

L'identité olfactive d'un établissement

Doter votre magasin ou votre établissement recevant du public d'une identité olfactive, c'est ce que se proposent de faire les Laboratoires Camylle, grâce à leurs nouvelles cassettes contenant des senteurs délicates, sous la forme de parfum gélifié. Elles se placent aisément derrière les grilles de ventilation, de climatisation ou de chauffage, pour délivrer jour après jour pendant plusieurs semaines, subtilement, leurs fragrances. Le client conservera ainsi durablement une odeur agréable, associée à ce lieu et donc à votre image.

Vous pouvez même opter pour un abonnement annuel, avec un budget maîtrisé. (Voir notre article « Pensez-y » page 55 de ce numéro)



D'autres choses à mettre en place en magasin ?

Il me paraît judicieux, pour ce qui concerne la vente de piscines, **d'installer un ou plusieurs stands pédagogiques en magasin.**

Quand vous abordez le sujet de la filtration avec votre client et que vous lui expliquez le fonctionnement, en lui montrant un emballage de filtre, d'un skimmer ou autre, il est bien évident que ce n'est pas très percutant pour lui. Il est donc indispensable qu'à chacune des 4 ou 5 étapes abordées dans la vente du projet de piscine, le client puisse se référer à un panneau pédagogique, de taille réduite, avec son code couleurs, décri-

vant la filtration, le traitement de l'eau, l'électrolyse au sel, etc., sans être trop technique non plus. Cela se fait dans beaucoup de magasins et s'avère efficace au niveau de la mémoire visuelle du client.

Idem si vous vendez des spas, le panneau peut présenter tous les types de buses et de jets, d'entourages, d'échantillons de la cuve, ...



Borne pédagogique sur la structure.
Très bon outil d'aide à la vente.
Showroom Ascomat - Piscines Virginia Apprieu (38)

Toutefois, attention à ce que ces panneaux ne soient pas trop marqués par l'image de votre fabricant, c'est votre enseigne qui doit être au centre des messages. Le message des fabricants n'a ici aucun intérêt pour le client particulier ! C'est une erreur de marketing ! Le client ne connaît pas le produit du fabricant X ou Y, il connaît vos produits en magasin, il reconnaît votre sérieux et votre savoir-faire, c'est tout ce qui l'intéresse, c'est à VOUS qu'il fait confiance !



Un box pédagogique qui sera utile à la démonstration le moment venu.
Document Procopi / Rennes Le Rheu (35)

Comment intégrer aux linéaires du pisciner, les différents présentoirs publicitaires proposés par les fabricants ?

Il y a une nuance. Je ne dis pas qu'il faut supprimer ces mises en avant des grandes marques (elles vous aident aussi dans vos ventes à promouvoir tel ou tel article). Il ne faut simplement pas les mettre trop en avant. Il ne faudrait pas qu'elles vous volent la vedette à vous, artisan, qui êtes en train de vendre avant tout votre savoir-faire. Il faut intégrer ces présentoirs au mieux dans votre magasin.

Après, que vous souhaitiez mettre en évidence telle ou telle marque, parce que c'est une marque que vous représentez, un appareil que vous vendez, c'est autre chose. Mais vous devez

trouver une sorte d'équilibre. Car le problème, si vous mettez 2 marques l'une à côté de l'autre, vendant le même type de produit, elles se tuent, elles s'éliminent. Si vous n'avez par ailleurs aucune règle de merchandising, aucun code couleur, et multipliez les messages de vos fabricants, l'œil du client verra trop de promotions, et ne comprendra plus rien. Vous ne devez pas vous laisser déborder par les affiches de vos fournisseurs, voilà ce que je veux dire.

Peut-on imaginer avoir un îlot dans le magasin, qui présenterait une promotion chaque mois ?

C'est ce qu'on appelle la tête de gondole. Dans les grands magasins, les têtes de gondoles attirent le chaland pour le mener dans l'allée, elle lui fait du « teasing », c'est très efficace.

A présent, si nous parlons de lumière, de couleurs ?

La lumière est également importante dans la mise en

valeur du point de vente. Dans un magasin où vous vendez des produits de confort, de plaisir, liés à l'été, au soleil, à la chaleur, il faut éviter les néons et lumières qui rappellent un entrepôt ! Je le rencontre malheureusement assez souvent. Il faut des lumières et des couleurs chaudes. Chaque point spécifique peut aussi être mis en évidence par un sur-éclairage à leds, par exemple.

En ce qui concerne le choix des couleurs pour les murs, la décoration, évitez de manière générale les couleurs trop violentes, le mélange de couleurs, les couleurs non complémentaires.

Il doit y avoir une unité dans le choix des couleurs, le magasin ne doit pas « faire mal aux yeux », mais susciter un confort visuel.

Quelques conseils pour bien recevoir le client ?

Pour l'ergonomie de la vente, sachez qu'on ne reçoit pas les clients debout derrière une banque. Sauf bien entendu si vous ne vendez qu'un tuyau, un bidon d'oxygène actif...

Pour un produit aussi coûteux qu'une piscine, le client va rester un petit moment avec vous, pour établir un devis, se renseigner, parler des différents spas... Il doit pouvoir être reçu à un poste de vente, isolé, uniquement dédié à l'accueil et à l'acte de vente.



Mise en vedette réussie de produits techniques habituellement rébarbatifs

Showroom Ascomat - Piscines Virginia / Apprieu (38)

Chaque goutte compte...

Stand 5B02
Piscine GLOBAL
Rejoignez-nous

PoolCop réduit la consommation et le gaspillage de l'eau, pour sauver nos précieuses ressources et économiser votre argent.

PoolCop
« La piscine sur pilote automatique »

chaque goutte compte

Made in France

www.poolcop.com

RÉUSSIR SON POINT DE VENTE

Ce poste n'est pas placé en plein milieu du magasin, ni à côté de la porte d'entrée. Préférez une table rectangulaire (100 x 70 cm), plus appropriée à une démarche commerciale, avec tous les éléments nécessaires à la tenue de l'entretien, vous évitant de vous lever, de vous absenter 5 ou 10 fois. Le client doit à ce moment-là avoir un visuel étudié face à lui, pas une vue sur des tuyaux ou des cartons... Une belle affiche de piscine avec une famille dedans respirant le bonheur par exemple, ou quelqu'un se prélassant dans un spa...



Un espace pour utiliser positivement le temps d'attente. L'écran va diffuser les présentations de la société, en préambule à l'entretien de vente.
Ceralp - Piscines Carré Bleu / Moirans (38)

Côté confort, lors de l'entretien de vente, faut-il prévoir un coin enfants, des boissons, etc. ?

Il doit obligatoirement y avoir un espace enfants ! Vous êtes en train de discuter avec un jeune couple qu'il faut convaincre, durant une heure voire plus, et vous avez les enfants qui courent dans le magasin... l'attention des parents sera inévitablement détournée.



L'espace jeux d'enfants reste sous l'oeil de maman pendant l'entretien de vente !
Showroom Ascomat - Piscines Virginia / Apprieu (38)

Un coin enfants doit être prévu à proximité visuelle de la maman, pour sa tranquillité pendant l'entretien. Quelques mètres carrés suffisent, agrémentés par des petits fauteuils, un poste tv, des Lego. N'hésitez pas à vous adresser là aussi aux spécialistes qui les commercialisent.

Le poste de vente doit également comporter un écran plat, présentant la société, les produits en démonstration, de façon beaucoup plus efficace que sur un catalogue papier. De même, cela permet au commercial d'avoir tous ses outils à disposition.

Il faut prévoir une boisson, notamment pour les gens qui concluent une vente dans les showrooms. Qu'il s'agisse d'une première visite ou d'une visite suite à une première venue au domicile du client, le client doit avoir une bonne impression. Pour une visite de conclusion, vous devez proposer une boisson, donc pensez au réfrigérateur.

Pensez-vous que les techniques de valorisation comme des postes de fabrication et de démonstration soient judicieux ?

Il y a effectivement deux stratégies qui nous viennent des Etats-Unis : faire voir le produit qui est en train de se fabriquer au client, lorsque la vente a été conclue ; ou une autre technique dans le processus de vente, qui commence à être employée par les grands groupes de bricolage français, consistant à avoir à côté du magasin une école de formations, de stages en conditions réelles.

Pour le magasin de piscines, cela peut passer par exemple par un poste de démonstration, proposant aux clients de calculer le pH de son eau, d'analyser son eau, avec remise d'ordonnance « traitement de l'eau » à la clé.



Un corner pédagogique où on va prouver son savoir-faire et impliquer le prospect dans une démarche participative.

Ceralp - Piscines Carré Bleu / Moirans (38)

Pour ce qui est de l'analyse de l'eau, elle n'est intéressante pour vous que si elle peut se faire aussitôt. Ne proposez pas une réponse d'analyse ultérieure (ou pire par téléphone !). Car l'analyse d'eau, c'est une vente en perspective, peut-être très valable (et pas seulement en produits).

Pour revenir à l'entretien de vente, lorsque vous êtes en face à face avec votre futur client, assis à votre table, c'est là qu'entre en scène le story telling.

C'est quoi le story telling ?

C'est raconter une histoire dans votre magasin. C'est vous, le commerçant, qui devez vous mettre en scène, vous et votre entreprise. Il faut raconter une histoire (votre histoire) au client.



Le magasin en 1983

Belle reproduction à montrer à l'intérieur de son nouveau showroom ou dans ses imprimés.

Eau & Technique / Montauban (82)

Cet aspect est encore mal assimilé, culturellement parlant, en France, alors qu'il est très performant dans la culture anglo-saxonne.

Si l'on réfléchit bien, le produit, le client s'en moque un petit peu quelque part.

Il n'achète jamais un produit pour ce qu'il est, mais pour ce qu'il prétend lui apporter et surtout pour celui qui le vend.

En tant que commercial, vous racontez votre histoire de professionnel à votre futur client. Il entrera en confiance avec vous, ainsi il pourra vous acheter votre prestation.

Inutile d'en parler pendant des heures, c'est vous qui intéressez le client. Même si le story telling est encore mal vu encore en France, il commence à se développer malgré tout, car il est très efficace. En bref, cela revient à dire : « Qui vous êtes. Depuis combien de temps vous exercez votre métier de piscinier. Ce qu'est votre savoir-faire. Ce que fait votre entreprise. » C'est cela qui intéresse le client pour entrer en confiance. Pour vous donner d'autres exemples tirés de mon expérience de consultant et qui ont fait leurs preuves : vous pouvez placer en évidence un livre d'or, avec des témoignages de vos clients,

des photos de vous et de vos clients devant vos réalisations.

Si l'entreprise est issue d'une tradition familiale, placez des photos anciennes retraçant de façon très explicite le passé de votre entreprise. Lorsque le client patiente devant le comptoir d'accueil, il comprend en un coup d'œil à quel professionnel il a affaire.



Le magasin en 2014
Eau & Technique - Hydro Sud Direct
Montauban (82)

Bien sûr qu'il faut parler du produit, mais si vous parlez d'une pompe ou d'un tuyau pendant deux heures, cela aura moins d'impact que si vous racontez ou affichez de façon non ostentatoire votre histoire.

Si je veux me démarquer en vendant aussi du spa, comment m'y prendre ?

Le showroom doit être divisé. Ne mélangez pas les spas avec les piscines, ou les abris de piscine. Il faut segmenter là-aussi. Il peut s'agir d'un grand bâtiment, scindé en une partie showroom, avec des séparations physiques ou visuelles ; un coin piscine et pourquoi pas un espace dédié aux abris de piscine ou autre. On me demande souvent : « piscine intérieure ou extérieure ? ».

Je réponds sans hésitation : une piscine intérieure !

Vous vendez des piscines en automne et en hiver. A quoi vous servira une piscine remplie de feuilles mortes et à l'eau verte sur votre parking ? Est-ce que ça donnera envie à vos clients quand ils descendront de leur voiture ?



Un corner produit où un écran met en scène le produit en question.
Ceralp - Piscines Carré Bleu / Moirans (38)

Vous allez plutôt, à mon avis, proposer aux clients d'entrer dans un magasin où il fait chaud, où ça sent bon et où ils découvriront un bassin, par n'importe quelle météo extérieure, (pas la peine de voir trop grand en longueur), d'une taille juste suffisante pour y démontrer filtration, éclairage, etc.

Il y a une belle lumière, quelques écrans plats diffusent des images de bonheur... la vente a commencé.

Quel emplacement choisir pour mon futur magasin ?

J'entends souvent cette question : « Est-ce que je dois choisir mon emplacement dans un centre commercial ou au bord d'une nationale où il y a beaucoup de passage, ou ailleurs ? ».

La réponse est formelle : « ailleurs » ! Il est inutile de vous installer dans un lieu de grand passage, pour les raisons déjà évoqués plus haut (ce ne sont pas les gens qui passent devant votre magasin qui viendront nécessairement DANS votre magasin).

On n'achète pas un produit pour ce qu'il est, mais pour ce qu'il nous apporte !

C'est donc un surcoût totalement inutile et qui ne serait pas rentable. Par contre, il est évident que si vous êtes déjà propriétaire d'un emplacement situé dans une zone commerciale très passante, au bord d'une route nationale, vous le conservez, à condition qu'il dispose d'un bon accès et d'un grand parking.

Comment faire venir mon client si je suis en retrait du passage ?

La solution pour faire venir son client, c'est internet. C'est le web qui drainera 95% de vos visiteurs ! Il faut l'intégrer ! Avec n'importe quel site internet bien construit, vous ferez venir 10 fois plus de clients, que par n'importe quel autre biais, même s'ils doivent faire 30 km pour venir vous voir à la campagne.

Mon expérience en consulting est formelle : si vous avez une bonne communication marketing, si vous savez bien communiquer, si vous avez bien identifié quels clients viennent chez vous, c'est internet maintenant le meilleur vecteur !

Ça ne veut pas dire qu'il n'y ait pas de budget pour la communication sur papier, mais pour le grand public, c'est vraiment internet qui surpasse tous les outils de marketing.

Il me paraît complètement aberrant d'installer un magasin de piscine dans un centre commercial par exemple. Les clients du centre commercial ne s'arrêtent pas ici pour la piscine. Les marchands de voiture l'ont d'ailleurs compris. Quand vous vous rendez chez Peugeot ou chez Audi, vous allez à 5 km en dehors de la ville, pas sur le parking de Carrefour !

Je rencontre certains de mes clients qui payent des sommes impensables pour être dans une zone de passage, c'est la porte ouverte à la faillite.

La solution est ailleurs : vous vous installez à l'extérieur de la ville, pas au fin fond de la brousse non plus..., sur un terrain le moins cher possible, et vous mettez le paquet dans votre showroom ! Investissez plutôt dans le marketing sur le web, ou la publicité dans les journaux, plutôt que de vous ruiner pour un emplacement qui n'attirera pas plus les clients.

Le showroom et l'accueil sont très importants, même si le magasin ne mesure que 80 m². Vous avez un magasin plutôt petit, et bien n'exposez pas tous vos produits, laissez-en dans l'entrepôt, montrez seulement 3 bouteilles de chlore, d'oxygène actif : sur une étagère. Quand les clients viennent vous les demander, vous allez les chercher dans l'entrepôt.

Ce qui est capital, c'est l'accueil et tout ce que l'on vient d'expliquer sur les différents postes.

Pour conclure

Pisciniers, vous avez plusieurs métiers.

Vous êtes artisan, ça c'est de loin le plus important. Vous continuez à être performant, à apprendre les nouvelles techniques, à suivre des formations, à rester au top de votre savoir-faire. Mais pour garnir vos carnets de commandes, vous devrez appliquer les 3 règles dont je viens de vous parler.

1 - Techniques de marketing pour attirer les prospects correspondants à votre segment.

2 - Techniques de merchandising pour optimiser votre surface d'accueil qui est **(ne l'oubliez jamais !)** **UNE SURFACE DE VENTE !**

3- Techniques de ventes persuasives pour développer un plan de vente PRO en s'aidant d'outils d'aide à la vente et utiliser en permanence les leviers de **NÉGOCIATIONS** pour **CONCLURE LES VENTES !** (Lire ou relire dans chaque numéro, mes Chroniques des métiers de la vente).

Patrick SANCHEZ
Consultant / Formateur
Action Vente
actionvente@wanadoo.fr

Le point de vue de :

Stéphane LEDRU Sales & Marketing Manager et Marie-Pierre FRAYCHET Responsable Marketing chez MAYTRONICS France

Vos recettes afin que votre client améliore la visibilité de vos produits dans son magasin et augmente ainsi ses ventes ?

Marie-Pierre FRAYCHET : " L'important c'est de mettre en avant, de valoriser le produit auprès de l'utilisateur final. Le client, quand il entre dans un magasin doit pouvoir se repérer facilement. C'est pour cela qu'il faut créer un univers autour de la marque des produits et bien les placer, dans une ambiance conviviale, en montrant les vrais bénéfices du produit. Le magasin doit être propre et le produit en question valorisé auprès de l'utilisateur ".

Stéphane LEDRU : " D'après moi, cela consiste en plusieurs choses : l'accueil client, avec un parking pratique, ainsi qu'un magasin avenant. J'aime bien reprendre l'image du vieux garagiste et de la belle concession auto où l'on pourrait manger par terre ! Je pense qu'aujourd'hui, les beaux magasins de piscines dynamiques ressemblent davantage à ces belles concessions auto. Ensuite, cela passe par l'utilisation des produits et leur valorisation, selon l'intérêt qu'il peut y avoir pour l'utilisateur. Je raisonnerais plutôt par les notions de zone chaude et zone froide. C'est-à-dire que, dans la zone froide, sont palcés les produits de première utilité; de type pot de chlore ou sac de sable, agencé au fond du magasin, tandis que les produits à forte valeur de marge ou à forte valeur technologique s'exposent plutôt à l'entrée du magasin (dans la zone chaude). Les produits techniques nécessitent du conseil et sont les porte-étendards du magasin.

Je pense que ces produits doivent être valorisés, théâtralisés. La notion de théâtralisation est importante en ce qui concerne des lancements de nouveaux produits, des promotions, et là, des univers doivent être créés, des podiums, pour mettre en avant la marque ou le produit selon l'actualité. "

Avec votre PLV, vos corner shops, ne craignez-vous pas de « cannibaliser » un peu les magasins, pour un piscinier, une enseigne qui démarre ?

MPF : Non, parce que nous les aidons dans la mise en avant des produits. Nous avons des messages à faire passer, des promesses à exposer auprès de

l'utilisateur final, et il est certain que la mise en avant de ces PLV reflète cette promesse du produit auprès de celui-ci. Donc, nous ne « cannibalisons » pas, au contraire, nous aidons le piscinier, le responsable du magasin, à valoriser son point de vente.

Nous sommes en perpétuelle recherche d'intégration de nos P.L.V. dans les linéaires du piscinier.

MPF : Chaque point de vente est différent.

Nous avons autant de mises en avant différentes que de clients. Toute la difficulté pour nous est de trouver l'outil, la PLV, qui puissent s'intégrer le mieux aux contraintes de chacun. Il nous est arrivé également de faire du sur-mesure pour certains clients pour une intégration optimale dans la valorisation de son point de vente.

SL : J'allais dire la même chose que Marie-Pierre. Oui nous sommes obligés d'écouter les besoins de notre client et de le faire en adéquation avec les objectifs de communication qu'il a vis-à-vis de son enseigne. L'idée n'est pas de supplanter la marque de son enseigne X ou Y avec notre marque Dolphin.

Il s'agit plutôt d'apporter une communication de marque qui crée une corrélation, à la fois avec le réseau et avec notre marque.

L'idée est de le faire de toute façon en bonne intelligence et de gré à gré.

MPF : Chaque fois que nous réalisons des supports marketing de point de vente, nous tentons d'aider le professionnel, de l'accompagner dans sa démarche de vente auprès de l'utilisateur final. Par exemple, pour les couvertures automatiques, produit qui n'est quand même pas facile à mettre en avant dans un espace réduit, nous avons imaginé une mallette de présentation présentant toutes les solutions en termes de lames, de typologie de



Malette de présentation d'échantillons (Aqualife)



Création d'un totem original pour la marque de couvertures Aqualife



Pouvoir manipuler les robots, "un plus" pour le consommateur



Création d'un podium de présentation de la gamme des robots Dolphin

lames, de coloris, comme une mallette à bijoux si vous voulez, pour que l'utilisateur final ait devant lui un échantillon des possibilités de produit.

Après, l'important est de pouvoir toucher également le produit. C'est pour cela que dans la gamme des robots électriques, l'appareil est à disposition des revendeurs, dans des displays à hauteur (un peu plus bas qu'un mètre) afin de pouvoir le toucher. Idem pour les présentoirs des couvertures automatiques. Nous avons créé des meubles qui soient à hauteur de main, dans le but de pouvoir manipuler la couverture. Il faut que le consommateur puisse manier le produit, au moins le toucher, pour se donner une idée de l'utilisation finale du produit.

Exemple d'intégration



Maquette proposée au client

Pour un client, qui voulait refondre complètement son magasin en raisonnant par univers, l'idée était de mettre en situation les produits, autour d'un bassin intérieur d'expo. Il souhaitait montrer les différents modèles de couverture automatique : solaire, électrique, mobile. De plus, il voulait aussi mettre en scène, un "corner" alarmes, ainsi qu'un podium, présentant nos différents robots.

Il s'agissait de montrer tout autour de son bassin d'exposition les produits connexes à la piscine, tout ce qui convient à la piscine, et d'habiller cela par une présentation des produits la plus esthétique possible.



La mise en avant de nos produits a été particulièrement réussie comme en témoigne cette photo. Nouveau showroom Bel'O Piscine & Jardin Saint Mitre les Remparts (13)



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

Le point de vue de Guy Mémin - Rédacteur en Chef Constructeur durant 30 ans, 3 sites de vente (Lyon, Avignon, Aix-en-Provence)

Gérer un point de vente dynamique, donc efficace, c'est, en dehors des « accroches » destinées à la construction, à la rénovation, attirer vos clients, propriétaires d'une piscine, par tout ce qu'il est obligé d'acheter chez vous, qu'il ne peut pas trouver ou choisir sur internet.

- **La pièce détachée**, voilà une forme de vente à développer. Elle renforce votre image de professionnels : panier de skimmer, joints nombreux (couvercle pompe, filtre...) brides d'étanchéité pour les pièces fixées dans le bassin, volet de skimmer, couvercle... Impossible de les trouver sur internet sans qu'il n'y ait risque d'erreur !



Joins et pièces diverses

- **Des pièces hydrauliques PVC pression, des canalisations coupées** à 1 m, 2 m (faciles à mettre dans une voiture) **une colle spéciale**, voilà de quoi permettre à vos clients de rénover eux-mêmes leur local technique.
- **Un coin accueil où un panneau précise « analyse de l'eau »** permet de dynamiser vos ventes de produits après avoir fait une « ordonnance ». Investissez dans un photomètre pour rendre plus crédibles vos analyses. Ne pas oublier de mettre une blouse blanche (comme le pharmacien) pour valoriser votre analyse. Elle est placée sur une patère prête à l'usage. Je l'ai souvent utilisée à mon agence d'Avignon (face Auchan), ce fût très efficace pour prendre la clientèle d'Auchan !



Le professionnel analyse l'eau de sa cliente sur un comptoir dédié dans le but de lui délivrer une « ordonnance » **PSB Tradition - Everblue / Sautron (44)**

- Pensez également que vos clients n'ont que 2 mains ! Comment porter plus de 2 seaux ou bidons ? **Le « caddie » ou le panier/roulette** est indispensable pour augmenter vos ventes. Quelle jouissance de voir votre client les remplir pour retourner à sa voiture. J'ai vécu cela sur tous mes points de vente.



Paniers de skimmers

- Même pour un petit magasin, même pour une seule personne de l'entreprise présente, imposez-vous **le port d'un badge maison** (+ prénom et nom). C'est aux yeux du client une dynamique moderne qui lui plaît. Il le voit partout, y compris à la SNCF !
- Sachez différencier votre activité de constructeur de celle de distributeur par la présence de **2 banques distinctes** où un panneau précise au-dessus de chaque banque : « construction/rénovation » et « vente produits/équipements ».

- Pour la construction, **un écran plat** diffuse en boucle vos réalisations, vos chantiers.

C'est d'autant plus indispensable que votre surface n'est pas grande. Le client en rentrant sait où il doit aller.

Si vous êtes occupé, il est facile de l'accueillir à distance et de le faire patienter. Il a alors à sa disposition un document s'il a un projet de construction et un autre pour des promos produits ou matériels et infos diverses.

En agissant ainsi, vous apparaissez en vrai spécialiste et vous fidélisez vos clients.

Lorsqu'un problème se présente chez un propriétaire de piscine, il cherche d'abord souvent sur internet. Mais votre image solide le conduira généralement vers vous.

C'est ainsi que pour son eau, apparaissez comme « le sorcier de l'eau » : une eau verte, un excès catastrophique en stabilisant chlore (acide cyanurique) qui bloque l'efficacité du chlore, votre remède de « sorcier » c'est par exemple l'oxygène actif liquide (le peroxyde d'hydrogène) qui permet à l'eau de redevenir cristalline en une nuit et un jour. C'est un miracle !



Caddies et paniers roulettes

Le secret d'une piscine réussie



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

POUR LES PISCINES DE VOS CLIENTS AUSSI !

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

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

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



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

RETROUVEZ NOUS AUSSI SUR



 *Infini Spa*



WWW.INFINI-SPA.FR

FABRICANT FRANÇAIS DE SPA, SAUNA ET HAMMAM

NOUS VOUS ATTENDONS TOUS À LYON



Noémi PETIT

À quelques jours du salon Piscine Global, organisé à Lyon du 18 au 21 novembre prochains par GL-events, nous avons rencontré Noémi PETIT, la Directrice du salon, pour un point avant-salon...

Noémi, quels seront d'emblée les faits marquants de l'édition 2014 ?

Tout d'abord le nouveau nom, « Piscine Global » sera mis sous les projecteurs ! L'objectif est clairement de proposer une offre globale relevant de l'industrie de la piscine et du spa, à travers toutes les familles qu'elle réunit : piscines publiques, piscines résidentielles, aménagements, etc. « Global » est aussi à prendre au sens anglo-saxon du terme, à savoir qu'il traduit une notion d'internationalité, ce qui est le propre de notre salon. Il regroupe beaucoup de nationalités, tant dans les exposants que dans les visiteurs, même si, c'est vrai, notre priorité va aux entreprises françaises et à notre économie. Il était donc logique de regrouper tous ces aspects dans un nom plus évocateur.

Justement, au niveau mondial : le salon est-il toujours numéro 1 ?

Oui ! C'est vraiment un fait avéré, de par la comparaison que nous pouvons faire avec nos différents concurrents et collègues ; et surtout au vu de l'appétence des fédérations institutionnelles, de la presse à travers le monde et de la représentativité de nos exposants. Nous le voyons par exemple à travers le succès de l'ancien déjeuner des présidents qui regroupait les fédérations européennes et que nous avons souhaité faire évoluer en Pool Summit, y ajoutant les fédérations hors Europe (USA, Brésil, Argentine, Mexique, Turquie, etc.)

mais aussi les Présidents et Directeurs des plus grands groupes industriels, réunis sous le chapeau du Club des Majors. Une commission européenne du « spa » verra aussi le jour cette année, elle a pour origine justement ces échanges et rencontres, entre l'APSP, (Association of Pool and Spa Professionals – USA) et l'EUSA. Nous sommes très heureux de jouer ce rôle de plateforme internationale.

Le Pool Summit aura lieu le jeudi 20 novembre de 11h à 14h. Une première partie sera consacrée aux présentations des études de marché, principalement par la FPP et le BSW puis l'APSP, les chiffres marché seront présentés pour tous les pays d'Europe et les Etats-Unis. Ensuite, une seconde partie sera dédiée à l'étude menée par la FPP sur « Les mots de la piscine », qui représente un réel soutien pour les ventes du marché. Nous avons déjà l'accord de participation d'une vingtaine de fédérations.

Pourquoi ce salon est-il incontournable pour la profession ?

Je pense que cela est dû à plusieurs raisons. La principale est que nous, organisateurs, sommes soutenus, encore une fois, par les fédérations, à

beaucoup d'innovations et de nouveaux produits !

Parlez-nous des autres animations du salon ?

Elles sont mises en place dans le but d'apporter une réponse à chaque type de visiteurs : le piscinier, qui rencontrera les constructeurs, installateurs et distributeurs, se rendra sur l'espace Piscine Water Test, pour voir les essais de 2 fabricants en piscine (Zodiac et Hayward cette année) et assister à leurs formations-produits.

La « Showroom Academy », elle, recevra la visite des constructeurs, installateurs et distributeurs, pour aménager au mieux leurs espaces de vente et showrooms.

Les Paysagistes, travaillant de plus en plus comme prescripteurs en relation avec les réseaux de construction de piscine, seront fortement attirés par l'espace Living Pool. Il mettra en scène, grâce au travail du Maître Jardinier Luc Echilley, et de tous les exposants participants, les aménagements de l'environnement de la piscine.

Les Architectes seront plutôt intéressés par le Pool Vision, sélection des plus belles piscines du monde.

En complément, la conférence « Conseillez vos clients avec une approche globale piscine et jardin » sera destinée particulièrement à ces 2 profils de professionnels.

Les acteurs du marché des piscines publiques ne seront pas en reste, avec les « Journées des collectivités » qui présenteront un cycle de conférences et tables rondes. Plusieurs visites techniques de piscines publiques seront aussi au programme.

La Journée des Campings visera les responsables et techniciens de ce type d'établissements, avec des conférences, des visites

guidées et un parcours expert. De même, les visiteurs étrangers pourront bénéficier du « parcours export », pour une mise en relation rapide sur le secteur géographique ciblé.

Les Piscine Parties chaque soir, ou encore notre accueil en gare et aéroport, la Lyon Welcome Attitude, favorisent la convivialité.

J'en profite pour remercier les fidèles exposants de Piscine.

Tous les indicateurs sont au vert pour faire de ce salon une excellente édition.



Noémi PETIT entourée de toute son équipe au nouveau siège "flambant neuf" de GL-events à Lyon Confluence

commencer par la FPP.

Mais aussi par toutes les autres fédérations présentes ; par la presse, au travers de nombreux partenariats, à commencer par EuroSpaPoolnews. Cela nous aide à être amplement visibles, médiatiquement parlant et auprès des exposants. Avec près de 600 exposants cette année, nous prétendons répondre de façon exhaustive aux besoins des visiteurs, selon leur culture et leur marché spécifique. Sans oublier que Piscine Global est le salon des Nouveautés, avec une centaine de produits figurant dans le TOP 100 !

C'est un véritable tremplin pour



NOUVEAUTÉS

MMP / Mopper

Le robot 100% français opérant en eaux très froides

Le robot français Mopper, fabriqué à Launaguet par MMP, est le seul sur le marché français à fonctionner en **eaux très froides**, avoisinant 1 degré. Ce **robot nettoyeur auto-programmable** assure un nettoyage de la piscine rapide, selon le programme choisi pour le fond ou les parois, et ce, quelle que soit la forme du bassin. Il est équipé de 2 moteurs LEROY SOMER, garantis 4 ans et de 2 cassettes filtrantes, dont l'entretien est facilité par un système anti-retour et leur accès par le capot supérieur. **Une équipe de techniciens SAV sur site est à l'écoute des professionnels**, pour répondre à leurs questions et résoudre leurs problèmes. Le site internet du Mopper a été récemment mis à jour et l'on peut y découvrir le robot en détails, à travers ses caractéristiques techniques, des manuels à télécharger en plusieurs langues, des guides d'assistance technique (entretien, montage du câble, diagnostics panne, ...), ainsi que plusieurs vidéos de SAV. Le SAV peut être contacté par email pour une réponse rapide des techniciens, en cas d'affluence sur la hotline téléphonique dédiée. Les équipes commerciales et techniques du Mopper seront présentes lors du salon Piscine Global pour accueillir les professionnels, sur le stand 6F75 MMP-Mopper.



Stand
6F75

contact@mopper.eu / www.mopper.eu

APF

Couverture automatique hors sol avec poteaux finition carbone

Annonay Productions France présentera lors du salon Piscine Global sa toute nouvelle couverture automatique hors sol. **Carbone Spirit** fait partie de la gamme Pool Tendance, ajoutant un modèle haut de gamme à cette ligne de couvertures de piscines. Le mélange de matières high-tech (aluminium, IP, Carbone), ainsi que ses poteaux personnalisables apportent une profondeur à la gamme.

Ces caractéristiques, alliées à un système de fixations invisibles, permettent aux professionnels de répondre aux besoins de personnalisation de leurs clients pour l'environnement de leur piscine. La couverture, entièrement fabriquée en France, est conforme à la norme NF P 90-308.



New ★

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

MULTI CYCLONE

Solutions pour piscine privée et publique
Gain de temps, économie d'eau et d'énergie

Multicyclone 12&15 Filtration Centrifuge
Multicyclone Plus Ultra 12&15 Filtration Centrifuge
Multicyclone 16/20 Filtration Centrifuge - Commercial

enviropo
ECONOMISEZ TEMPS, EAU & ENERGIE

WATERCO
L'eau, le liquide de la vie

Contact:
Tel: +33 (0) 4 72 79 33 30
+44 (0) 1793 521 733
Email: info@waterco.eu

Del

Nouvelles lames polycarbonate exclusives

DEL dévoilera à l'occasion du salon Piscine Global, sa nouvelle gamme de lames exclusives en polycarbonate, conformes à la norme NF P 90-308. Fruit de 4 années en recherche et développement internes, elles seront lancées sur le marché français en exclusivité par DEL, accompagnées d'une garantie de 5 ans. Très performantes, ces lames solaires en polycarbonate agissent comme de véritables capteurs solaires, réchauffant l'eau de la piscine. Très résistantes aux chocs, à la grêle, à la chaleur, ces lames sont aussi adaptées pour les volets hors-sol. Quatre nouvelles couleurs viennent s'ajouter à la gamme de lames disponibles désormais en : noir-cristal, bleu-cristal, vert-cristal, brun-cristal et cristal.

New ★ Stand
4E48



Nouvelle commande de couverture sans fil

WIKEY est le **nouveau boîtier de commande d'ouverture/fermeture pour couverture de piscine**, présenté en



exclusivité par DEL. L'information est transmise par communication numérique sans fil, évitant les travaux de câblage et les branchements. Ce boîtier étanche est donc facile et rapide à installer en intérieur comme en extérieur. Son utilisation est sécurisée par un accès par code de verrouillage et conforme à la norme NF P90-308. Le matériel est livré pré-appairé.

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

Aqualux

New ★ Stand 4C128

Système automatique de traitement de l'eau pour grands bassins

Grâce à sa nouvelle collaboration avec le groupe allemand **CHEMOFORM**, AQUALUX est en train de développer un **nouveau système automatique de traitement de l'eau au chlore**, pour les piscines contenant jusqu'à 150 m³ d'eau, qui sera commercialisé à partir de 2015.



Equipé d'une chambre d'analyse et de 3 pompes doseuses, l'appareil mesure et régule le pH, ainsi que le dosage de désinfectant (désactivable).

Le dispositif commande également le filtre, en mode manuel ou automatique (pompes monophasées

jusqu'à 1kW) et le système de chauffage ou solaire. La temporisation de mise en marche est réglable de 0 à 25 minutes. La mesure et la régulation du redox s'effectuent par électrode de redox en verre, affichées en mV, avec une surveillance du dosage continu programmable de 0 à 99 minutes et un intervalle d'impulsions réglable de 10 à 100 secondes. La mesure du pH, sur une plage de mesure de pH 2 à pH 9,99, se fait par chaîne de mesure à une baguette, avec remplissage KCL, sur une plage de régulation de pH 5 à pH 9. Le calibrage s'effectue manuellement, à l'aide de solutions tampon d'étalonnage pH 7,0 et pH 4,0. Les électrodes sont contrôlées par égalisation de la pente et décalage du point zéro avec le tampon pH 7,0. Une alarme s'active en cas de manque d'eau de mesure et de problème de dosage.

commerce@aqualux.com / www.aqualux.com

Fluvo

New ★ Stand 5C12

Grille d'aspiration fiable et sécurisante



Fluvo présentera à Lyon sa **nouvelle grille d'aspiration Secur® 40**, avec mailles de diamètre 8 mm et pour un volume d'aspiration jusqu'à 66 m³/h, selon le paramétrage de la pompe de circulation.

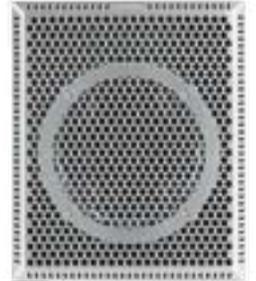
Soucieux du danger occasionné par les débits puissants des pompes de circulation dans les piscines collectives, avec des cas de chevelures ou vêtements happés, le fabricant s'est penché sérieusement sur cette problématique.

De là est née cette nouvelle grille, pourvue d'une nouvelle structure, empêchant ces phénomènes et générant un volume d'aspiration jusqu'à 3 fois supérieur aux tôles perforées habituelles.

Secur® 40 peut aussi être installée dans le cadre d'une rénovation de piscine, grâce à ses pièces à sceller adaptées et est préconisée lors d'un changement de pompe.

Elle se monte à partir de 60 cm en-dessous du niveau d'eau, uniquement sur les parois, parfaite aussi pour les bassins à faible hauteur d'eau.

Elle bénéficie du Certificat de qualité et de sécurité « LGA Tested » et est conforme à la norme stricte DIN EN 13451.



franck.jarrier@schmalenberger.de / www.fluvo.de

SALON DE LA PISCINE DU 18 AU 21 NOVEMBRE

La technologie LED
comme source d'inspiration

LIVE SHOW
STAND 5B18
HALL 5

SeaMAID
LED Lighting Solutions

www.seamaid-lighting.com/sp

SYSTÈMES D'ÉCLAIRAGE LED POUR PISCINES & JARDINS

ASCOMAT

Deux nouveautés exclusivement réservées à la détente

Ascomat proposera à Lyon 2 nouveautés wellness : un **spa de 6 places et un sauna haut de gamme**. Convivial et confortable, le **spa Montana** donne à toute la famille une bonne raison de se retrouver et de se relaxer. Il se caractérise par ses 2 sièges-baquets spacieux et profonds à la conception enveloppante. Son jet puissant, l'Aqua Rolling Massage,



propulsant l'eau vers le haut, prodigue un massage revigorant sur les muscles du dos. Il est équipé d'un éclairage à LED intégré à la coque et d'un système d'aromathérapie. Montana dispose également d'un équipement au-

dio MP3 avec 2 haut-parleurs intégrés montés sur la coque. Il peut accueillir jusqu'à 6 personnes.

Rondium est un sauna de marque HARVIA orné d'éléments décoratifs en acier inoxydable sur ses parois extérieures, pour un look résolument contemporain. L'accès se fait par deux vantaux vitrés arrondis en angle laissant entrevoir l'intérieur de la cabine. Sa base et son plafond externe de décoration, sont également en acier inoxydable, affichant des lignes très épurées et offrant une protection contre l'humidité près du sol. L'aulne ou le tremble sont utilisés pour ses parois extérieures, le tremble seul, pour ses parois intérieures et

plafond (traité pour résister à la chaleur). L'ensemble décorant la cabine intérieure (bancs, dossiers, accessoires) est en abachi et tremble. Son poêle Topclass Combi est un poêle haut de gamme polyvalent, spécialement adapté aux saunas doux, humides et aromatisés. Il est commandé par un panneau de contrôle numérique Griffin Combi, permettant un réglage de la température, de l'humidité et de l'éclairage des 4 lampes halogènes du sauna. Cet éclairage contribue à la détente de la séance de sauna, à choisir et à modifier selon 5 couleurs, pour bénéficier pleinement des bienfaits de la chromothérapie.

New ★ Stand 4F34



piscines-virginia@ascomat.com
www.virginia-piscines.com

BIO-UV

Stand 4F33

Déchloramination par lampes UV Moyenne et Basse pression

BIO-UV est l'unique fabricant agréé depuis 2004 par le Ministère de la Santé pour la déchloramination par **lampes UV Moyenne et Basse pression**. Ses appareils sont autorisés pour l'équipement des bassins de piscine à usage collectif, soumis au contrôle des ARS.

Dans la quasi-totalité des pays, le chlore est obligatoire comme désinfectant pour les piscines et spas collectifs, mais il génère des chloramines, qui restent néfastes pour les usagers et l'organisme.

BIO-UV a donc développé et breveté en 2003 des gammes spécifiques de traitement par UV pour la déchloramination des piscines et spas d'hôtels, campings, centres de remise en forme, thèrmes... Les chloramines, ou le chlore combiné sont responsables des affections respiratoires et d'irritations oculaires dont souffrent les maîtres-nageurs sauveteurs, les nageurs sportifs, les bébés nageurs...



En plus d'être la première et unique société fabricante à être agréée par le Ministère de la Santé pour la déchloramination moyenne pression, elle l'est également pour la basse pression depuis 2013. Ainsi, BIO-UV est désormais agréée pour ses gammes LP & UV HO en traitement basse pression. Toutes ses gammes sont certifiées NSF 50. Les performances évaluées, supérieures aux exigences de cette norme, permettent une efficacité de désinfection optimale pour réduire les micro-organismes.

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



Les Pompes à Chaleur du circuit professionnel



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

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

Tél. : 06 56 21 99 87 info@valimport.com www.valimport.com

Exceptional Experience



Maytronics est fier d'annoncer le lancement de deux nouvelles gammes de robots Dolphin – Les gammes S et E. La nouvelle génération de robots nettoyeurs de piscines.

**Des technologies de pointe.
Des performances exceptionnelles.**

- Utilisation sans effort - accès par le haut, très léger
- Résultats de nettoyage supérieurs - filtration multicouche, une couverture optimale du bassin
- Brossage actif – élimine les algues et les bactéries
- Une totale tranquillité d'esprit - 30 ans de fiabilité éprouvée



MyDolphin
Application SmartPhone

Retrouvez-nous à **Piscine Global - Stand 4C58 – Hall 4**

www.maytronics.com

Dolphin™ by **maytronics**





Camylle, un partenariat évident avec les pisciniers

Les Laboratoires Camylle sont renommés pour leur gamme de produits en totale synergie avec l'environnement Wellness. La matière première olfactive utilisée est riche d'huiles essentielles 100 % pures et naturelles, qui en font de véritables soins pour le corps et l'esprit.

Le taux d'équipement de baignoires balnéo, spa, sauna, hammam étant de plus en plus important chez les particuliers, ceux-ci se tournent naturellement vers leur piscinier afin de prendre conseil.

Les professionnels sont ainsi les premiers prescripteurs et distributeurs des fragrances, émulsions, huiles de massage et brumes d'aromathérapie créés par les Laboratoires Camylle.

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

Filtrinov

Stand
4E34

Traitement automatique de l'eau associé au groupe de filtration

FILTRINOV ajoute en option à son bloc de filtration le traitement automatique de l'eau de la piscine. Conçu en partenariat avec POOL TECHNOLOGIE, le coffret électrique de réglage réunit les 2 fonctions combinées de désinfection de l'eau et de régulation pH. Avec un encombrement réduit dans la cuve, il combine en effet les 2 fonctions essentielles à la désinfection de l'eau : production du désinfectant, par électrolyse de sel, et régulation du pH. Pour des raisons chimiques, le bidon du pH devra être placé hors de la cuve.

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com



New ★

Be Spa

New ★ Stand
4F136

Un nouveau spa très polyvalent de fabrication américaine

La pratique du vélo aquatique est louée un peu partout dans les médias pour ses vertus, qu'il s'agisse du bien-être physique qu'elle procure ou de sa participation à la perte de poids. C'est ce qui a inspiré **Be spa** pour développer un nouveau modèle de spa, **associant un espace pour l'aquabiking et 5 places consacrées à l'hydromassage**. L'objectif était de permettre au consommateur de pratiquer le vélo aquatique à domicile, mais aussi et surtout dans un spa apportant tout le bénéfice de l'hydrothérapie et la convivialité en prime. Aqualice est donc né, fruit de la collaboration entre Be spa et son partenaire fabricant américain. L'entreprise située au Mans, dispose notamment de 3 usines de fabrication aux Etats-Unis pour ses spas acryliques. Ce spa a l'avantage d'être de dimensions raisonnables, par rapport aux spas de nage permettant la pratique de l'aquabiking habituellement. En effet, il ne mesure « que » 335 x 229 cm, pour une hauteur de 137 cm, accessible par un escalier. Il est équipé de 62 jets et 3 pompes de massage.



info@be-spa.fr
www.be-spa.fr

P.I.D. / Escale Piscines

New ★ Stand
4H136

Piscines coques polyester

Depuis 1983, P.I.D. Escale Piscines fabrique des piscines coques polyester en utilisant la rigueur, le professionnalisme et les meilleurs matériaux. L'innovation continue et la mise en place d'un outil unique de production associées à un véritable savoir-faire artisanal permettent de construire des piscines coques avec une totale maîtrise des différentes étapes de fabrication.

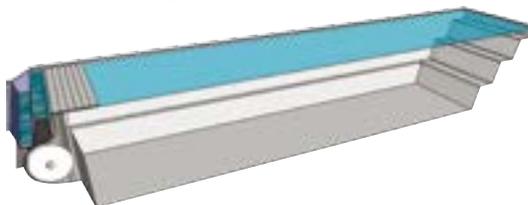
Les ateliers de stratification permettent une production rationalisée : les moules se déplacent au sein de l'usine en suivant un circuit de fabrication bien défini, chaque espace de stratification est équipé de ventilation spécifique et de pesées électroniques de toutes les matières premières afin de garantir une qualité constante.

Les tissus de fibres de verre sont prédécoupés sur mesure et sont utilisés en suivant un processus de pose bien spécifique et optimisé. Toute la stratification est faite manuellement. Les résines utilisées dans le cadre de la stratification, ainsi que les moules, sont entreposés dans un atelier spécifique.

Une véritable chaîne de fabrication qui produit des piscines coques. Sans perte de temps, le bassin circule sur un chariot qui s'arrête aux différentes stations de stratification.

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, **Overlot**, y ajoute un débordement avec un volet intégré (également conforme à la norme NF P90-308).



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

CCEI

4 mini-projecteurs

Nombreuses nouveautés au catalogue de CCEI cette année, côté éclairage et traitement de l'eau.

Pour l'éclairage des petits bassins, des escaliers ou simplement pour multiplier les point lumineux et améliorer l'éclairage des piscines, CCEI décline ses versions grand-format en **mini-projecteurs**. Le **Mini-Brio** se visse dans les prises balais en 1,5" ou dans les traversées de paroi en 2"/63 et s'adapte à tous les types de piscines (liner, enduit, coque, etc.). Pour se combiner harmonieusement avec leurs aînés, ces mini-projecteurs sont proposés avec différentes versions d'enjoliveur. **Mini-Chroma**, en blanc, sable ou gris, recouvrent parfaitement les brides de liners.



Tandis que **Mini-Bahia** est fourni avec un enjoliveur en inox massif et Mini Bahia XI en plexiglas blanc diffusant, gris ou noir. Ces derniers sont spécialement adaptés aux piscines en enduit ou carrelées, et d'un design profilé de 3 mm seulement. Ils sont fournis avec un adaptateur pour se fixer directement dans les traversées de paroi.

Des électrolyseurs lumineux

Du côté de la gamme d'électrolyseurs au sel Limpido, **Zelia** sera présenté parmi le **TOP 100 des Nouveautés du salon de Lyon**. Cet électrolyseur au sel compact, dont la cellule s'illumine d'une couleur variable selon la température ou

New ★ Stand 4D40



la salinité de l'eau, permet à l'utilisateur par un repère visuel rapide de jauger la qualité de l'eau. Malgré son très faible encombrement (cellule de 18 cm seulement), il peut traiter des piscines jusqu'à 80m³ et fonctionne dans de multiples modes. La production de chlore varie en fonction de la température de l'eau et diminue automatiquement lorsque la couverture automatique est fermée. Elle peut aussi être asservie à un régulateur de RedOx (ORP). Zelia est compact et facile à installer par un simple raccordement sur connecteur. La sonde de température et le détecteur de débit sont intégrés à l'appareil pour une installation facilitée. La cellule avec plaques en titane est autonettoyante par inversion de polarité.



Le **Limpido Z**, lui, se décline en deux versions : Limpido Z2, avec régulateur de pH intégré et ajustement de la production selon la température, et Limpido Z3, équipé de la régulation Redox et de pH. Tous sont pourvus de la cellule transparente lumineuse du modèle Zelia. CCEI conçoit aussi différents appareils destinés à réguler le pH et le RedOx automatiquement. Par exemple, le Phénix combine la régulation du pH et du RedOx et vient en complément idéal d'un électrolyseur pour ajuster la production de chlore selon les besoins réels.



contact@ccei.fr / www.ccei.fr



ecoswim
TRAITEMENT DE PISCINE À L'OXYGÈNE ACTIF

HALL 4
STAND D96



Simple et sain
7 FONCTIONS
DÉSINFECTION
STABILISATION
AUTORÉGULATION DU PH
FLOCCULANT
ANTICORROSION
ANTICALCAIRE
ANTI ALGUES

UNE GAMME PERFORMANTE !

FINI LES CONTRÔLES DU PH, FINI LES IRRITATIONS ET LES YEUX QUI PIQUENT ! FINI LES DÉPÔTS DE CALCAIRE ET DE ROUILLE. LA GARANTIE D'UNE EAU PURE, SAINTE, SANS ODEUR NI GOÛT !

ECOSWIM est un produit sans chlore qui respecte l'éco-système. Il est à base d'oxygène actif et intègre tous les éléments nécessaires au traitement de la piscine.

3 PRODUITS POUR UNE GAMME ADAPTÉE



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

Extrabat

Un logiciel toujours plus proche des pisciniers

Continuant son développement en vue de faciliter davantage la vie des pisciniers, le logiciel a dévoilé, à la rentrée ses nouvelles fonctionnalités.

Le logiciel vous permet désormais :



Nouvelle interface « Fabricants »

- D'avoir une nouvelle interface « caisse magasin », avec un matériel tout-en-un (terminal de point de vente, doucette code barre, tiroir-caisse et imprimante ticket).
- Une mise en relation entre facturation et dossier client (enregistrement par défaut lors d'une vente produits, dans le dossier client, avec numéro de série et indication « sous garantie / hors garantie »).
- D'avoir accès au nouveau module de planning chantiers, par simple « cliquer-déplacer ».
- De signer sur une tablette les bons d'interventions SAV et maintenance de vos techniciens, avec archivage automatique dans le dossier client.
- De créer les bons de retour sous garantie des modèles originaux-types (Procopi, CEC, Aqualux, etc.), avec numéro de série, de facture, de bon de livraison et date de vente, repris par défaut.
- Un enregistrement pour les techniciens en mode vocal,

sur Smartphone ou tablette, des rapports de SAV, ou des contrats de maintenance synchronisés avec la facturation.

- D'accéder à un nouveau module « Comptabilité Extrabat » optimisé, pour une gestion centralisée de votre activité.
- L'accès à un **nouvel espace « Fabricants »**, avec mise à jour automatique des articles, des visuels, des notices d'utilisation, des schémas techniques éclatés, des photos destinées aux campagnes emailing.
- De récupérer tous vos nouveaux contacts depuis votre site web (réalisé sous Wordpress) grâce au nouveau Plugin Wordpress/Extrabat.
- D'accéder à un logiciel Emailing optimisé, avec une campagne de rappel pour les mails non lus, et relance téléphonique intégrée.



info@extrabat.com / www.extrabat.com

New ★ Stand 4F111

Extrabat
[PISCINES]

GEST. COM. Relation Client

S.A.V Services Agendas partagés

Suivi chantier Planning

Compta Emailing

09 87 87 69 20
www.extrabat.com

Piscine ALPINAL
Stand 4F111

Dugain

Le nouveau modèle déposé des Piscines Dugain

New ★ Stand 5E58



PISCINES DUGAIN présente son tout nouveau modèle de piscine, **DUGANCE**, marqué d'un design original déposé. Avec son escalier positionné à droite ou à gauche du bassin, ce modèle permet de libérer un large espace de détente pour favoriser une intégration astucieuse, y compris dans les petits espaces.

Le réseau de constructeurs de piscines recherche actuellement de nouveaux concessionnaires pour proposer cette exclusivité, qui vient s'ajouter à celle de sa structure modulaire 100 % béton plein, brevetée elle aussi et garantie 20 ans.



reseau@piscinesdugain.com / www.piscinesdugain.com

Pinkfloor Un fond mobile à découvrir en ligne

New ★ Stand
4E57

Le fond mobile pour piscine **POOLFLOOR®** vient d'ouvrir son nouveau site internet. www.poolfloor.fr est la nouvelle adresse web dédiée à ce concept breveté par la société Pinkfloor, du groupe FIJA. Basé sur un procédé de ballast

(air/eau) permettant d'élever le fond mobile sur toute sa hauteur, quel que soit le type de revêtement de la piscine (liner, membrane, carrelage...), **POOLFLOOR** est conçu et fabriqué en France sur-mesure, afin d'épouser la forme et l'esthétique de la piscine et de son environnement. Il peut en effet être recouvert de bois, de carrelage ou de tout autre revêtement souhaité par le client, pour s'harmoniser avec l'espace piscine. Le fond mobile est indépendant de la structure de la piscine, réalisée en composite (sans risque de détérioration par le traitement de l'eau). L'avantage est de proposer en un seul produit une piscine, sa « couverture » sécurisée et une terrasse multifonctions lorsqu'il est en mode relevé. La hauteur peut être

déterminée selon l'utilisation : pataugeoire, bassin pour enfants de faible profondeur, nage ou terrasse complètement sécurisée. L'élévation de la structure se fait progressivement et silencieusement, par injection d'air. L'ossature est garantie 10 ans, les autres équipements, 3 ans.

A découvrir sur le nouveau site, en vidéo et en images

contact@pinkfloor.fr / www.poolfloor.fr



Waterco mise sur la tendance du réservoir sous pression en fibre de verre

Stand
4C106

Spécialiste des filtres pour piscine, Waterco, met l'accent sur la tendance qui consiste à remplacer les réservoirs sous pression en acier par des **réservoirs sous pression en fibre de verre**, pour une multitude d'applications commerciales et industrielles.



L'entreprise affirme que les contenants en fibre de verre offrent de nombreux avantages majeurs par rapport à des contenants en acier, en termes de durabilité (ils ont une résistance mécanique et chimique supérieure à celle de l'acier, de plus, la fibre de verre ne rouille pas

et est capable de résister à l'agression de plusieurs types de produits chimiques utilisés pour le traitement de l'eau) ; de poids – les réservoirs en fibre de verre ne pèsent qu'un tiers du poids des contenants en acier, avec la même solidité, ce qui les rend faciles à transporter et à installer ; d'entretien facile après installation ; de capacité à résister à une haute pression, ce qui en fait une solution idéale pour un large éventail d'applications, y compris le traitement de l'eau et les installations de piscines commerciales.

Waterco produit une gamme de filtres en fibre de verre :
Micron - réservoirs de filtre bobiné en fibre de verre (disponible pour montage par le dessus ou latéral), et **Hydron**, réservoirs en fibre de verre enrobés de gel (disponible en modèle compartimenté, idéal pour les installations dans les environnements difficiles).

Lire l'intégralité en ligne sur notre site :

eurospapoolnews.com

info@waterco.eu
www.waterco.eu / www.waterco.com

Prenez une longueur d'avance

La piscine intelligente pour tous !

safe 100%

FILTRATION NETTOYAGE

CHAUFFAGE ÉCLAIRAGE

ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

N° 1 de l'automatisation de la piscine

- ▶ Le plus complet du marché
- ▶ Simple à installer et à utiliser
- ▶ Economique et évolutif

N°Vert 0 800 200 415

www.klereopro.com

Génération Piscine

New ★ Stand 4G80

La piscine 2 en 1

Génération Piscine, avec sa marque **ODALIA** (La Piscine Coque polyester « autrement »), développe constamment de nouveaux concepts autour de la piscine et du bien-être.

Sa piscine « **Sport & bien-être** » conjugue les 2 : avantages et plaisirs de la piscine et activités de remise en forme aquatique, en un seul bassin monocoque polyester. Issu d'une technologie éprouvée, ce produit réunit 2 espaces indépendants, permettant d'optimiser l'utilisation de sa piscine. Un côté piscine traditionnel vient jouxter un espace « aqua-gym », équipé de la balnéothérapie, d'appareils sportifs, de la nage à contre-courant et d'un mur de massage, agrémentés d'un plancher bouillonnant.

Les dimensions demeurent classiques : un bassin de 8 m x 4 m environ, avec une prolongation par un bassin de 3 m x 3 m, avec des longueurs jusqu'à 13 mètres. Tous les équipements sont pré-montés « à blanc » en atelier. Les délais de mise en œuvre sont réduits, tout en permettant de fournir une piscine haut de gamme, esthétique et moderne.



Génération Piscine, créée en 2003, s'est spécialisée dans la fabrication de piscines polyester, réalisées dans son unité de production de Villepinte, dans l'Aude. Elle s'appuie sur un savoir-faire totalement maîtrisé, laissant une large place à l'innovation, allié à une étude poussée du design.

Un large couloir de nage monobloc polyester

L'entreprise audoise s'est lancée un autre défi et annonce le lancement du **premier couloir de nage monobloc polyester d'une largeur confortable (3 mètres)**, mesurant 11 mètres de long, avec une profondeur d'1,50 m ! Un bassin aux lignes contemporaines, qui osera se mesurer

aux traditionnels couloirs de nage en béton, par sa robustesse, sa fiabilité, et le rapport qualité/prix qu'il promet. Les lignes sont épurées, offrant un large et élégant escalier d'accès, ainsi que des plages confortables. Le bassin peut être équipé en option d'une pompe à chaleur, d'une couverture automatique immergée ou hors-sol, d'un électrolyseur au sel, et pour les plus sportifs, d'une nage à contre-courant. Comme tous les bassins fabriqués par l'entreprise, cette nouvelle création est couverte par la garantie décennale par capitalisation.

sport.bien-etre@generationpiscine.com
www.generationpiscine.com
contact@odalia.com

Hayward

New ★ Stand 4G104

La pompe Tristar évolue vers une version VSTD

De nouvelles fonctions viennent optimiser le fonctionnement et les performances de la **pompe Tristar VST, pour une version VSTD.**



En effet, jusqu'à présent le changement de vitesses de la pompe s'opérait manuellement ou par le biais du Timer intégré. Désormais, il est possible de la **connecter à un périphérique externe, qui pilotera la pompe sans intervention manuelle** : coffret électrique ou pompe à chaleur par exemple.

Cette pompe silencieuse et facile à utiliser demeure idéale pour les grands et moyens bassins, assurant une filtration pour de gros débits.

Elle permet de réaliser des économies d'énergie conséquentes, en partie grâce à son moteur synchrone à aimant permanent à commutation électronique AC, offrant un très bon rendement et plus résistant à l'usure.

D'autre part, le réglage des vitesses y est précis et programmable, par intervalle de 10 RPM, adapté au programme souhaité, les grandes vitesses étant réservées aux contre-lavages. Son panier de préfiltre extra large est doté d'un couvercle transparent, ce qui permet à la fois de réduire la fréquence de nettoyage et d'entretien et de voir quand le panier a besoin d'être nettoyé. La pompe Tristar VSTD dispose de 4 entrées digitales en contact sec, pour des raccordements d'équipements extérieurs, tels

que robot à aspiration, pompe à chaleur, volet roulant... Hayward annonce un retour sur investissement en moins de 3 ans, avec des économies d'énergie allant jusqu'à 75%. Le calcul est possible en ligne sur le simulateur d'économies d'énergie mis à disposition par le fabricant : www.hayward.fr/fr/espace-services/simulateur-economie-denergie

Electrolyseur de sel pour de gros volumes d'eau à traiter

Hayward présente un nouvel électrolyseur conçu pour traiter des piscines intérieures jusqu'à 340 m³ et extérieures, jusqu'à 190 m³.

Spécialement développé pour traiter de gros volumes d'eau, **Saline C** bénéficie d'une conception industrielle robuste et d'une technologie de dernière génération.

En effet, grâce à une seule cellule, l'appareil assure la production totale journalière de 2,3 kilos de chlore actif, pour assainir l'eau du bassin, sans autre besoin de rajouter des galets de chlore. Il produit du chlore à raison de 95 g/h (à 3,5 g/l de NaCl). Saline C est équipé d'une cellule transparente, autonettoyante par inversion de polarité et d'un bouchon de vidange qui facilite l'hivernage.

Faciles d'accès, ses électrodes se changent en 1 minute pour un entretien aisé. Un écran digital affiche des informations précises telles que le niveau de sel, la programmation, etc., facilitant son utilisation.



contact@hayward.fr / www.hayward.fr

Azenco

fait une offre aux pisciniers

Azenco est une entreprise à taille humaine, qui peut se targuer de produire 100% français ! Elle conçoit et fabrique l'ensemble de ses abris de piscine dans sa propre unité de production, de 3 600 m², située à Cazères, en Haute-Garonne. Celle-ci est équipée d'outils des plus modernes et de très haute précision. L'entreprise propose aux professionnels de la piscine un nouveau partenariat, leur permettant de développer leur offre d'abris et de générer un chiffre d'affaire supplémentaire.



L'entreprise leur apporte la force d'un groupe, avec une place et une renommée de choix sur le marché des abris en France. Elle a su en effet consolider sa position grâce à une gamme d'abris de piscine complète, composée de produits innovants, au design soigné : abris plats amovibles, cintrés, télescopiques, résidentiels hauts et mi-hauts, terrasse mobile Pooldeck.



Les professionnels partenaires pourront également s'appuyer sur l'expertise d'une équipe chevronnée, tant au niveau du Bureau d'études que des chantiers (10 000 à ce jour).

L'inventivité et la technicité de ses ingénieurs sont mises au service de chaque réalisation, jusqu'au moindre détail.

Les nouveaux partenaires bénéficieront de commissions pouvant aller jusqu'à 4 000 €HT par abri vendu, d'un interlocuteur dédié au sein du groupe, d'une prise en charge des rendez-vous et du suivi de clientèle par les commerciaux experts de la société et d'une aide à la vente grâce à des supports marketing.

Azenco organisait en septembre un grand challenge sur les ventes, réservé à ses partenaires, pour tenter de gagner une journée découverte du circuit de Formule 1 de Barcelone, ou pour les meilleurs vendeurs, un voyage au Maroc...

Contact : Leslie Recarte

lrecarte@azenco.fr / www.azenco.fr

Stand
5E62

AquaNess

VÉLOS et TAPIS de MARCHÉ pour la PISCINE et le SPA

FABRICANT FRANÇAIS SPÉCIALISTE DE L'AQUAFITNESS
SOUHAITE PARTAGER DE BEAUX PROJETS AVEC PARTENAIRES
SENSIBLES À LA QUALITÉ ET À L'ESTHÉTIQUE.



L'AQUABIKE POUR TOUS
EN TOUTES SAISONS

MÊME EN BASSIN PEU PROFOND (1 M)

spa, mer, piscine privée ou publique, bassin médical



RÉÉDUCATION
COURS COLLECTIFS
SPORT ET BIEN-ÊTRE

- Le CHOIX des coloris, du système de réglage de la résistance, des patins ou des ventouses, de la largeur des pieds et de la hauteur du cadre : les AquaNess sont compatibles avec tous les types de bassins et toutes les utilisations.

- La QUALITÉ des matériaux et une GARANTIE 2 ans : Aluminium, léger et résistant, de qualité marine pour le cadre et le guidon ; Inox A4 pour la boulonnerie ; Peinture époxy bi-composante résistante au sel et au chlore pour la finition et les couleurs.

- La DISPONIBILITÉ : la force du fabricant ! Tous les vélos et tapis de marche qui constituent la collection AquaNess sont disponibles en stock.

REVENDEURS, DISTRIBUTEURS :

Vous souhaitez devenir partenaires ?

Vous souhaitez recevoir de la documentation ?

Contactez-nous !

☎ 03 88 02 00 57

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

ITS Europe

ITS lance le photomètre relié à un smartphone

New ★ Stand 5A30

Le nouveau système **eXact IDIP Smart Photometer**, lancé par le spécialiste d'analyse de l'eau, ITS Europe Ltd, vérifie plus de 35 paramètres de l'eau et se revendique comme le premier photomètre portatif qui se relie à un smartphone ou une tablette via Bluetooth, ce qui facilite les mises à jour instantanées du logiciel, sa polyvalence sur le marché, et sa personnalisation. Conçu pour être utilisé avec les appareils Apple et les smartphones Android, l'eXact IDIP fonctionne avec l'application eXact IDIP pour stocker les données relatives au lieu des analyses et les résultats, via GPS, permettant la gestion et le partage efficace des données.



L'eXact IDIP Smart Photometer est étanche (IP-67), durable et bénéficie d'une garantie de deux ans. Il est livré avec les fonctions pH, chlore libre, chlore combiné, et alcalinité totale installées ; plus de 30 analyses supplémentaires peuvent être

téléchargées directement depuis l'appli.

Le téléchargement de l'application est gratuit depuis l'App Store et Google Play.

ITS Europe tiendra un stand au salon Piscine Global à Lyon et présentera sa **nouveau** sur l'espace du TOP 100.

itseurope@sensafe.com / www.itseurope.co.uk

Salins du Midi

Stand 4D113

Le sel de grande pureté

Le Groupe Salins est reconnu pour son savoir-faire en tant que salinier exerçant depuis plus de 150 ans. Il est aujourd'hui l'un des principaux acteurs de ce domaine au niveau européen, **capable de maîtriser toutes les techniques de production du sel** (sel de mer, sel gemme, sel igné) et d'intervenir sur toutes les applications de sel. L'entreprise a développé toute une **gamme de sels de haute pureté**, dédiée à l'électrochloration pour piscine et destinée aux professionnelles, ainsi qu'au grand public. Toutes ses pastilles de sel pour le traitement de l'eau de piscine sont fabriquées à partir d'un sel **conforme à la norme européenne EN16401-Qualité A**. MAEVA est le sel proposé en pastilles, pour désinfecter tout type de bassin sans odeur de chlore. Les pastilles de sel AQUASWIM UNIVERSEL contiennent un anticalcaire et un anticorrosion. Elles conviennent à toutes les piscines, intérieures, comme extérieures, équipées d'un électrochlorateur avec ou sans sonde. Quant aux pastilles AQUASWIM ACTI+, elle agissent grâce à une formule 4 en 1 brevetée : action anticalcaire, anticorrosion, stabilisante et protectrice. Ces produits, qui seront présentés sur le salon de Lyon, utilisent tous du sel de très grande pureté, 99.9% de NaCl, conformément à la norme en vigueur.



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

CEC

New ★ Stand 4E48

De nouveaux nettoyeurs et un grand éventail de pompes chez CEC

CEC présentera entre autres à Lyon 2 nouveaux robots nettoyeurs. **RC 4370, estampillé CLine** propose 2 cycles de nettoyage au choix : fond seul, ou fond, parois et ligne d'eau. Sa bouche d'aspiration occupe la largeur du robot, sur 22 cm, aspirant aisément tous les débris. Avec ses brosses latérales, il nettoie à fond par une aspiration cyclonique puissante et constante.



RC 4370

Big Foot, de Smartpool, est pourvu de brosses fixes et de brosses rotatives, extra-larges, offrant un nettoyage plus large et multidirectionnel. Il possède 2 filtres haute capacité, faciles à vider et à nettoyer. Il se retire aisément de l'eau, grâce au système de vidange rapide. Son câble flottant et pivotant empêche torsion et déformation.



MAX FLO XL VS

L'entreprise propose également une **large gamme de pompes à vitesses variables** : BADU Easyfit Eco VS de SPECK ; KS VSD monophasée, de chez Kripsol ; les Super Pump VS et Max Flo XL VS de chez Hayward et les WhisperFlo VSD et WhisperFlo VF, de Pentair.

commerce@cecpiscine.com / www.cecpiscine.com

INNOVATION for PURE WATER SENSATION

PROCÉDÉ INNOVANT DÉSINFECTION DES EAUX DE SPA ET PISCINE

7 ATOUTS NEWATER

- ✓ Respect de votre santé et de l'environnement
- ✓ Sans Chlore ni Brome
- ✓ Sensations inédites de baignade
- ✓ Aucun entretien régulier
- ✓ Aucune consommation d'énergie
- ✓ Aucun risque de panne « Technologie Newater »
- ✓ Intégration sur tous types de SPA et de piscine

NOUVEAUTÉ Pack TRIO à découvrir STAND G6B31

NEWATER
natural element

www.newaterpool.com www.newaterspa.com
contact@newaterspa.com

Newater

Un procédé de traitement qui va faire du bruit...

New ★ Stand G6B31



Résultat de 3 ans de recherche et de tests, le système 100% français **NEWATER**, est officiellement lancé sur le marché du **traitement de l'eau des piscines et des spas**. Considéré comme une innovation majeure, ce système écologique multi-récompensé, repose sur un ensemble de céramiques activées, dont

la surface est rendue germicide via la nanotechnologie. Elles détruisent ainsi la plupart des micro-organismes avec lesquels elles entrent en contact direct, et ce, avec un taux d'efficacité qui dépasse, dans certains cas, 99,9999 %.

Le résultat est simple : le produit permet d'obtenir, sans aucun produit chimique, une eau de baignade saine, sans odeur, ne provoquant aucune allergie, puisque le procédé fonctionne parfaitement avec un pH entre 5.5 et 6.0, correspondant au pH naturel de la peau (entre 5.5 et 7.0). Pour en savoir plus, rendez-vous sur le stand de NEWATER.

contact@newaterspa.com
www.newaterpool.com - www.newaterspa.com

Klereo

Klereo Diag™ : l'assistant au traitement de l'eau

New ★ Stand 4E96

S'appuyant sur son expérience de plus de 20 ans en électronique automobile, l'équipe de Recherche de Klereo fait évoluer ses produits de pilotage et d'automatisation des équipements piscine, avec des **fonctionnalités à la pointe de la technologie**. Le **nouvel outil complet Klereo Diag™** sert d'interface intuitive communiquant avec le système électronique embarqué des appareils Klereo installés. Il permet une configuration et une utilisation optimales de ces derniers. Un diagnostic complet de la panne éventuelle est réalisé, avec un affichage de l'historique de fonctionnement et de consommation en énergie, eau et produits d'entretien. Klereo Diag™ analyse également les paramètres essentiels de l'eau, pH, TH, TAC, acide cyanurique, chlore libre, chlore total ou brome, indiquant, grâce à son logiciel de calculs intégré (la mise à jour est incluse), les dosages et actions à mener pour rétablir l'équilibre de l'eau.

Cet outil est donc un assistant précieux pour d'une part, garantir aux propriétaires de piscines un entretien optimal de l'eau et d'autre part, pour que le piscinier développe son activité de services et voit sa tâche facilitée lors de l'installation des produits.



contact@klere.com / www.klere.com

Jetline
POOLEX PREMIUM



**LA PAC
POUR LES PROS !**

GARANTIE 3 ANS

- Meilleur COP du marché
- Meilleur rapport performance/prix
- Système antigel Pooler
- Performance sonore inégalée
- Gamme étendue - 7 modèles
- Housse d'hivernage premium offerte
- Livraison directe client :
Drop shipping



LYON 2014
STAND 5A18

Poolstar

www.poolstar.fr

NOUVEAUTÉS

Warmpac

Barbecues à gaz et planchas

Depuis 10 ans, la société **WARPAC** conçoit, développe et distribue des pompes à chaleur dans toute l'Europe.

Dans le cadre de sa diversification, Bernard PHILIPPE dirigeant de la société Warmpac a signé la distribution en France de la marque **Grill Me**.

Grill Me propose une large gamme de barbecues à gaz, de planchas et d'accessoires de qualité.

Conçus pour répondre au besoin du marché Européen, les produits Grill Me sont designs, performants et respectent l'ensemble des normes en vigueur.

Disponibles sur stock pour la saison 2015, venez découvrir les produits sur le stand 4E113 au salon de Lyon.

New ★ Stand 4E113



info@warmpac.fr / www.grillmebbq.com

PCFR

New ★ Stand 5B02

Chaque goutte d'eau compte

Le système d'automatisation complète pour la piscine, **PoolCop**, continue d'évoluer selon les besoins des clients, les exigences du marché, mais aussi de préservation de notre environnement.



Grâce à de **nouvelles fonctionnalités**, le dispositif permet dorénavant aux propriétaires de piscine d'optimiser leur consommation en eau. Plaçant la filtration au cœur de la gestion de la piscine, il s'agissait d'une évolution logique de

son développement. Intégrant déjà une vanne automatique, qui permettait un nettoyage du filtre uniquement si nécessaire, PoolCop va encore plus loin.

Il est désormais **capable de modifier la durée de nettoyage et de rinçage du filtre, pour n'utiliser que la stricte quantité d'eau nécessaire**. Le système gère déjà de façon automatique les besoins en appoints d'eau, mais cette fonctionnalité a évolué pour aboutir à une gestion complète du niveau de l'eau.

Sa protection anti-débordement intégrée permet d'utiliser l'excédent d'eau, suite à une forte pluie par exemple, pour effectuer un nettoyage du filtre ; ce qui assure une utilisation responsable de cette ressource, en évitant de l'envoyer directement à l'égout.

PoolCopilot, son interface de gestion à distance, dispose dorénavant aussi d'une nouvelle fonctionnalité, retardant le remplissage en cas de pluie annoncée. La piscine est ainsi gérée en fonction de son environnement climatique et fonctionne en bonne intelligence avec lui !

De plus, l'interface est capable de gérer le nombre de cycles de nettoyage du filtre et de détecter ainsi une éventuelle perte d'eau, due à une/des fuite(s).

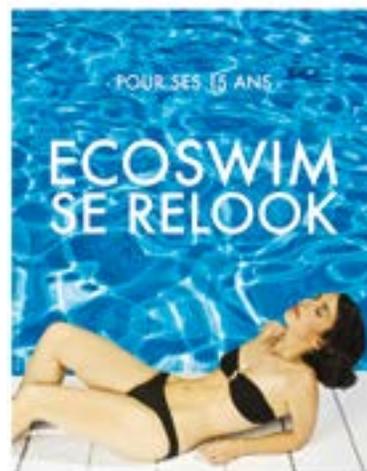
Elle envoie une alerte lorsque la fréquence des remplissages dépasse les exigences normales.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr

Ecoswim

s'offre un relooking pour fêter ses 15 ans !

New ★ Stand 4D96



Le produit incontournable du traitement de la piscine **remet au goût du jour son logo, son packaging et sa charte graphique !**

Le produit à l'oxygène actif pour piscines et spas affiche désormais une nouvelle identité visuelle. Mais la formule du produit elle, reste inchangée !

ecoswim@ecoswim.fr
www.ecoswim.fr

Le chauffage piscine en toute tranquillité

LA PAC VERTE

EASYPAC

QUALITE 100%

SERVICE

GARANTIE

Performantes et silencieuses de 5 à 25 KW

Hotline au service des PROS
Stock permanent
Expédition sous 24h

Jusqu'à 5 ans de garantie

Membre actif de la FPP

NEW 2015

warmpac

Piscine 4E113
exposant Lyon 2014

Tél 04 42 41 61 71 - www.warmpool.fr - info@warmpac.fr

Pentair

New ★ Stand 4F18

BLUEFURY™, nettoyeur à pression pour toutes sortes de débris

Pentair annonce que son nettoyeur à pression Bluefury™, destiné aux piscines enterrées, opère avec une vitesse de nettoyage 30% plus élevée que tout autre nettoyeur à pression. Très simple à utiliser, il suffit de le raccorder à une conduite sous pression et il se met tout seul au travail. Le fabricant recommande de l'associer au surpresseur Boost-Rite™ à 5 turbines pour un maximum de performances.



Avec son design hydrodynamique, ses roues larges et sa coque lisse, il pénètre l'eau aisément, avec une traction fiable, pour une efficacité maximale et des temps de nettoyage raccourcis. Il est supposé délivrer une plus grande puissance d'aspiration que tout autre nettoyeur à pression et disposer du plus gros tube d'aspiration sur le marché, pour avaler aisément des débris de toutes formes et de toutes tailles.

Sa brosse rotative intégrée vient à bout sans mal des saletés incrustées et convient très bien aux environnements sablonneux et nouveaux revêtements de piscine. Sa structure renforcée est robuste. Ce nettoyeur est aussi annoncé comme le premier nettoyeur automatique pour piscine pourvu de lampes LED sous-marines, éclairant agréablement le nettoyage nocturne. Les deux lampes LED sont alimentées par leurs propres turbines à eau.

Une pompe à vitesses variables haute performance - avec régulateur de filtration

Le SuperFlo® VS ControlPro™ est la combinaison d'une pompe à vitesses variables et d'un régulateur de filtration. Le résultat apporte à la fois la facilité d'automatisation et économies d'énergie jusqu'à 80 %.

Son système « tout-en-un », facile à installer et simple à utiliser, sert également à contrôler toutes les fonctions principales de filtration de la piscine, y compris l'automatisation de la vanne de contre lavage, les systèmes de chauffage et la protection antigel. De plus, la pompe fonctionne sans bruit à basse vitesse. SuperFlo® VS ControlPro™ dispose d'un affichage en temps réel de la température d'eau et solaire, du mode de filtration et de l'état du système.



Pompe pour piscines IntelliFlo® à vitesse variable (VSD)

Avec la pompe pour piscine IntelliFlo® VSD, PENTAIR commercialise une version améliorée de l'IntelliFlo® d'origine. L'IntelliFlo® VSD est une pompe à vitesse variable qui permet de régler avec précision la vitesse souhaitée. La technologie de « vitesse variable » rend la pompe apte à tourner à très basse vitesse. Ce régime très lent abaisse radicalement la consommation énergétique ainsi que le niveau sonore.



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

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

wood-line
créateur de piscines-univers

wood-line
créateur d'espaces-loisirs

Ocean
POOL

Fabricant belge depuis 1920

Piscines bois



- Achat en kit facile
- Résistance naturelle
- Isolation thermique supérieure
- Intégration et mise en oeuvre aisée

Du kit au prêt à plonger, du standard au sur-mesure, Wood-Line propose une large gamme de modèles et d'options.

Constructions bois

À voir à Lyon
Stand
4E128



Des abris en bois contemporains et créatifs pour agrémenter vos projets piscines et spas. Une touche design pour le local de filtration, la farniente ou le stockage.

Vous désirez distribuer nos produits ?

Tél : +32 (0)69 25 33 60
Info@ets-desmet.com - www.wood-line.fr

www.wood-line.com - 00351 (0)69 25 33 60 - 00351 (0)69 25 33 60

Melody

Une enceinte nomade qui ne craint pas l'eau

Melody, une enceinte sans fil, à emmener partout – sous la pluie, l'arrosage automatique ou sous le soleil, elle diffuse de la musique partout.



Système sonore puissant de haute qualité, avec 8 haut-parleurs, multidirectionnels. Permet de gérer la musique de votre appareil portable ou bien directement à partir du clavier du Melody.

Fonctionnement sans fil, avec le dernier Bluetooth® 3.0 sans interférence.

Batterie rechargeable de haute capacité permettant de nombreuses heures de lecture.

La plus récente technologie Bluetooth v3.0 a été associée aux systèmes portables musicaux de Soundcast mondialement renommés.

Equipée de la dernière connectivité Bluetooth et d'une entrée audio auxiliaire, associant une qualité de son inégalée, Melody deviendra votre accessoire de musique au quotidien.

La petite taille de l'enceinte permet de la façon la plus simple, d'emporter votre musique n'importe où.

A vendre en magasin ou à offrir à l'acheteur d'une piscine ou d'un spa !

info.melodyspeaker@gmail.com

New ★ Stand 4F14

SeaMAID / Alphadif

Stand 5B18

Une innovation de plus...



A quelques jours du Salon de la Piscine à Lyon, toute l'équipe SeaMAID est sur le pont. « Nous travaillons depuis plusieurs mois sur notre présence à ce rendez-vous incontournable pour les professionnels du secteur », explique **Philippe Poma**, fondateur associé d'ALPHADIF, distributeur exclusif en Europe de la marque. L'équipe a notamment concocté un **programme bien animé de live shows quotidiens**, à 11h, 14h30 et 16h30 et en nocturne le jeudi à 20h, sur son stand. L'évènement majeur sera

cependant le dévoilement de son tout **nouveau produit**, concourant cette année encore, pour le **Trophée de l'Innovation**.

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

Poolstar

New ★ Stand 5A18

Trampoline aquatique version hexagonale

Waterflex lance en parallèle le premier trampoline aquatique hexagonal pour piscine, **WxTramp**. La forme hexagonale (comme la forme carrée) apporte l'avantage de s'adapter à tout type de sol ou de liner, tout comme ses **nouveaux patins ventouses**, offrant aussi une meilleure stabilité. La structure alvéolaire de sa toile favorise le passage de l'eau, lui permettant



de rester bien droite, pour un confort d'utilisation amélioré. Autre nouveauté : une **barre verticale d'exercices** peut s'adapter, en option. Trois modèles de trampolines aquatiques viennent désormais composer la gamme (rond, carré, hexagonal), avec une conception facilitant l'empilement, pour un gain de temps et de place au rangement dans les piscines collectives !

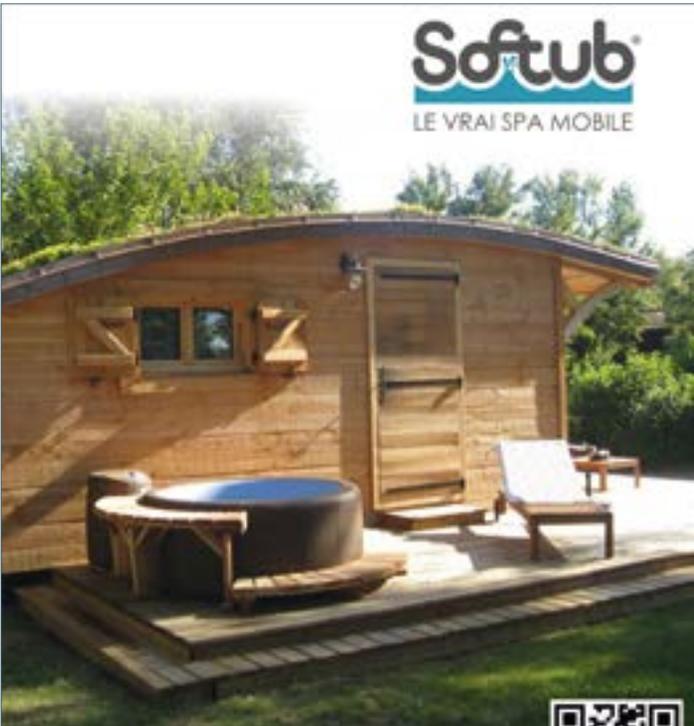
Poolex Jetline Premium parée contre le gel

La pompe à chaleur Poolex Jetline Premium de Poolstar sera également présentée sur le salon. Annoncée avec un COP moyen de 5, dans les conditions les plus courantes (air 15° / eau 26°) et de 6,7 dans des conditions optimales (air 15° / eau 13°), cette pompe est pourvue du système antigel Poolex, protégeant du gel le cœur de l'échangeur titane breveté et donc la pompe toute entière. La gamme propose 7 modèles, pour des bassins jusqu'à 120 m², avec des puissances de 4 à 16 kW en monophasé. Un design travaillé, une coque en ABS renforcé, un fonctionnement très silencieux (30 dB à 10 m) sont ses autres atouts. Tous les modèles de la gamme sont garantis 3 ans et livrés avec leur housse d'hivernage isotherme haut de gamme.



contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr







1. Placer-le



2. Connectez-le



3. Relaxez-vous



Léger · Confortable
Economique · Simple d'installation

SOFTUB FRANCE - 69680 Chassieu - 04.78.90.74.59 - info@softub.fr - softub.fr

Poolstar

New ★

Stand
5A18

L'aquabike passe à la vitesse supérieure avec le WR4 !

Poolstar présentera pas moins de 4 innovations, à Lyon au Salon de la Piscine. Sa marque d'équipements d'aqua-fitness, WATERFLEX, reviendra cette année avec un nouveau modèle d'aquabike, le **WR4**, fruit de plus de 5 ans de recherche. La technologie « ERGO RIDE », développée



Photo © Fred Raynaud

en collaboration avec ses partenaires sportifs et médicaux lui confère des caractéristiques plus en adéquation avec les contraintes d'ergonomie propres à l'aquabiking. La biomécanique du pédalage y a été optimisée, ainsi que son confort et son ergonomie. La nouvelle pédale Aquaspeed a été conçue pour une utilisation pieds nus plus confortable. Sa selle a été améliorée, ainsi que la tenue sur le vélo, afin de respecter les différentes morphologies. Le

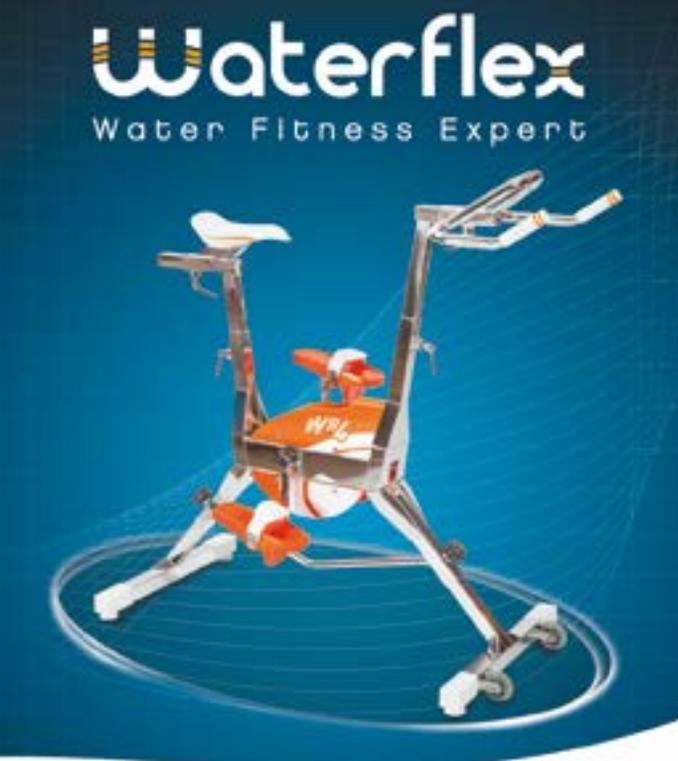
nouveau modèle se veut ainsi plus fluide au pédalage et plus stable. Son nouveau guidon sport permet aussi un entraînement selon 3 positions, tandis que le réglage hydraulique se fait sur 4 vitesses, pour une personnalisation de l'effort. Grâce à un nouveau système de perforation du cadre, le drainage de l'eau se fait en quelques secondes, pour une sortie du bassin allégée et plus rapide ! La toute nouvelle gamme d'aquabikes WR comprend également le WR3, pour une utilisation occasionnelle et le WR5, pour les entraînements intensifs. Garantie de 3 ans.

Un fauteuil unique en son genre !

Enfin, la nouvelle marque bien-être haut de gamme de Poolstar, **HOLL'S**, dévoilera son **fauteuil à infrarouge**, unique sur le marché. **Alto Confort Plus** est un fauteuil de relaxation, ergonomique, avec 3 niveaux d'inclinaison pour l'assise et 3 niveaux de réglage pour l'accouder. La chaleur infrarouge est générée par 2 panneaux émetteurs en carbone de 200 W, recouvrant toute son assise, pour diffuser la chaleur, uniformément répartie de la nuque jusqu'aux jambes. L'intensité est réglable et la température limitée à 60°, pour éviter tout risque de brûlures. A installer partout à proximité d'une simple prise de 220 V ! Son design s'accorde facilement en intérieur comme en extérieur, pour bénéficier des bienfaits de l'infrarouge sur les muscles, les articulations et la circulation sanguine.



contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr



Waterflex
Water Fitness Expert

WR4

Vitaminez vos ventes avec Waterflex !

Nouvelle gamme d'équipements

- Aquabikes à résistance variable
- Tapis de marche et Elliptique
- Trampoline aquatique
- Poolbar multi-exercices

Fabricant n°1 en Europe



Fred Bousquet
Champion international de natation
et Ambassadeur Waterflex

RETROUVEZ-LE SUR NOTRE
STAND 5A18 LE 18 NOVEMBRE
À L'OCCASION DU SALON
PISCINE GLOBAL



LYON 2014
STAND 5A18

Poolstar

www.poolstar.fr

Swit Piscines

Le procédé SATIN

Dirigée par Eric GUEST, la société SWIT installée à Saint Laurent du Var (06), développe et commercialise le Procédé SATIN (Système Automatique de Traitement d'eau par Ionisation Naturelle) sur tout le territoire et à l'international. Un système de traitement des eaux automatique qui fait ses preuves depuis plus de 25 ans, fonctionnant seul sans adjonction de produits chimiques, anti-algues ou antibactériens.

Pour des piscines traditionnelles enterrées, en béton de 5 à 200 m², avec ou sans revêtement (béton brut, carrelage, pâte de verre ou mosaïque).

Installé par SWIT ou par un professionnel, le local technique comprend une pompe de filtration, un filtre à sable de grande densité pour retenir les particules salissantes de l'eau ainsi que le système électro physique Cuivre et Argent.

Le procédé SATIN intègre 5 fonctions :

- La filtration automatique de l'eau
- La régulation automatique du pH
- Le traitement bactéricide automatique
- Le traitement algicide automatique
- La floculation et clarification permanente.

Le Procédé SATIN vous offre :

- Une eau incolore, inodore et sans saveur
- Une eau de SATIN douce pour la peau et non irritante pour les yeux
- Une sécurité pour la baignade

contact@swit-piscines.com / www.swit-piscines.com



SCP Europe

New ★

Stand
4H114

POOL360 disponible sur appli Smartphone

SCP Europe, filiale du groupe américain PoolCorp, acteur majeur sur le marché mondial de la distribution de matériel pour la piscine, sera présent au Salon de Lyon Hall 4 Stand H114. Fidèle à sa stratégie et à sa philosophie, SCP présentera sur son stand des produits innovants et exclusifs souhaitant apporter à ses clients une véritable valeur ajoutée. Toute l'équipe vous présentera l'ensemble de leurs nouveautés dont :



- L'extension de la gamme ACTI, produits chimiques pour le traitement des piscines et des spas
- Des nouveautés au niveau des robots de piscines
- La nouvelle gamme de Spa GL Premium
- Sans oublier POOL360 disponible sur appli Smartphone



SCP avait lancé, il y a 2 ans, Pool360, son site d'e-procurement (fourniture électronique), ainsi que des formations et un soutien opérationnel dans le traitement de l'eau.

Aujourd'hui, Pool360 évolue encore et devient disponible pour ses clients en version Smartphone, via une application dédiée. Les clients peuvent y retrouver l'ensemble des services existants à savoir : le stock des produits, des prix personnalisés, un accès au catalogue de pièces détachées pour chaque produit, des fiches techniques, un guide d'utilisation,... Des démonstrations et des formations seront proposées aux visiteurs du salon, avec un accès au site Pool360 sur borne libre de démonstration.

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

Sofatec

New ★

Stand
4F17

Trappe de protection

Le fabricant de couvertures automatiques de piscines et d'enrouleurs, Sofatec, présentera sur le salon de Lyon, sa nouveauté, conçue et réalisée par l'entreprise. Il s'agit d'une trappe servant à cacher la marge maximale de 10 cm laissée pour le passage des lames, pour les couvertures MAYOTTE à moteur et caillebotis immergés. Elle s'actionne par la force des lames, lors de l'ouverture et la fermeture de la couverture automatique. Elle protège ainsi la descente sur la première marche et du possible passage d'objets dans cet espace.



sofatec@orange.fr
www.sofatec.fr

PROFITEZ ENFIN DE VOTRE PISCINE



SWIT

PISCINE
Traitement sans chlore



Le Procédé SATIN

Une révolution clé en main sans produits chimiques et sans entretien



Installation - Maintenance - Entretien - Rénovation

SWIT PISCINES
Tél. 04 93 07 09 00
contact@swit-piscines.com
www.swit-piscines.com
254 Corniche Fahnstock - 06700 Saint-Laurent du Var

Tout pour l'eau SolidPool

Stand
4H113

Le monobloc de filtration SolidPool

SolidPool présentera lors du salon de la piscine de Lyon son nouveau bloc de filtration pour piscine, compact et rapide à installer, lancé la saison dernière. Ce bloc, baptisé « Excellence », permet d'éviter l'installation



de tuyauterie enterrée et d'un local technique pour la pompe, limitant les travaux pour le piscinier. Il ne nécessite aucun outillage spécialisé pour sa mise en place et ne requiert aucun filtre à sable. Le fabricant propose ainsi une solution complète de filtration, économique et rapide à installer, à ses clients.

export@solidpool.fr / contact@solidpool.fr
www.solidpool.fr / www.solidpool-pro.fr

Toucan

Stand
6D95

Pour des bassins propres

TOUCAN présentera à Lyon plusieurs nouveautés dont le **Kit d'ouverture**, prescrit pour faciliter le démarrage de la saison de baignades. Son emballage

sous blister contient 3 produits, pour 3 tâches indispensables. Pour un nettoyage de la ligne d'eau, la gomme exclusive ultra résistante **Pool'Gom ultra**® vient à bout des traces. Les 2 préfiltres **Net'Skim**® facilitent la récupération des débris et déchets au démarrage de la pompe. Quant aux 2 fleurs **Water Lily**® incluses dans le pack, elles contribuent à la conservation d'une ligne d'eau propre en absorbant de façon sélective les corps gras en surface. Autre nouveauté exposée :



la gomme grand format et multi-surfaces **Pool'Gom XL**® (26 x 9 cm), très dense, sert à enlever les tâches les plus incrustées dans le bassin, bénéficiant d'un fort pouvoir nettoyant et d'une forte adhérence. Pourvue d'une tête de balai articulée, adaptable aux manches traditionnels, elle permet un accès dans les moindres recoins grâce à son manche coudé en aluminium, gage de solidité. Ses recharges sont disponibles à l'unité. D'autres nouveautés en préparation, destinées au marché des piscines hors-sol et des spas y seront présentées.

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



Devenir Adhérent Hydro Sud Direct, c'est rejoindre une marque engagée envers ses clients, dynamique et résolument moderne.

C'est aussi intégrer un réseau de chefs d'entreprises indépendants qui partagent leur motivation à réussir et à construire l'avenir.

> Concept Hydro Sud Direct

Ventes et conseils PISCINES en magasins et sur internet



Le métier des professionnels indépendants Hydro Sud Direct : vendre, conseiller, installer, construire, rénover

Points forts

- > Les **supports de communication** de la marque conçus par Hydro Sud Direct et parfaitement adaptés aux besoins des pisciniers.
- > De nombreux **fournisseurs partenaires** avec lesquels les adhérents travaillent en direct aux conditions préférentielles d'achat Hydro Sud Direct.
- > Une totale **indépendance** des points de vente adhérents
- > La présence sur internet avec un outil **e-commerce à la pointe de la modernité**
- > Une réelle **synergie** entre tous les **acteurs du réseau** : adhérents, cellule d'animation, fournisseurs partenaires

Nous recherchons des **Professionnels de la piscine**, avec l'esprit d'équipe, une âme d'entrepreneur indépendant ayant le sens du commerce et du service.

Hydro Sud Direct
groupelement@hydrosud-direct.com - www.hydrosud-direct.com



Salon Piscine
Stand 4F90

Fluidra

New ★ Stand 4E66

Piscine connectée, gestion automatisée

LA grande innovation signée AstralPool pour ce salon de la piscine sera sans conteste **AstralPool Mac**, l'équipement compact qui analyse et assure le contrôle et l'entretien de la piscine. Ce concept de piscine connectée, la rend « intelligente » et vient en remplacement du local technique. Le système effectue le traitement physique de filtration, ainsi que le traitement chimique de désinfection et de maintien de l'équilibre de l'eau de la piscine, grâce à un



éventail de fonctionnalités intégrées automatisant ces tâches : filtration avec préfiltre cyclonique, pompe à vitesse variable, température, régulation pH et dosages via un électrolyseur au sel. La gestion automatique des paramètres durant tout le fonctionnement de la piscine permet de réaliser des économies d'énergie et d'eau de lavage (jusqu'à 50%). En effet, une simple entrée des caractéristiques de la piscine et de son utilisation, lors de la mise en route (nombre de baigneurs, environnement, etc.), suffit au logiciel intégré Smart Manager pour s'occuper de tout ! Ainsi, après avoir analysé les composantes de l'eau, le système transmet les consignes et ajuste les paramètres de la piscine : dosages produits, filtration optimale, température, lavage de filtres, etc. Les paramètres restent toutefois modifiables facilement, sur l'écran tactile du tableau de commande. Deux programmes sont disponibles : l'un pour l'utilisateur, le second, plus avancé, pour le professionnel en charge de la maintenance, via un code de sécurité. AstralPool Mac est accessible sur Smartphone ou tablette, pour un suivi en temps réel à distance. La taille ultra compacte de cet équipement facilite son installation à proximité de la piscine : 2 modules (74,5 x 99,5 x 66,5 cm), au design moderne, peuvent être dissociés pour des configurations personnalisées. En cas de rénovation, par exemple, il est possible d'acquérir uniquement le module « intelligent » contenant l'écran tactile de commande, la pompe à débit variable d'1,1 kW, le préfiltre cyclonique HydroSpin, la régulation du pH (pompe péristaltique) et l'électrolyseur au sel, pour le relier au filtre déjà installé. Autrement, le second module dissociable contient un filtre à sable de diamètre 560 mm et la vanne automatique 6 voies. Le système est conçu pour des piscines neuves ou existantes, contenant jusqu'à 80 m³ d'eau.



Traitement de l'eau sans chlore, sans sulfate de cuivre

CTX est une marque du Groupe FLUIDRA, dédiée au développement d'applications pour l'utilisation durable de l'eau. Le respect et l'utilisation rationnelle de l'eau sont en effet à la base de la philosophie de Fluidra. C'est pourquoi, le groupe a lancé sa gamme Green, à base d'oxygène actif. Ce dernier, en se libérant dans l'eau, détruit les micro-organismes (bactéries, virus, champignons) et empêche

le développement des algues. Sous forme solide (en tablettes) ou liquide, ce produit se transforme en oxygène et en eau durant le traitement, n'a pas d'odeur et s'avère peu impactant pour l'environnement. L'oxygène actif est en effet non nocif pour la végétation et ne pollue pas la nappe phréatique lorsque la piscine est vidangée dans le jardin en fin de saison. Destinée aux petites et moyennes piscines (jusqu'à 10 x 5 m), la gamme comprend l'Oxypool, présenté sous forme de galets ou de granulés. Faciles à doser grâce à un gobelet gradué, la formule en granulés apporte en un seul geste le traitement nécessaire, à raison

de 150 g par semaine pour 10 m³. Sous forme de tablettes, pour un traitement initial, 2 tablettes traiteront 100 m³ d'eau, puis 1 tablette de façon hebdomadaire sera suffisante à l'entretien. Triliquid Soft, sous forme liquide, désinfecte, lutte contre les algues, clarifie l'eau et évite les dépôts de calcaire, sans sulfate de cuivre et



sans chlore. Blutop Choc est le désinfectant choc de la gamme, à base d'oxygène actif concentré, ultra puissant et à effet immédiat. Il est préconisé pour le rattrapage des eaux vertes ou troubles et contre les algues, et agit sans l'aide du chlore. Quant à la pompe péristaltique

Bioclean Green Dynamic, elle automatise l'injection de Triliquid Soft, en fonction du volume du bassin et du temps de filtration. Limpide et cristalline, l'eau est saine sans odeur de chlore, douce pour la peau, les yeux et les muqueuses.

Une oasis de détente...

AstralPool mettra plusieurs de ses spas en lumière sur le salon de Lyon. Deux modèles surtout seront les vedettes de l'espace spas de la marque : **Evolution** et **Select New**, 2 spas très bien équipés. Conçus et fabriqués en Europe, ils

sont pourvus d'une coque multicouche en acrylique recouvert de fibre de verre et de mousse isolante, d'une structure métallique haute résistance garantie 15 ans, d'une base isolante en ABS, et du système d'isolation thermique EcoSpa, réduisant fortement la perte de chaleur et la consommation d'énergie. Modèles 5 et 6 places, ces spas sont dotés de 54 jets en inox pour l'hydromassage, 1 ou 2 cascades selon modèle, la chromothérapie (5 LED), l'aromathérapie, ainsi qu'un ozonateur pour le traitement.

L'essentiel des avancées technologiques en matière d'hydrothérapie sera présenté à travers ces 2 modèles.

Côté Design...

Pour illustrer la maîtrise de l'inox, une piscine verre et inox sera également exposée sur le salon. Cette piscine a été conçue en exclusivité pour Carré Bleu. La véritable performance technique de cette piscine unique, d'une élégance qui se distingue, a été rendue possible grâce aux Ingénieurs du groupe Fluidra.

marketing@fluidra.fr / www.astralpool.com

Pool Technologie

New ★ Stand 4G33

Les solutions Pool Technologie présentées à Lyon

Pool Technologie sera au rendez-vous, comme à chaque édition, au Salon de Lyon. L'occasion pour ce spécialiste du traitement de l'eau d'exposer et de présenter son offre. Au programme : MINI, JUST, PREMIUM et PROFESSIONAL ; les cellules de rechange compatibles et originales Kawana pour électrolyseurs ; et toutes les nouveautés 2015 du fabricant. La direction, ainsi que toute l'équipe commerciale y accueilleront les professionnels, pour les informer et les conseiller. Ses solutions Redox (ORP), avec notamment Just Regul et Justsalt pro, y seront également présentées.

De même que sa technologie exclusive « Smart Reverse », utilisée pour l'inversion de polarité progressive à mémoire. Ce procédé qui permet l'auto nettoyage, selon la dureté de l'eau, de la cellule d'électrolyse (sans réglage de temps ou de paramétrages), accroît sa durée de vie jusqu'à 30%. A découvrir sur le stand, avec les appareils Poolsquad et Poolsquad Ampéro.

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



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

NOUVEAUTÉS

Water Tech

Nettoyeur de piscine alimenté par batterie pour les piscines commerciales

Un nettoyeur de piscine alimenté par batterie, conçu spécialement pour les piscines commerciales, est désormais disponible chez Water Tech.

Stand
4E20



Appelé **Pool Blaster PRO 1500**, chaque recharge de l'appareil fournit deux fois le temps de nettoyage et deux fois l'aspiration des modèles Water Tech disponibles au marché intérieur, selon la société. Les deux batteries rechargeables peuvent fournir jusqu'à une heure de nettoyage par batterie. L'appareil dispose d'une buse d'aspiration flexible de 19 pouces de qualité industrielle avec 12 roulements à billes en polyuréthane, et un bouton-poussoir marche / arrêt avec un bouchon de fermeture 'Easy Snap'.

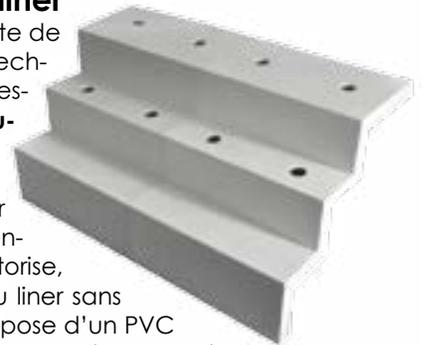
International@watertechcorp.com
www.WaterTechCorp.com

Vision Technology

New ★ Stand
5D55

Encore plus de choix dans les escaliers sous liner

Face à une demande croissante de la part de ses clients, Vision Technology étend sa gamme d'escaliers sous liner, avec **4 nouveaux modèles**. Trois escaliers intérieurs et 1 escalier Roman extérieur au bassin font leur apparition. La régularité dimensionnelle de ces produits autorise, d'une part une commande du liner sans prise de côtes, d'autre part, la pose d'un PVC armé. Le système de fabrication avec des supports « coffrage béton » permet une installation rapide et durable. Grâce à un procédé de fabrication éprouvé, le fabricant fournit une garantie de 10 ans sur ses produits.



info@visiontechnology.fr / www.visiontechnology.fr

Softub

Stand
6C80

Le spa nomade à installer partout

Léger, nomade, silencieux, confortable, le spa Softub s'installe n'importe où et s'accorde facilement avec l'environnement, aussi bien en intérieur qu'en extérieur. Ce spa de moins de 20 kg est revêtu d'un habillage fabriqué en « Leathertex », un matériau résistant aux intempéries, aux UV, à la chaleur et au gel, lui donnant un aspect cuir très élégant. La structure du bassin est en Polybond, mousse hautement isolante, offrant une assise confortable dans le spa. Son moteur, utilisant la technologie Whisper, assure un fonctionnement silencieux. Le système de chauffage permet une récupération thermique de la chaleur de la pompe, réduisant la consommation énergétique du spa. Le tout est réuni dans un élément séparé, appelé Hydromate, à assembler facilement au spa, à poser à même le sol et à brancher sur secteur. En outre, il est équipé de la technologie Smartchip, résolvant les problèmes de sur-



tension ou de sous-tension du réseau électrique, afin de protéger les équipements du spa. Le traitement de l'eau se fait par un ozonateur, 2 fois par jour de façon automatique. Pour le confort, outre sa souplesse d'accueil, le Softub dispose de l'éclairage à led intégré, à moduler selon plusieurs programmes d'ambiance pour profiter des bienfaits de la chromothérapie relaxante. Ses hydrojets rotatifs et directionnels (4 à 7) sont réglables en intensité via le clavier de commande. Le spa est livré avec son couvercle isothermique qui se ferme à l'aide de sangles sécurisées situées à 4 points de fermeture. Trois versions : Sportster, accueillant 1-2 personnes, Legend, pour 3-4 personnes et Resort pour 5-6 personnes, avec un diamètre extérieur de 150 cm à 200 cm. Le coloris extérieur est à choisir entre almond, camel, anthracite ou mocca, pour un intérieur nacré. Sur demande, le fabricant peut proposer un habillage en résine tressé ou bois.

info@softub.fr - www.softub.fr

Camylle
LE PARFUMEUR DU SPA
The Spa Products Master
WWW.CAMYILLE.COM

BULLE DE HAMMAN - LAIT DE BALNÉO - NUAGE - VÉLOUNE DE SPA - VOILE DE SAUNA - PUR MASSAGE

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

Présent depuis 10 ans sur le marché international de la piscine, nous célébrons aujourd'hui cet anniversaire par une avalanche de nouveautés.

Reconnu comme l'un des leaders du marché de la pompe à chaleur, nous avons, cette année, étendu nos gammes avec des modèles "Inverter" et un large choix de pompes à chaleur professionnelles de forte puissance, couvrant ainsi tous les besoins du marché, de 3,5 kW à 180 kW.

L'accent a été particulièrement mis sur l'intégration à nos matériels des dernières technologies tels qu'Inverter System, compresseur Copeland haute performance, DST "Digital Scroll Technology" offrant la meilleure efficacité actuelle.

Nos gammes filtres, platines de filtration et pompes piscine ont également doublées en vous offrant comme toujours une grande liberté de personnalisation de vos produits, marques, couleurs, modèles dédiés etc.

Autour d'une équipe soudée, passionnée et multiculturelle, nous disposons d'un office permanent à Hong Kong et depuis 2 ans, nous avons amorcé une démarche Grand Export couronnée de succès par l'obtention de marchés en Australie, Canada, Moyen et Proche-Orient, Asie Pacifique.



LOOKING FOR THE CONQUEST OF GLOBAL EXPORT

After 10 years existence in international market of swimming pool, we celebrate today our anniversary by greeting all the customers with an avalanche of new innovative products.

Known as one of the leaders in the market of heat pumps, this year we have extended our range with the latest "Inverter" system heat pump and a large series of commercial heat pumps to choose from, these models can cover all the market needs from 3,5kw till 180kw.

We put particularly this year emphasis on developing new heat pumps that integrates the latest and most advanced technology such as the Inverter System, Copeland high performance compressor and the DST "Digital Scroll Technology", these technologies can provide the consumers with the best efficiency nowadays.

We also doubled the choices of filters, filtration systems and swimming pool pumps and as always we offer a great liberty for our clients to personalize their products with brands, colors, exclusive models etc....

Supporting by a team that is multicultural, more solid and passionate than ever, through our permanent Hong Kong based office, since two years we have taken the step of the Great Export and have had exciting success in the markets of Australia, Canada, Middle Eastern and Near Eastern area and Asia-Pacific countries.

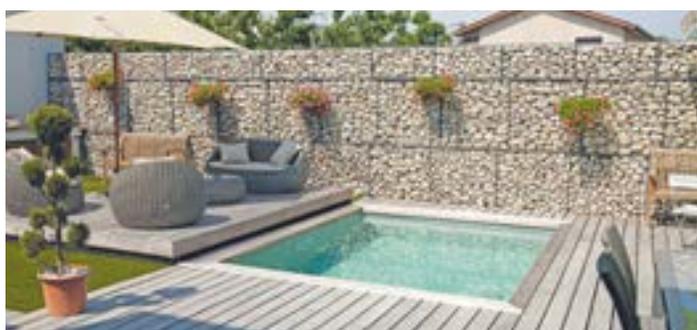


NOUVEAUTÉS

Wood

Une terrasse mobile sur mesure

L'entreprise WOOD est spécialisée depuis 1994 dans la sécurisation des piscines, par le biais de volets immergés, hors sol, électriques ou solaires et terrasses mobiles.



Le modèle de **terrasse mobile Eclipse** fait office d'élément de sécurité recouvrant entièrement la piscine lorsqu'elle est fermée, pour devenir en position ouverte, une terrasse habillée de bois. S'ouvrant par le milieu, par un déplacement manuel sur rails en aluminium dans le sens de la longueur du bassin, elle remplace de chaque côté du bassin, la plage classique. Adaptée à tout type de bassins, celle-ci peut être conçue en deux parties symétriques ou non, pour une largeur maximale de bassin de 5 m. Elle supporte une charge maximale de 120 kg/m².

info@wood.fr / www.wood.fr

New ★ Stand 4D74

Hydro Sud Direct

Un réseau de professionnels indépendants

Hydro Sud Direct est un réseau de détaillants, constructeurs et installateurs de piscines, créé en 1998. Le groupement compte près de 120 points de vente répartis en France, en Espagne et en Belgique, autant de boutiques en ligne et une gamme de produits en marque propre. Le fonctionnement du réseau est assuré par la Cellule Hydro Sud Direct. Ce réseau propose d'intégrer une dynamique de groupe dont la vocation est de rassembler les professionnels pour les rendre plus forts - principalement en matière d'achat de matériels et en termes de communication - tout en conservant leur indépendance. Ils sont réunis autour de valeurs communes : transparence, esprit d'équipe, intégrité et ambition. Les produits distribués : piscines, en kit ou prêts à plonger, traditionnelles, coques polyester, hors sol ; les équipements de piscines, pompes, filtrations, chauffages, traitements, dispositifs de sécurité ; la détente, spas, saunas, hammams ; la maison, traitement de l'eau, osmoseurs, adoucisseurs et le jardin, mobilier de jardin, arrosage, bassins aquatiques.

contact@hydrosud-direct.com / www.hydrosud-direct.com

Stand 4F90

Wood-Line

New ★ Stand 4E128

Un pavillon dédié à la détente

Wood-Line se mettra en mode « Wellness » sur le salon Piscine Global, avec la présentation en avant-première de son **pavillon d'été tout en bois**. Cette construction d'inspiration exotique, dans la même veine que les gazebos indonésiens, y sera aménagée en espace détente abritant un spa. Le pavillon peut s'habiller de parois complémentaires, pour devenir espace fermé, faisant office de vestiaire ou de local technique. Son assemblage se fait par poteau-poutre de 12x12, avec une toiture en clins et un plancher suspendu en pin. Il bénéficie d'une garantie de traitement de 15 ans.

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



Pavillon 5,40 m x 3 m de la gamme standard actuelle avec panneaux fixes et coulissants

Blue Lagoon Spas

New ★ Stand 6H58

Un bain bouillonnant de « Serenity »

Le nouveau spa de la gamme thérapeutique Blue Lagoon Spas est un spa de 6 places, dont 2 allongées, mettant en avant plusieurs postes de massage. Il a surtout été spécialement élaboré pour le confort optimal des femmes et des personnes de grande taille (+ d'1,85 m). En effet, l'une de ses places allongées est un poste Lady Confort, éliminant le phénomène de flottaison et délivrant un massage en arc de cercle sur les lombaires, tandis que l'autre est très spacieuse, pour le plus grand confort des longues jambes.

Avec ses 134 jets, aucune zone du corps n'est oubliée : toute la colonne vertébrale, les cervicales, la voûte plantaire, les jambes, avec le tunnel de massage drainant, les hanches, avec la place Chairman, les trapèzes... Chaque poste de massage possède son lot de jets ciblés, pour une ou plusieurs zones du corps les plus endolories. Pour accentuer cette relaxation, l'ergonomie a été particulièrement étudiée pour optimiser le confort de l'assise, les accoudoirs, diminuer le phénomène désagréable d'éclaboussure dans le spa... Serenity est pourvu des dernières avancées technologiques des fabricants réputés, tels que Balboa, Lucite... fidèles aux spas de la marque. Pour son fonctionnement, le spa est équipé de 4 pompes de massage, 1 blower, 1 réchauffeur 3 kW, 1 pompe de filtration basse consommation et 1 ozonateur. Les équipements d'agrément suivants y sont également inclus : 24 leds, l'aromathérapie et 1 cascade. Existant en version 500 et 900, il est alors complété de différents packs de confort supplémentaires. L'isolation Thermopack de l'habillage et du bassin est renforcée par une mousse haute densité, ainsi qu'un fond d'isolation au sol. Ce spa sera présenté à Lyon sur le salon et disponible en livraison début décembre.



contact@bluelagoonspas.com / www.bluelagoonspas.com

Valimport

New ★ Stand 4B137

Une nouvelle ligne de déshumidificateurs pour les pros

Piscine Global offrira l'occasion à l'entreprise Valimport de présenter sa gamme de déshumidificateurs aux professionnels de la piscine et du spa.

De la console aux centrales gainables, en passant par les modèles encastrés, l'offre couvre l'ensemble des besoins rencontrés dans les domaines du spa, de la piscine privée ou collective. Le matériel, fabriqué en Europe, fera l'objet en 2015 d'un catalogue distinct, pour une meilleure lisibilité auprès des professionnels.

Ces derniers pourront s'appuyer sur les bureaux d'études de l'entreprise et de son fabricant, détenteur de plus de 20 années de références dans tous les domaines d'application de la déshumidification, dont celui de la piscine. Un grand nombre d'accessoires et d'options thermiques et aérauliques permettent de satisfaire toutes les demandes des prescripteurs et installateurs professionnels.



Les équipements périphériques : pour une installation de qualité

De même, fidèle à sa politique commerciale exclusivement orientée vers les spécialistes, Valimport vient d'enrichir son offre, afin de proposer tous les équipements nécessaires à une installation professionnelle des pompes à chaleur.



Ainsi, figureront dans le catalogue 2015, des coffrets de protection courbe D, avec ou sans disjoncteur différentiel 30 mA, des kits bypass et différents types de socles et fixations facilitant le montage. Tout en optimisant les performances acoustiques, ces produits maintiennent le matériel dans les conditions d'exploitations idéales.



A noter en particulier, les supports de sol en pneus recyclés et les dalles "légères" préfabriquées. Ces dernières évitent la fastidieuse fabrication d'un socle en béton, mais permettent d'offrir à un matériel performant un environnement de pose parfaitement stable et sain.



Tous ces équipements périphériques, dont l'offre s'étend aussi aux électrolyseurs de sel, participent à la protection et aux performances du matériel mis

en œuvre, contribuant à une prestation de qualité, digne d'un spécialiste, lors de leur installation.

En effet, selon le Directeur Commercial de l'entreprise, **Philippe FERRAND** : « poser une pompe à chaleur et à la portée de bon nombre de bricoleurs entraînés, tandis qu'installer la pompe à chaleur adéquate, dans des conditions idéales de performances et de longévité, est seulement du ressort du professionnel bien équipé. »

info@valimport.com / www.valimport.com

vision technology

A Lyon Stand 5D55

Spécialiste de l'escalier acrylique et sous liner

ESCALIERS SOUS LINER

ESCALIERS ACRYLIQUES

LOCAUX TECHNIQUES VIDES ET PREMONTES

NAGE A CONTRE-COURANT

MURS FILTRANTS

Tél : 04 77 02 11 01
www.visiontechnology.fr

fluvo[®]

innovative schwimmbadtechnik



BUSE CARREE



BUSE PLATE



BUSE COURTE



BUSE CONVEXE



BUSE RIVIERE



CASCADE COBRA



GEYSER



NAGE A
CONTRE-COURANT



PLAQUE A BULLES



PROJECTEUR
LED CARRE



PROJECTEUR LED

schmalenberger
strömungstechnologie

FLUVO SCHMALENBERGER - 39, rue des Granges Galand - 37550 Saint-Avertin
franck.jarrier@schmalenberger.de - Tél. **02 47 80 48 81** ou **06 73 17 34 72**

Mondial Piscine

New ★ Stand 4F17

Nouvelle dynamique

Mondial Piscine présentera sur le salon son offre complète de structures de bassins : **blocs à bancher, panneaux béton, panneaux de coffrage, bassins en kit.** Elle mettra notamment en avant son panneau de coffrage en propylène, permettant de réaliser des structures monobloc autoportante, homogènes et indéformables, grâce au ferrailage vertical et horizontal, puis au coulage de béton dans les panneaux et le fond. L'escalier de la piscine, réalisé avec ces mêmes panneaux, est intégré et solidaire de l'ensemble. De nouveaux services seront aussi exposés aux professionnels, comme l'engagement de bonne fin de travaux, une garantie unique et de poids pour le client.



La **petite piscine Mini'Ô** sera aussi mise en vedette, tout-à-fait dans l'air du temps. Une piscine 3 en 1 de 4 x 2,50 m, associant plaisirs de la baignade, bienfaits de la nage à contre-courant et détente par la balnéothérapie. Elle intègre 4 buses d'hydromassage dans sa banquette de 40 cm, une filtration MX75 avec jet hydro et commande pneumatique, pour la nage à contre-courant. La piscine est pré-équipée pour le chauffage (pompe à chaleur, réchauffeur électrique...) et propose un fond de piscine personnalisés selon 2 hauteurs de paroi. Pour la sécurité, il est possible d'y ajouter une clôture ou un plancher mobile. Recouverte d'un liner PVC 75/100^e, dans une palette de plusieurs coloris, elle sera mise en valeur à la nuit tombée par son projecteur leds couleurs. Cette mini piscine de tout juste 10 m² ne nécessite aucune autorisation de travaux pour son installation.



Le fabricant affichera fièrement l'image de sa nouvelle égérie, la triple championne olympique de natation **Laure Manaudou, ambassadrice de la marque pour 5 ans.** On retrouvera donc son effigie sur les supports de communication Mondial Piscine, symbole d'un partenariat autour de valeurs communes. Cette

nouvelle stratégie de communication auprès du grand public vise à augmenter sa visibilité sur le marché de la piscine, en affirmant des principes afférents à l'humain et à la famille, incarnés par cette athlète de haut niveau. En parallèle, son logo a été revisité, faisant écho à une nouvelle charte graphique, ainsi qu'une communication multicanale. L'ambition de l'entreprise est aussi de devenir l'acteur référent de la piscine, en renforçant, entre autres actions, son réseau qui compte à l'heure actuelle 43 concessionnaires et en développant toujours son offre. Laure Manaudou sera présente sur le stand Mondial Piscine les mercredi 19 et jeudi 20 novembre pour des séances de dédicace.

developpement@mondialpiscine.fr
www.mondial-piscine.eu
concessionnaire.mondial-piscine.eu



GAMME SPORT & BIEN-ÊTRE



Modèle présenté
< 02B > ASYMETRIK



ESPACE BAINÉ ET MASSAGE



ESPACE SPORT

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

VOUS SOUHAITEZ DISTRIBUER NOTRE NOUVELLE GAMME, CONTACTEZ-NOUS.



generationpiscine

On les préfère à la coque !

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



NOUVEAUTÉS

EPAI

Nouvelles pompes à chaleur Inverter Technology

Présente dans le monde professionnel de la piscine depuis 2004, EPAI, société d'import spécialisée dans les équipements piscine, fournit les principaux acteurs du marché international. Parmi sa gamme de pompes à chaleur, la société propose pour 2015, la **PAC Inverter Technology auto-réversible chaud et froid** qui dispose d'une gamme couvrant 5 à 26 kW - 30% plus performante qu'une pompe à chaleur non-inverter avec un COP de 8 (air à 27°C, eau à 27°C). Ces pompes fonctionnent à partir de -10°C.

New ★ Stand 4F114



Pour les bassins de très gros volumes, EPAI dispose à son catalogue, d'une gamme de pompes à chaleur professionnelles DST (Digital Scroll Technology) - Auto-réversible chaud et froid, couvrant une gamme de 30 à 180 kW avec un COP de 5,4 (air à 27°C et eau à 27°C). Fonctionnement à partir de -10°C.



Robots piscine iCleaner

Outre une large gamme de pompes à chaleur et équipements piscine, EPAI, société d'import située près de Toulouse (31) propose pour 2015, **2 nouveaux robots de piscine, les robots iCleaner 200 et iCleaner 200 D**. Suivant le modèle, ces appareils automatiques, d'une très grande vélocité, nettoient sol, mur et ligne d'eau. Compatibles avec tous les types de piscines, ils franchissent obstacles et escaliers. Ils disposent d'un système gyroscopique anti-torsion de câble, de 2 moteurs de traction Dualdrive et d'une pompe d'aspiration de très haut rendement. 3 programmes automatiques et un programme manuel pilotable par l'utilisateur grâce à une télécommande multi-directionnelle sont à la disposition du propriétaire de piscine.

Autres caractéristiques : coffret de commande solidaire du chariot de transport. Nettoyage facile de la poche filtrante par simple rinçage. Indice de filtration 70 µm ou 45 µm. Compatible pour piscines jusqu'à 200 m² pour la version iCleaner 200 et jusqu'à 400 m² pour le modèle iCleaner 200 D.

contact@epai.fr / www.epai.fr



iCleaner 200

Infini Spa

New ★ Stand 6F58

Pour allier bien-être et fitness !

Infini Spa, filiale du **Groupe Via Santé**, groupe familial Français depuis 1978, qui au fil des années a su se doter des meilleures technologies pour servir le domaine du bien-être. La marque Infini Spa fabriquée par Aquamarine, basée à Villeneuve-sur-Lot (47) sera exposée au prochain salon de Lyon.

Outre différents modèles, en avant-première nous découvrirons le **Spa Fit** dessiné par Sébastien Riau, pour allier bien-être et fitness. En effet, ce spa de 2,6 m x 2,6 m, comporte 5 places dont 2 allongées et une semi allongée pour pédaler (la meilleure position pour faire du vélo).

Sans dévoiler toutes ses caractéristiques, on découvre un **pédalier intégré, réglable selon la morphologie du baigneur** tout comme les vitesses de résistance du vélo. Un système réellement innovant de par sa position. Idéal pour allier bien-être et fitness ! Vous serez agréablement surpris par son habillage aux lignes épurées, avec un choix infini de couleurs.



g.mollini@infini-spa.fr / www.infini-spa.fr

Arch Water Products

Stand 4C66

Nouveaux galets hth® et nouveaux packs

hth® lancera en 2015 deux nouveaux produits dans sa gamme « Chlore stabilisé ». **MAXITAB ACTION 6 - Special Liner**, le galet bicouche, est composé d'une partie bleue contenant du chlore choc, tandis que sa face blanche comporte du chlore multifonction. Il délivre 6 actions : chlore choc, anticalcaire, désinfection, anti-algues, floculant et stabilisant. Sans sulfate de cuivre, il est idéal pour les piscines avec liners. Il est conditionné en seau carré de 5 kg, facile à disposer en rayon.

La seconde nouveauté, **MAXITAB ACTION 5 - Easy**, s'annonce comme le 1er galet de chlore en sachet hydrosoluble à ce jour. Il permet aux utilisateurs de le manipuler en toute sécurité, sans être en contact direct avec le produit. Chaque galet est conditionné dans son sachet individuel, soluble dans l'eau, le tout contenu dans un seau carré de 5 kg.

La marque de produits de traitement de l'eau vient aussi de revisiter le packaging et le format du sachet hydrosoluble sans chlore **hth® Easy'Ox 20m³**, présenté désormais en carton bi-compartmenté de 4kg, afin d'en faciliter la manipulation. Un 1er compartiment contient les sachets d'oxygène actif multifonction, tandis que le second renferme l'activateur. Un nouveau format **hth® Easy'Ox 30 m³** fait également son apparition, pour répondre à une forte demande de produits sans chlore pour les piscines de taille moyenne. Ce dernier est conditionné dans des cartons de 6 kg, équivalant à 3 mois de traitement.

New ★



Service-Consommateur-Piscine@lonza.com
www.hthpiscine.fr

TOUTES LES
NOUVEAUTÉS
sur www.eurospapoolnews.com
et dans nos newsletters



DÉCOUVREZ LA GAMME AQUASWIM

pour le traitement des piscines par électrochloration



Pastilles à base de sel conforme à la norme



AQUASWIM
UNIVERSEL

3 en 1

convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrochlorateur avec ou sans sonde



AQUASWIM
ACTI+

4 en 1

la pastille de sel issue du fruit d'une R&D innovante

La Référence du Traitement de l'Eau par le Sel



Service Consommateurs - TSA 51234
92308 Levallois Perret Cedex
Pour plus d'informations, visitez notre site salins-aqua.com

► N° Indigo TEL 0 820 064 546

0,12 € TTC / MN



REJOIGNEZ-NOUS
STAND 4D113

www.piscine-expo.com

AquaNess / PM Industrie

Surfez sur la vague de l'aquafitness en piscine comme en spa

Le fabricant français PM Industrie, spécialiste de l'aquafitness, qui s'est fait connaître avec sa gamme AquaNess fabriquée en aluminium, présente un **nouveau tapis de marche aquatique, ainsi qu'un vélo adapté à la pratique de l'aquabiking dans des bassins ou des spas avec une faible hauteur d'eau.**



Le vélo aquatique AquaNess V1 se décline à présent en V2 et V3, selon les différents systèmes de résistance (frein à disque SFR - système de freinage régulé - pour le V2) et 2 largeurs de pieds. Les deux dernières versions ont une garde abaissée, permettant d'enjamber le cadre plus facilement et de pratiquer en bassin peu profond, en piscine de rééducation ou en spa de nage. Ces nouveaux modèles exclusifs permettent de pratiquer à présent l'aquabiking dans d'excellentes conditions avec une hauteur d'eau minimum ramenée à 1 mètre seulement ! (1,10 m avec le V1).

Le fabricant propose **5 coloris** : bleu, blanc, rouge, gris et rose. Le **tapis de marche T1** vient compléter la gamme, conçu pour courir, marcher ou « slider » (glisser) en piscine. Tous les appareils AquaNess sont légers et résistants grâce à leur conception en aluminium de qualité marine, et sont ainsi faciles à déplacer et à sortir du bassin (poids du V1 : 9.8 kg).

Dirigée par **Philippe Mathis**, cette entreprise à taille humaine reste constamment à l'écoute du marché et de ses partenaires. Sa structure et son outil de production lui permettent d'être très réactive et d'assurer ainsi une disponibilité permanente de ses vélos et tapis de marche aquatiques. Très attaché à la qualité, le fabricant qui a mené toute sa carrière dans le monde du vélo et des articles sportifs outdoor haut de gamme, met en avant un savoir-faire et une fabrication 100% français. PM Industrie invite les professionnels de la piscine et du spa à rejoindre son réseau de revendeurs. Son dirigeant explique : « Devenir partenaire AquaNess, c'est répondre à une demande bien réelle des consommateurs : procurer aux piscines collectives un équipement répondant aux exigences des cours d'aquabiking de plus en plus demandés. Quant aux particuliers, ils souhaitent aussi diversifier l'utilisation de leur bassin ou de leur spa, en pratiquant des activités de remise en forme, à un moment choisi et en toute saison. Nous assurons une garantie de 2 ans sur ces équipements haut de gamme, résistants et élégants ».



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

Une offre complète

Le réseau national EVERBLUE répond de façon complète aux besoins des clients en équipements piscine. Avec 30 ans d'expérience dans le domaine et 60 000 clients équipés, ses revendeurs peuvent s'appuyer sur une organisation solide.

EVERBLUE propose notamment les panneaux **STRUCTURA-FEAT®**, fabriqués en France, dans son concept de piscines exclusif STRUCTURA, qui permet de réaliser des piscines modulaires en béton.

Ils sont destinés à construire des piscines traditionnelles en béton armé haut de gamme, monobloc et sans rupture de béton. Ce système de coffrage perdu intègre un ferrailage (armature acier soudé Ø 8 mm), offrant ainsi sécurité, pérennité et qualité, ainsi qu'un gain de temps et une facilité de montage pour les professionnels. Huit hauteurs de panneaux sont disponibles, pour toutes les formes de piscine, ludiques, petits bains pour les enfants, couloirs de nage, piscines à débordement..., avec des fonds différents, fonds plats, pentes composées ou douces, fosses à plonger. Ces panneaux offrent les garanties suivantes : décennale fabricant 40516691, agrément du CSTB Avis 3/09-604, respect de la norme DTU béton armé, ainsi que l'attestation Béton Serba.



Les abris de la gamme Everblue

sont conçus avec une structure en aluminium, polycarbonate et PMMA, garantie 10 ans, une finition en thermo laquage, également garantie 10 ans, des accessoires et une motorisation garantis 2 ans. Fabriqués en France ces abris se déclinent dans de multiples formats pour différentes configurations.

Pour l'hydrothérapie à domicile, Everblue propose la

gamme EDEN Spas, de 7 modèles de spas, déclinés en 9 coloris au choix. Côté structure, ces spas offrent une solidité et une fiabilité apportées par leur coque en acrylique Lucite^{MD}, recouverte par 2 couches de fibre de verre. Leur base en plastique ABS DynaCrete^{MD} anti moisissure, assure une grande stabilité au sol et une meilleure isolation thermique, renforcée d'un revêtement isolant ThermoFoil, exclusif à ces spas. L'habillage est fait de composants synthétiques DynaShield, ne nécessitant aucun entretien et proposé en coloris graphite ou bark (couleur écorce). Ces spas arborent toute une série de jets ciblés pour un massage des centres d'énergie du corps. 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. Les spas EDEN sont proposés avec le Pack électronique X^e Gecko destiné à commander pompes, ozonateurs et réchauffeur, y compris à distance sur une appli smartphone.



ever@everblue.com / www.everblue.com

Camylle

PENSEZ-Y !

Dotez votre établissement d'une identité olfactive

L'identité visuelle d'un établissement recevant du public est essentielle, elle contribue à votre image, à votre standing et votre positionnement. Mais un client sera tout aussi sensible, voire beaucoup plus, à l'ambiance olfactive d'un lieu, la mémoire imprimant très facilement et durablement les odeurs, d'autant plus si celles-ci sont synonymes d'une ambiance et d'un lieu agréables.



Convaincus que ce stimulus sensoriel est un facteur puissant de fidélisation et de satisfaction de la clientèle, les Laboratoires Camylle propose un nouveau concept innovant, permettant aux hôtels et groupes hôteliers de diffuser leur **signature olfactive**.

A l'aide des meilleurs parfumeurs de la pure tradition française, le créateur de fragrances a donc développé **4 parfums 100% naturels**, Le Délicat (hespéridé), L'Élegant (floral), L'Instinctif (oriental) et Le Sophisticqué (boisé), grâce à un **nouveau procédé de gélification des parfums**. La senteur est ainsi délivrée lentement, subtilement et de façon stable, durant 4 à 8 semaines, selon le flux d'air, la température et le taux d'humidité.

Subtile Emanation se présente sous la forme d'une cassette de 155 x 120 x 25 mm, à placer derrière les grilles de ventilation, de climatisation ou de chauffage, sans aucun branchement électrique.

L'établissement peut même opter pour une formule d'abonnement annuel, avec un budget maîtrisé. Quant à la clientèle, elle a la possibilité de s'approprier cette signature olfactive dans la boutique de l'hôtel, en repartant avec les Galets ou le spray Parfum de Spa, composés des mêmes fragrances.

contact@camylle.com / www.camylle.com



AFG

Le réflexe PROFLEX pour jointer-coller !

Les pisciniers peuvent devenir importateurs, distributeurs ou revendeurs de **PROFLEX**, l'outil indispensable pour effectuer leurs travaux de rénovation ou à vendre aux particuliers en magasin. Ce **joint-colle étanche**, disponible en blanc, bleu, transparent, gris, noir et sable, se présente en cartouche de 310 ml, prêt à l'emploi pour de nombreuses applications en milieu sec, humide ou immergé. Idéal pour les réparations en piscine, il permet de réparer les fissures des bassins en béton, les skimmers en ABS fendus, les escaliers en polyester, béton et PVC, les coques, les margelles de débordement sur de la membrane armée, d'étancher un presse-étoupe

défectueux de projecteur, de fixer des ornements, etc. Exclusivement commercialisé par les professionnels de la piscine, ce produit haut de gamme est l'allié des constructeurs et rénovateurs de piscines. Issu de la 5^e génération hybride du produit joint-colle, il est sans silicone, sans solvant, sans iso-cyanates et sans odeurs et adhère dans l'eau pour coller ou jointer tout type de matériaux. Une fois utilisé, il s'enlève des mains et de tout support, lorsqu'il est encore frais, à l'aide d'un simple chiffon sec. La cartouche ouverte peut aussi être réemployée.

afg2europe@gmail.com



HOLL'S
COMFORT DESIGN SAUNAS

BIEN-ÊTRE

Ne cherchez plus, tout est là...

- Cabine infrarouge nouvelle génération dotée de la technologie 100% Quartz
- Sauna traditionnel éco'logic à faible consommation
- Hammam prêt à posé avec générateur de vapeur intégré
- Cabine UV personnelle et professionnelle



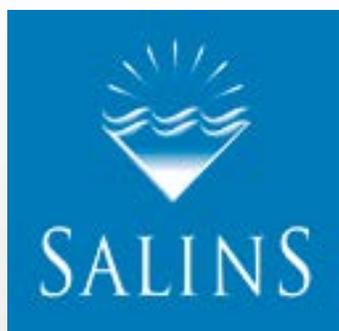
Boiserie de qualité
Garantie 10 ans



LYON 2014
STAND 5A18

Poolstar

www.poolstar.fr

**SALINS DU MIDI**

137, rue Victor Hugo
92532 Levallois-Perret Cedex

piscine.experts-eau.com

aqua@salins.com

N° Indigo 0 820 064 546

0,12 € TTC / MN

N° Indigo FAX 0 820 821 340

0,12 € TTC / MN



SEL SPÉCIAL 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

be spa fait sa rentrée !
créateur de bien-être

Aqualice

le tout nouveau spa pour vélo aquatique

La société be spa, avec son partenaire Américain continue son évolution de gamme, en mettant sur le marché le spa AQUALICE ! qui associe l'espace pour vélo aquatique et 5 places de massage.

A voir à Lyon
hall 4.1
stand 4F136

Un escalier permet l'accès à l'espace du vélo aquatique, qui facilite l'utilisation pour tous



Fabrication américaine

Aquabiking,
+
Massage
=
Convivialité

Les revues de santé parlent régulièrement, des bienfaits de l'activité du vélo aquatique, sur le côté physique mais aussi sur la perte de poids



- 5 places de massage
- 335 cm x 229 cm
- hauteur : 137 cm
- 62 jets
- 3 pompes de massage

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

**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

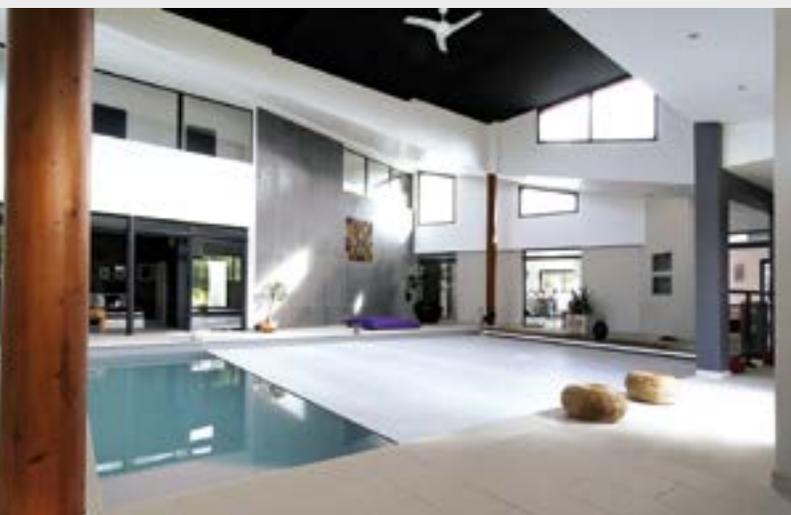
www.hydra-systeme.com/immeo.htm

NOUVEAU BOÎTIER DE COMMANDE DIGITALE

Parfaite conjugaison de l'élégance et du confort, Imméo est un concentré de technologies issues de 18 ans de recherche et d'expérience. Attaché à la qualité de ses produits, Hydra Système modernise son boîtier de commande Imméo pour faciliter encore plus l'installation et l'utilisation de la couverture.

SIMPLE À INSTALLER

Grâce à sa **liaison hertzienne sécurisée** entre le boîtier de commande et le coffret de puissance, l'installation de la couverture est facilitée. **L'absence de câbles à tirer** et le design exclusif Hydra Système permettent une intégration plus esthétique sur les façades extérieures.

**PRATIQUE À UTILISER**

La suppression de la commande à clé au profit d'une commande digitale avec écran couleurs se veut plus accessible et interactive.

Le boîtier alerte l'utilisateur si **le niveau d'eau** de la piscine est trop haut ou trop bas afin de préserver au mieux le matériel et garantir une sécurité d'utilisation (en option).

Un signal permet également **d'informer l'utilisateur d'une éventuelle usure ou perte de performance du moteur**, ce qui évite une intervention du piscinier dans l'urgence.

Pour la couverture immergée IMMÉO



« Une couverture immergée à la pointe de l'innovation grâce à son nouveau boîtier de commande »

**AUTONOMIE TOTALE**

L'alimentation du boîtier de commande est assurée grâce à un **panneau solaire** intégré à la façade relevable du boîtier de commande.

GARANTIE REMPLACEMENT MOTEUR IMMÉO : 7 ANS !

Choisir Imméo, c'est opter pour une **garantie remplacement du moteur de 7 ans**. Durant toute cette période, Hydra Système s'engage à intervenir pour effectuer le changement du moteur en cas de défaillance.



À RETENIR

- Nouveau boîtier de commande autonome, alimenté par panneau solaire
- Liaison sans fil sécurisée entre le boîtier de commande et le coffret de puissance
- Alarme automatique niveau d'eau
- Alarme préventive d'un incident moteur
- Engagement Garantie et Remplacement moteur jusqu'à 7 ans

+ 41,41%*

un chiffre qui donne envie
de rejoindre **[sans tarder]**
le réseau **PISCINES DUGAIN !**

(*) progression du réseau PISCINES DUGAIN
à fin Juillet 2014 comparée à fin Juillet 2013

18-21 NOV. 2014 EUREXPO LYON
STAND 5E58



*Piscine : modèle DUGANCE,
escalier triangulaire.
Modèle déposé.*

piscinesdugain.com



FABRICATION
FRANÇAISE



STRUCTURE
AUTORAIDISSANTE

20
ANS

100%
BÉTON PLEIN



Depuis près de 30 ans, PISCINES DUGAIN fait le choix de la proximité, de la qualité et de l'innovation : la structure est garantie 20 ans ! Grâce à des panneaux renforcés par une structure en nid d'abeille, sans aucune alvéole creuse, PISCINES DUGAIN construit des ouvrages, bassin et escalier, 100 % béton plein. L'escalier est parfaitement solidaire du bassin, sans discontinuité, ni rupture de béton, pour ne former qu'un seul et même ouvrage. PISCINES DUGAIN est présent en France, Belgique, Luxembourg et Portugal.

jf.mocquery@piscinesdugain.com - 06 11 26 11 81 ■ pa.mocquery@piscinesdugain.com - 06 46 14 46 76
80 avenue Jean-Baptiste-Colbert - ZI Les Prés de Lyon - 10600 LA CHAPELLE SAINT LUC (TROYES)

TÉMOIGNAGES D'ADHÉRENTS À UN RÉSEAU

La France est le 2^e pays au monde pour le nombre de piscines construites. C'est aussi le premier pays à présenter autant de réseaux professionnels destinés à rassembler des constructeurs de piscines sur des objectifs très variés :

- Concept d'un procédé de construction
- Maîtrise d'un métier complexe
- Marketing et communication nationale
- Puissance d'un regroupement d'entreprises (centrale d'achats, image de marque, rassemblement et échange d'expériences, liberté d'action liée à des règles collectives)
- Marque nationale connue et reconnue
- Etc.

Si vous aussi, adhérents d'un réseau vous souhaitez témoigner, transmettez-nous vos réflexions.

AQUARÈVE Réseau L'ESPRIT PISCINE

2567 Chemin de Saint Claude 06600 Antibes - 04 93 65 65 65
magasin.aquareve@esprit-piscine.fr - www.esprit-piscine.fr

Aquarève a été créée en 2000 et l'entreprise est membre du réseau l'Esprit Piscine depuis 2007.

« J'ai choisi de rejoindre le réseau l'Esprit Piscine pour des raisons très simples.

A l'origine nous n'étions que constructeur de piscines. Je me sentais isolée, sans référentiel vis-à-vis de mes confrères. J'ai éprouvé le besoin de rejoindre un réseau de professionnels. Je me suis donc mise en quête de ce qui existait en France en la matière, sachant que je souhaitais conserver l'indépendance de mon entreprise. Je voulais garder ma liberté en termes de choix de construction et de choix d'achats de produits. Le réseau l'Esprit Piscine m'a envoyé à ce moment-là une proposition pour m'affilier à son réseau. Il se trouve que les valeurs exposées correspondaient exactement à mes attentes. A savoir que ce réseau est un GIE, qui regroupe des professionnels indépendants. Ces derniers se fédèrent autour d'une logique d'entreprise, que ce soit en termes d'outils de publicité, au niveau des innovations techniques, ou encore de la démarche qualité, etc. Nous travaillons avec des fournisseurs préférentiels, auprès desquels nous nous engageons à réaliser un chiffre d'affaire, ce qui finance le fonctionnement de notre réseau. Mais nous conservons notre indépendance. »



Catherine MARTIN
Gérante de la société

Le Français, on le sait, est d'un tempérament très individualiste et pourtant, nombre de pisciniers ont recherché à s'affilier à un groupement professionnel afin d'y trouver un soutien dans leur activité. Nos pays voisins comme la Belgique, le Luxembourg, la Suisse... adhèrent aujourd'hui également à cette conception de regroupements.

Qu'en pensent-ils ?

Les premiers témoignages parus dans Spécial PROS n°4 de septembre 2013 ont suscité beaucoup d'intérêt. En voici de nouveaux...

PISCINES & SPAS CATUSSE Réseau EURO PISCINE SERVICES

118 avenue Charles de Gaulle
15000 Aurillac - 04 71 48 54 79
piscines15@europiscine.com
www.europiscineservices.com

Après des études en Architecture et Paysage, Gérard Catusse s'est intéressé au domaine complémentaire qu'est la piscine. Intégrant d'abord le GIP sous l'enseigne CARRE BLEU, en 1982 en compagnie de Jacques BOURDREL et Jean ALBOUY, celui-ci reprit quelques années plus tard son indépendance. C'est ainsi qu'il créa, avec plusieurs confrères comme Patrick WOESTELAND, JP LABIGNE et Jean ALBOUY, EURO PISCINE SERVICES, en 1994.

« Nous avons créé EURO PISCINE SERVICES autour de valeurs communes : unité, transparence, tolérance, convivialité et pérennité. Cette dernière valeur semble se confirmer, avec la transmission en cours de mon entreprise à mon fils Maxence.

Notre groupe a progressé durant ces 20 dernières années. Après un premier siège établi à Avignon, nous l'avons déplacé à Massay, où se sont créés sa plateforme logistique et son entrepôt de stockage. Au fil du temps, le groupement a diversifié son offre en matière de services, d'abris et de spas. Il est désormais certifié ISO 9001 et labellisé en construction et rénovation, contrôlé par le Bureau Veritas, ce qui a pour effet de rassurer les clients, qui ont la garantie de s'adresser à un groupement de confiance et bien structuré.

Malgré une conjoncture difficile ces dernières années, nous avons réussi à maintenir le cap et à progresser, avec notamment, une année 2010 exceptionnelle. L'année 2015 s'annonce plus difficile, du fait d'un manque évident de visibilité. Les décisions d'achat effectif d'une piscine n'aboutiront vraisemblablement qu'au printemps prochain. Cependant, le marché de la rénovation restera, je pense, le moteur de progression de l'activité. »



Gérard et Maxence CATUSSE



SPA ONE - Réseau DIMENSION ONE SPAS

1204 Boulevard Pierre Sauvaigo - 06480 La Colle-Sur-Loup
04 89 05 76 20 - www.spa-one.fr

Spa One est installée à La Colle-Sur-Loup où elle a ouvert il y a 2 ans un magnifique showroom.

Olivier Testa et Alain Salliou sont les gérants de la société.

Le showroom

“ Nous disposons d'une surface de magasin de 220 m², équipée d'un centre d'essai à l'arrière du magasin. Nos clients peuvent venir essayer en toute intimité les différentes positions et qualités des jets de nos spas, pour se décider en toute connaissance à acheter le produit.

Notre showroom comporte une aire d'exposition et un espace dédié au centre d'essai, qui peut s'isoler du reste du showroom. Globalement nous exposons environ 7/8 spas, selon les périodes. Nous tâchons de renouveler régulièrement ces modèles d'exposition, pour dynamiser le showroom.

Il y a également un spa de nage, une cabine infrarouge, un sauna et une douche, à disposition de nos clients. ”



Alain SALLIOU

Le choix de Dimension One Spas et de Klafs

“ Notre stratégie d'entreprise cible une clientèle exigeante, en attente forte de produits haut de gamme et de services très qualitatifs. Partant de là, nous avons réalisé un benchmark des produits présents sur le marché. Nous nous sommes rapidement intéressés à une marque de spas extrêmement intéressante, répondant à nos objectifs de qualité, Dimension One Spas. Nous avons alors engagé des discussions avec Dimension One Spas Europe, dans la perspective de pouvoir les représenter dans notre région, à la fois au niveau commercial et après-vente S.A.V.

Nous savions que cette marque avait été « délaissée » sur la Côte d'Azur depuis 18 mois, au moment où nous nous y sommes intéressés. Nous avons développé la même logique de recherche de produits haut de gamme, concernant d'autres produits, comme le sauna, la cabine infrarouge, la cabine à bains tropicaux. Klafs s'est ainsi imposé naturellement.”

En tant qu'ancien piscinier, Olivier Testa a aussi arrêté son choix sur la marque Dimension One Spas : "car elle représentait un gage de qualité, tant au niveau des produits que de son SAV rapide et efficace."



Olivier TESTA

**RÊVES D'EAU - Réseau OCÉAZUR**

330 Rue du Maréchal Galliéni - 83600 FREJUS

06 82 15 90 25 - www.estvar.oceazur-piscines.com

Après 6 années passées au siège du Groupement Océazur à Lyon, Patrick BOUVARD a éprouvé le besoin de créer sa propre structure, afin de travailler en toute autonomie et garder son indépendance. Il est installé à Fréjus (83), depuis mars 2013.



Patrick BOUVARD

“ A la base, j'ai une expérience de piscinier de terrain, puisque j'ai commencé comme technicien en 1989, chez Aquilus Piscines, à Lyon. J'ai évolué au sein de cette entreprise jusqu'au poste de Directeur Technique. Puis, après 2 saisons très difficiles, j'ai fait le choix de quitter ce réseau, de rejoindre Pierre Friehe et Michel Angonin, les fondateurs du réseau Océazur, pour leur apporter mes compétences techniques. Nous nous sommes donc associés tous les 3 et nous avons développé le réseau, qui compte aujourd'hui 25 affiliés, un peu partout en France. Notre objectif était de nous occuper des clients délaissés



pour différentes raisons, de leur proposer les services dont ils avaient besoin, après la construction de leur piscine : SAV, dépannage, entretien, contrat d'entretien, ventes, installations d'équipements et rénovation. Il fallait que nous soyons, pour nos clients, réactifs, disponibles (permanence téléphonique le samedi par exemple) et apporteurs de solutions efficaces et pérennes. Pour moi, l'intérêt d'un réseau est de permettre de regrouper des forces et de partager des connaissances. Au départ, à la création, il y avait 3 hommes : Pierre Friehe, spécialisé dans le marketing et la communication, Michel Angonin, spécialisé dans la comptabilité et la gestion, et moi-même, spécialisé dans la technique piscine. Nous avons donc 3 compétences, bien distinctes, qui permettaient à nos affiliés de trouver en chacun de nous le ou les éléments qui leur manquaient ou qu'ils avaient besoin de développer. Ainsi, je crois que la force de notre réseau réside dans la mise en commun des compétences et le partage des atouts des uns et des autres. A l'heure de la sur-communication sur internet et les réseaux sociaux, il est très difficile de rester seul. Il est, à mon sens, très important de communiquer et de partager notre savoir avec les membres de notre réseau.

Par exemple, si nous avons une question, un problème technique dans le domaine des enduits ou du carrelage, nous pouvons interroger notre affilié de Nîmes, qui lui, est spécialisé dans ce type de revêtement et ainsi avoir son avis professionnel. Nous avons un autre affilié spécialisé dans le polyester, etc. Donc, mutualiser les connaissances, les regrouper et les partager est, à mon sens, très important.”

TÉMOIGNAGES D'ADHÉRENTS À UN RÉSEAU

CERALP - Réseau PISCINES CARRE BLEU

ZI Centr'Alp - 38430 MOIRANS - 04 76 56 60 20 - www.piscines-carrebleu.fr

Alain Corsetti et Frédéric Lamberet dirigent conjointement l'entreprise grenobloise, fondée par Jean Corsetti, il y a plus de 30 ans. Alain Corsetti s'est associé à Frédéric Lamberet (repreneur d'une partie de l'entreprise) et en est aussi le Directeur Commercial ; Frédéric Lamberet, lui, s'occupe du suivi des chantiers. Près de 3 000 piscines construites à ce jour, en plein air ou en intérieur. Chaque création du constructeur est unique.

« Depuis 1977, l'entreprise a construit environ 3 000 bassins, essentiellement en extérieur. Actuellement, le rythme tourne autour d'une soixantaine de bassins par an, piscines haut de gamme, piscines traditionnelles, ou avec PVC armé, équipées à 80% de volets automatiques, pompes à chaleur, robots et traitement automatisé de l'eau, donc hyper équipées ! Nous avons bien réaménagé notre showroom il y a 2 ans (voir notre article et photos :

Réussir son point de vente), pour obtenir une superficie de 300 m² de zone commerciale. A l'intérieur, on trouve un pôle produits chimiques, un autre dédié aux pièces détachées, une station d'analyse et de traitement de l'eau, pour effectuer les analyses du client sur place. Le showroom comporte 2 bassins d'exposition, dont une piscine miroir, ce qui se fait rarement dans les points de vente. Nous drainons beaucoup plus de clients depuis cette réfection, qui est passée aussi par une refonte de l'aménagement extérieur. Nous travaillons, Frédéric et moi, avec une équipe de 4 techniciens, 2 secrétaires et 1 commercial.



Alain Corsetti et Frédéric Lamberet

Nous avons repris tous les 2 les rôles de l'entreprise, à la suite du départ en retraite de Jean Corsetti, il y a 8 ans. Auparavant, je travaillais en partenariat avec Carré Bleu, à Valence, souhaitant apprendre le métier par mes propres moyens, et non avec mon père. Nous avons continué avec ce réseau qui nous donne entière satisfaction.

Nous sommes concessionnaire Carré Bleu pour le département de l'Isère, avec une zone de chalandise qui s'étend sur un rayon de 45 km autour de Grenoble.

Avec un marché de la piscine assez tendu depuis quelques temps, faire partie d'un réseau est d'une grande aide sur le plan commercial. Surtout lorsqu'on représente une marque de renommée et sérieuse. Une enseigne comme Carré Bleu apporte un support important en termes d'image de marque, via la communication nationale notamment, qui facilite les ventes, ainsi que par des outils informatiques, marketing, etc. Ce type de réseau favorise aussi les échanges d'expériences, de problématiques, entre partenaires sur tout le territoire. Nous partageons aussi des informations, tant commerciales que techniques."

PSB TRADITION - Réseau EVERBLUE

1 rue du Moulin - 44880 SAUTRON - 02 28 96 03 40
www.psb-tradition.com - contact@psbtradition.fr

La société PSB TRADITION a été créée en 2010 et s'est affiliée parallèlement au réseau EVERBLUE. Gaël Drouet le gérant de PSB était dans la piscine depuis une vingtaine d'années.

Leur singularité, la construction de piscines traditionnelles en béton armé à revêtement liner ou membrane armée (90 %) dont une partie de piscines intérieures ainsi que de la rénovation.

L'entreprise dispose de 8 personnes. Le nouveau magasin est situé à Sautron en périphérie nantaise d'une surface d'environ 200 m².



Marylise et Gaël DROUET

« Nous nous appuyons sur une grande enseigne comme EVERBLUE pour pouvoir bénéficier d'un soutien logistique et marketing.

Au travers d'EVERBLUE, on constate qu'un grand noyau de pisciniers adhérents sont des anciennes entreprises traversant des époques de plus en plus difficiles.

EVERBLUE en conservant une charte d'exigence dans le choix des équipements, permet de concevoir des piscines de qualité.

Après 5 ans d'enseigne EVERBLUE, notre engagement reste toujours le même."



EAU ET TECHNIQUE 82 Réseau HYDRO SUD DIRECT

Avenue du Luxembourg - Zone Albasud
82000 Montauban - 05 63 23 00 10
info-montauban@eau-et-technique.com
www.hydrosud-montauban.fr

Créé en 1983 par Daniel et Mireille GUILLOUF, le Comptoir Hydraulique Montalbanais était à l'origine un petit magasin de ville de 80 m², qui proposait essentiellement du matériel d'arrosage et d'irrigation et un peu de piscine.

Aurélie Bertrand et Jean-Charles (ndlr : Aurélie et Bertrand, les enfants ; Jean-Charles, le gendre) s'expriment tour à tour :

« En 1997, l'activité prend un tournant décisif, avec l'ouverture d'un magasin d'environ 500 m², en ZI, sous l'enseigne « EAU et Technique 82 ».

Parallèlement (en 98), l'entreprise adhère au réseau de pisciniers Hydro Sud Direct et voit son CA multiplié par 10, dès la 1^{re} année (nous ont raconté nos parents).

Entre 2001 et 2002, nous entrons successivement dans l'entreprise, un peu par hasard pour en prendre officiellement la direction en 2011, au départ de nos parents. Forts de la compétence et des tempéraments divers de chacun, nous faisons évoluer l'entreprise chaque jour.



L'implantation du magasin a été pensée pour une mise en valeur du showroom, détente, et notamment des spas, et afin de favoriser la circulation au sein de la surface de vente. Le magasin étant situé dans une zone commerciale, l'offre proposée doit séduire le chaland tout en répondant aux attentes des clients fidèles.

Ce que nous apporte l'adhésion Hydro Sud Direct ?

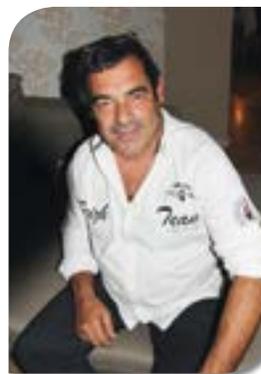
En fait, nos parents ont adhéré, pour la liberté. Pour le fait que les adhérents sont tous des Pros indépendants avec une liberté complète au niveau des fournisseurs. Pour l'aide que nous apporte le réseau au niveau marketing, juridique... Ils sont toujours très disponibles dès qu'on leur demande quelque chose.

Pour l'apport de nouvelles idées, conseils, puissance en communication que l'on ne pourrait avoir en étant indépendant.

Maintenant, le réseau, ce sont des liens, des amis... C'est la « famille du travail » précise Aurélie.



Bertrand (le fils), Mireille (la maman), Daniel (le papa), Aurélie (la fille) et Jean-Charles (le gendre).



Jean-Louis ZARAGOZA

PISCINES ZARAGOZA Réseau IBIZA

2269 Chemin de Clermont
La Bergerie 34560 POUSSAN
04 67 78 49 50 - 06 09 87 85 81
jizebre@orange.fr

« Je suis chez Ibiza depuis 1999. Avant j'étais terrassier et c'est en effectuant la fouille d'une piscine qu'un jour on m'a demandé de mettre en place une coque piscine. Ce fut une réussite totale et je me suis posé la question : pourquoi ne pas devenir piscinier à mon tour ?

En vacances, je n'en finissais pas de me remémorer cette expérience qui m'avait tant plu !

J'ai décidé de rencontrer des fabricants de coques et après réflexion, j'ai choisi les piscines Ibiza. Ils m'ont fait confiance et m'ont aidé.



La diversité de la gamme de piscines et la qualité de leurs produits m'ont séduit !

A partir de 2001 on m'a retenu comme concessionnaire. Aujourd'hui, cela fait 15 ans que je suis « vacciné » Ibiza !

J'ai découvert que chez Ibiza, nous ne sommes pas un simple numéro, un simple client. C'est beaucoup plus. C'est un groupe avec un esprit « familial ».

Chaque année, notre réunion des concessionnaires est un plaisir et j'en profite pour découvrir de nouveaux confrères et sympathiser avec eux.

La fabrication de nos coques polyester me convient car elle correspond à mes exigences ! L'organisation, le catalogue, la distribution et le SAV sont autant d'éléments sérieux qui me conviennent.

L'année 2014 est effectivement une année un peu "molle" mais, malgré tout, je m'en sors.

Je profite de cet entretien avec Guy Mémin pour exprimer au créateur d'Ibiza, Norbert Combes et ses fils Mathieu et Julien, tous mes remerciements pour le soutien qu'ils ont su toujours m'apporter chaque fois que nécessaire. »

**POUR PARAÎTRE
DANS CETTE
RUBRIQUE**

contact@eurospapoolnews.com

ENTRETIEN AVEC... ALAIN GASCIOLLI

Dirigeant de la société Aboral Piscines



Véronique, Alain et Pierre-Antoine GASCIOLLI

Nous avons visité à Saint-Jean-d'Ilac, près de Bordeaux, la nouvelle usine d'Aboral Piscines inaugurée au mois de février 2014. Dirigé par Alain et Véronique Gasciolli et leur fils Pierre-Antoine, ce site de production est entièrement dédié à la fabrication de piscines monoblocs polyester.

Alain Gasciolli, vous venez d'inaugurer, le 19 février de cette année, une nouvelle unité de fabrication de 2 500 m². Quel a été votre parcours avant d'en arriver là ?

Depuis 1993, nous étions poseurs de piscines pour des fabricants français de panneaux acier. Puis dès 1995 nous avons été sollicités par plusieurs marques françaises, pour devenir distributeur de piscines monoblocs polyester. En 2006, pour des raisons liées à la qualité, aux SAV non exécutés et au regard des problèmes rencontrés par ces fabricants, nous avons choisi de fabriquer nos propres piscines. Nous vendions et installions à l'époque 200 piscines par an uniquement en Gironde avec nos 3 magasins.

Vous étiez déjà implantés à Bordeaux à cette époque ?

Étant nous-mêmes bordelais, nous souhaitions développer notre activité dans cette région. Notre objectif était de « démocratiser » la coque polyester sur cette partie de l'Aquitaine, en fabriquant de façon industrielle des piscines monoblocs polyester.

Comment vous êtes-vous différenciés sur le marché de la piscine coque ? Par le type de fabrication ?

Nous avons essayé d'amener un nouvel outil dans la fabrication, en nous appuyant sur des références de fabrication nautique, présentes dans notre patrimoine culturel familial. Cela nous a permis de nous distinguer dans la qualité de nos produits, dans la façon de les concevoir et de les réaliser.

Combien proposez-vous de modèles aujourd'hui ?

A l'heure actuelle, notre catalogue en compte 16, nous espérons en proposer une vingtaine fin 2015. Auxquels

s'ajoutent quelques modèles « d'exception », destinés aux clients qui souhaitent une touche d'originalité et une personnalisation un peu plus poussée.



Frédéric VIGNON
Responsable Commercial

Combien de réalisations, combien d'installations cela représente-t-il ?

Nous avons préféré travailler en flux tendu, c'est un choix de l'entreprise, afin d'éviter les stocks coûteux. De plus, les stocks supportent très mal l'exposition extérieure, c'est le seul endroit où nous pouvons entreposer les coques. Chaque bassin fabriqué est un bassin installé, réalisé sur commande. Nous fabriquons aujourd'hui sur une base de 200 bassins par an, et souhaitons arriver à un rythme de croisière de 400 à 450 bassins annuels, afin de maîtriser notre production.

Quelle est la différence entre ECP Polyester et les piscines Aboral ?

ECP Polyester est le nom de l'entreprise qui dispose des moyens matériels destinés à réaliser du polyester. Cela englobe l'ensemble des machines, l'ensemble des bâtiments et l'ensemble des outils de travail. Il s'agit du fabricant. Quant à Aboral, c'est une marque enregistrée en mon nom propre. Elle nous permettra potentielle-

ment de créer d'autres marques dans le futur, fabriquées elles-aussi par ECP.

Aboral est donc aujourd'hui, d'une part, une première marque de piscines de distribution, que vous distribuez et installez vous-mêmes et, d'autre part, un réseau en train de se constituer ?

Nous sommes encore « jeunes » dans la distribution, puisque nous avons choisi de distribuer directement nos piscines depuis 3 ans. A partir de maintenant, nous allons développer un petit réseau, mais sans trop nous éloigner de nos terres de production (à cause du transport principalement et du suivi de chantier). Nous avons déjà quelques revendeurs et beaucoup de contacts intéressés à concrétiser avec un fabricant pour qui la qualité est une priorité.

Avez-vous d'autres projets ? De nouveaux modèles par exemple ?

Nous créons à peu près deux nouveaux modèles par an. Nous espérons augmenter ce rythme-là dans les années à venir. Nous œuvrons aussi dans la rénovation, à hauteur de 2 moules par an. Cela nous tient à cœur d'entretenir nos moules existants. Chaque année, nous essayons aussi de concevoir un nouvel accessoire. Cette année, il s'agit d'un local technique. Nous envisageons de créer de nouveaux accessoires l'année prochaine, peut-être sortant un peu du monde de la piscine...



Combien de personnes compte l'entreprise ?

Aujourd'hui nous disposons d'une unité de production optimisée pour la fabrication de 700 bassins par an. Sur le site de Saint-Jean-d'Illac travaillent une dizaine de personnes. Nous espérons arriver à un effectif de 15 à 20 personnes à maturité.

Comment percevez-vous les tendances en matière de piscine ?

La tendance est très compliquée à apprécier. Sur deux opérations Portes Ouvertes réalisées dans la même année, nous pouvons avoir lors du premier événement des demandes sur des bassins de type rectangulaire classique, puis, on ne sait trop pour quelles raisons, lors des secondes Portes Ouvertes, les clients vont nous redemander des piscines à formes plutôt arrondies. Il y a une ligne sur le marché, avec laquelle nous essayons d'être le plus possible en adéquation. Aujourd'hui, la tendance est aux petits bassins, moins chers, au détriment des grandes piscines, pour des raisons financières mais aussi de place. Les clients préfèrent de petits bassins, mieux équipés, donc plus conviviaux, plus ludiques, plus adaptés à la famille et à moindre frais.

Et pour les volets roulants, en quelle proportion les piscines en sont-elles équipées ?

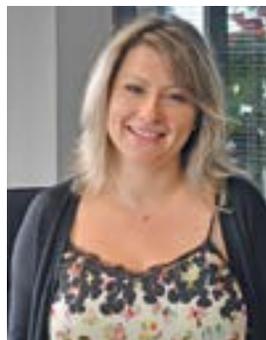
Le pourcentage est relativement faible, 10% seulement de nos piscines en sont équipées, à cause du facteur prix. Ces produits sont encore « jeunes » sur le marché de la coque et ne bénéficient pas encore de grandes technologies d'évolution. Malgré tout, le chiffre est en progression.

Pourtant, le client est demandeur d'une couverture automatique ou pas forcément ?

Le client est demandeur de tout équipement, mais se désiste progressivement à la connaissance des tarifs. La plupart du temps, les clients viennent avec un budget bien arrêté, non flexible, contrairement aux belles années de la piscine...

Dimensions des bassins ?

Cela va de 5,50 m, notre plus petit modèle, à 10,40 m, notre plus grand modèle équipé d'un volet roulant. Notre plus grand bassin (standard), sans coffre de volet roulant mesure 9,60 m.



Angélique LACOSTE
Assistante commerciale



Spa 12 buses modèle ANAA

Visite de l'usine



Victor TEXEIRA
Chef d'atelier
Responsable de la production



Gelcoitage du bassin

Application du gelcoat de qualité ISO NPG sur le moule, selon un processus de déroulement très précis. Nous vérifions plusieurs fois – tous les 20 cm – avec un « peigne » les épaisseurs de gelcoat, de façon à ce que nous ayons une épaisseur dite « parfaite » de 700 microns pour notre gelcoat.

- **Après une 1^{re} couche de gelcoat**, nous appliquons un premier tissu de fibre de verre de 150 g/m². C'est un tissu dit « anticorrosion », que nous appliquons entièrement et que nous ébullions, avec des rouleaux ébulleurs, à la main, en veillant à ne laisser aucune bulle sur la surface du bassin.

C'est la phase la plus délicate et la plus importante dans les métiers du polyester.



- Ensuite nous appliquons une seconde épaisseur de tissu dit « tricomplex » (plusieurs épaisseurs de fibre de verre tissées, cousues entre elles, qui vont créer un tissu très épais), encore une fois entièrement appliquée à la main. C'est un tissu qui réclame beaucoup de temps d'application. Très épais, nous l'ébullions entièrement à nouveau, exactement comme lors de l'étape précédente.

- Après quoi, nous fixons sur toutes les marches de la piscine, un renfort en nid d'abeille de 10 mm d'épaisseur - sur toutes les marches de longue portée du bassin, pour permettre une meilleure stabilité dans le temps (pas d'affaissement des marches). Les enfants peuvent sauter sur celles-ci, sans risque.

- Nous créons ensuite un réseau de renforts sur tout le bassin, avec des cartons dits « à coffrage perdu » étudiés avec le fournisseur. Une dernière couche de fibre de verre y est projetée en simultanément avec de la résine, afin d'emprisonner ces renforts dans la structure du bassin.

Photos et suite page suivante

Rouleaux ébulleurs

Il y a deux types de modèles :

- Métallique, spécialement étudié pour tout ce qui est ébullage des grosses épaisseurs (tricomplex...)
- Avec des poils synthétiques, pour l'ébullage des faibles épaisseurs, tel que le tissu en 150 g (épaisseur anticorrosion).





- De la fibre de verre passe en continu dans le pistolet d'une machine de projection. Elle est coupée tous les 7 cm, à intervalles réguliers, mélangée avec de la résine en instantané, d'où le nom de « projection simultanée », qui vient ensuite créer l'épaisseur sur le coffrage en carton tout le long du bassin.

Le coffrage perdu en carton nous permet de créer des renforts, véritables ceinturages en oméga de nos bassins, notamment grâce à la gaine positionnée sous la lèvres de démoulage, qui crée une rigidité au niveau du haut du bassin.

L'appareil de projection (gelcoateuse 3 couleurs) a été entièrement conçu et fabriqué par Alain Gascioli - sur mesure, tout automatisé : un bras automatique, avec télécommande dans la main gauche.

2^e étape, avec un ceinturage à mi-hauteur dans le bassin, dans le but de créer une grande rigidité le long de celui-ci. La dernière ceinture de force est naturellement obtenue grâce au trottoir périphérique de sécurité, qui forme un renfort naturel.



Dernière étape, la piscine est terminée

Elle est démoulée, directement sur place, sur son moule, puis elle est apportée en phase de préparation. Là, nous détournons le bassin, nous en ponçons tous les extérieurs du bassin, (important pour les manipulations ultérieures, afin d'éviter les possibles petites blessures lors de l'installation). Nous installons toutes les pièces à sceller du bassin : refoulement, prise balai, bonde de fond, etc.

Fabrication de spas

Nous fabriquons actuellement une seule forme de cuve, avec deux variantes selon la puissance voulue par le client. Nous proposons aujourd'hui un spa de 12 buses, avec moteur de 2 CV et un spa de 12 buses, avec moteur de 3 CV. Ici, c'est un spa à débordement. Cela permet la réalisation de beaux projets, avec ce spa qui vient se greffer au bord du bassin et créer une cascade. Le modèle est prévu pour 6 personnes environ.



Fabrication de locaux techniques

Nous avions 2 modèles de locaux techniques auparavant. Maintenant nous avons décidé de ne plus réaliser que des modèles haut de gamme, en accord avec notre politique tournée vers la qualité. Il s'agit d'un local technique semi-enterré. Le moule est très complexe, formé de 5 parties. Nous avons prévu un anti-soulèvement sur toute la surface du local technique, pour qu'il ne remonte pas à la surface. C'est le grand problème des locaux techniques en polyester aujourd'hui... Nous le fabriquons ici, depuis l'ouverture de notre nouvelle usine.



Pour le coffre destiné à accueillir un volet roulant automatique immergé, nous travaillons uniquement en monobloc polyester. C'est-à-dire que ce moule de coffre vient tout simplement se greffer à l'arrière de notre moule de piscine

et la projection est ensuite réalisée d'un trait, nous obtenons un bassin monobloc.



Julien GONZALEZ

Responsable Mouliste

Le dernier moule en préparation : une nouveauté qui sortira cet automne. C'est un bassin qui s'appellera RAIATEA, de forme classique, avec un escalier original, 2 marches pour descendre et 1 marche centrale, une banquette sur toute la largeur de la piscine. Cette nouveauté possède un trottoir périphérique de sécurité, pour le côté convivial d'une part, et pour la résistance mécanique du bassin d'autre part.

Pierre-Antoine Gascioli, en tant que Chargé de Communication, vous êtes aussi en charge du développement du réseau, quelle est votre stratégie ?



Pierre-Antoine GASCIOLLI

Jusqu'à présent, nous avons privilégié un réseau de distribution « direct usine », car nous avons souhaité maîtriser notre distribution au mieux, afin d'assurer la qualité optimale au client final. C'est quelque chose qui était très important pour nous. Aujourd'hui, nous souhaitons nous développer par le biais de distributeurs. Nous voulons constituer un petit réseau et non un réseau de plusieurs dizaines de distributeurs. Ce qui nous intéresse, c'est de construire un réseau de qualité. Alors, pourquoi pas par le biais des maga-

sins de matériaux avec qui nous travaillons actuellement. Il s'agit d'un réseau de distributeurs commissionnés. En fait, ce sont plus des agents d'information, formés pour renseigner nos clients sur notre produit. Mais nous préférons assurer les rendez-vous nous-mêmes, pour garantir une satisfaction du client à 100%. Il s'agira d'un modèle de développement pour l'année à venir. Cela se met déjà en place.

Parallèlement, nous allons mettre en place un réseau de distributeurs dit « classique ». Plusieurs distributeurs ont déjà été contactés, mais, encore une fois, nous souhaitons travailler avec des personnes qui voudront bien se plier à l'image qualitative de notre marque. Nous recherchons des entreprises qui nous permettront de réaliser des installations de qualité chez nos clients et activeront le bouche-à-oreille, très efficace pour nous aujourd'hui. Il faut savoir que cela représente 45% de notre volume d'affaires, ce qui n'est pas négligeable du tout. Nous recherchons des installateurs capables de respecter nos clients jusqu'au bout, de respecter les engagements qualité d'Aboral.

FABRICATION FRANÇAISE

GARANTIE 10 ANS

ABORAL®

FABRICANT DE PISCINES

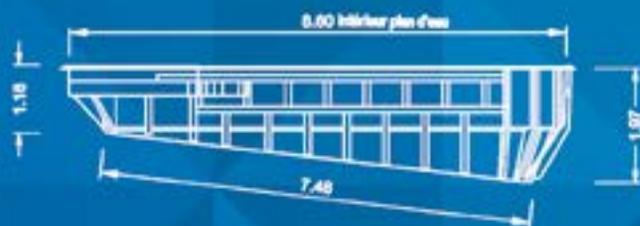
PISCINES MONOBLOC POLYESTER

REJOIGNEZ LE RÉSEAU ABORAL

UNE MAIN D'ŒUVRE HAUTEMENT QUALIFIÉE

UNE GAMME D'ACCESSOIRES EXCLUSIFS

DES DÉLAIS TOUJOURS RESPECTÉS



Parc d'Activités Les Cantines Lieu-dit : «La Lande de Laperge»
726, allée des Cantines - 33127 Saint Jean d'Ilhac
Tél. : 05 56 68 87 70 - contact@ecp-polyester.fr

WWW.ABORAL.FR

Transmission assurée chez APF

Créé en 1994 et dirigé depuis 2001 par Bruno RELMONT, Annonay Productions France est le Leader Français de la conception, la fabrication et la distribution d'équipements pour piscines (liners pour piscines enterrées, couvertures à barres, couvertures automatiques et couvertures d'été et d'hiver de sécurité, ...).



Bruno RELMONT et Clément CHAPATON

Pour Bruno RELMONT "La transmission managériale a été initiée, dès 2011, avec le recrutement de Clément CHAPATON, spécialiste en motorisations de couvertures automatiques, au poste de Directeur Général.

Il prend aujourd'hui, à la faveur d'un changement d'actionnaire, la Présidence et la Direction Opérationnelle de la société, accompagné de Bruno RELMONT qui reste à ses côtés, tant financièrement, qu'opérationnellement.

Avec Yannick SANCHEZ, recruté en tant que Directeur Commercial en début d'année, Annonay Productions France a ainsi les moyens de renforcer sa position de Leader sur ses marchés historiques, et d'accélérer la dynamique de croissance sur de nouveaux marchés, notamment, et également, par croissance externe."

"N'hésitez pas à rejoindre toute l'équipe sur le stand 4D136 du Salon Piscine Global où nous fêterons ensemble cet événement, tout en vous présentant de nombreuses innovations et nouveautés."

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

WARMPOOL fête ses 10 ans

Depuis 10 ans la société WARMPOAC conçoit, développe et distribue des pompes à chaleur dans toute l'Europe soit sous la marque WARMPOOL soit sous la marque du distributeur.

Bernard PHILIPPE son dirigeant :

« Les pompes à chaleur WARMPOOL bénéficient des dernières technologies pour offrir les meilleures performances du marché. Elles sont équipées :

d'un compresseur japonais fonctionnant au R410 A, d'un

échangeur révolutionnaire développé par nos ingénieurs, d'un contrôle digital tactile, d'une finition ABS ultra résistante.

Nos pompes sont simples d'utilisation, performantes et silencieuses.

Chaque étape de la fabrication est maîtrisée et contrôlée. Nous mettons à votre disposition une hotline et une équipe toujours à votre écoute.»

Rencontrez-les sur le stand 4 E 113 au salon de Lyon



Bernard PHILIPPE

info@warmpool.fr / www.warmpool.fr

AQUALUX rejoint le Groupe CHEMOFORM

La société Française AQUALUX, spécialiste de la fabrication de matériels et d'équipements de piscines, a rejoint en juillet 2014 le groupe Allemand CHEMOFORM leader dans le traitement d'eau et les produits chimiques.

Le nouvel ensemble ainsi constitué représente un chiffre d'affaires consolidé de plus de 100 M€ pour 450 collaborateurs implantés dans 15 pays.

Ces deux sociétés familiales, complémentaires dans leurs offres, implantées sur des zones géographiques distinctes, partagent un ADN et des valeurs communes.

Pour Cedrik MAYER-KLENK, président du Groupe CHEMOFORM : « Les capacités de production d'AQUALUX complètent idéalement les gammes de produits de CHEMOFORM. Toutes les équipes travaillent depuis plusieurs mois sur le partage et la mise en commun des savoir-faire afin de construire des solutions performantes répondant aux différents besoins de nos marchés. »

Les synergies industrielles, commerciales et logistiques permettront de construire un avenir dynamique commun sur l'ensemble du territoire européen.

Sébastien Guillot, président d'AQUALUX, ajoute : « Ce rapprochement permet de renforcer nos capacités d'investissements pour préparer l'avenir et accélérer notre développement. Nous sommes fiers de contribuer à la constitution d'un groupe Européen, Industriel et Familial !! »

Pour découvrir le groupe, rendez-vous en novembre au salon de Lyon sur les stands 5C37 et 4C128.

Une Alliance Franco-Allemande qui réserve plein de bonnes surprises, et ce n'est pas fini...



commerce@aqualux.com
www.aqualux.com / www.chemoform.com

Voir la rubrique
ACTUALITÉS
en ligne



Dom Composit s'engage sur le Dakar 2015



Le Dakar (du 4 au 17 janvier 2015), une épreuve où des équipes soudées relèvent tous les challenges !

Belle image pour le team Dom Composit qui depuis 25 ans assume sa place de leader de l'innovation.

La société Dom Com-

posit a choisi d'accompagner le team MD et en particulier l'équipage Guillaume Gomez et Jean-Luc Martin sur le Dakar 2015. Guillaume (kartman) et Jean-Luc (ancien motard du rallye) sont originaires de la région orléanaise.

L'entreprise de Riom est fière de s'associer ainsi aux chirurgiens du cœur de Mécénat Cardiaque, belle cause qui accompagne aussi le team MD.

Soutenir l'équipe du Dakar ! Soutenir Mécénat Cardiaque ! Soutenir les défis de l'innovation ! Beau challenge pour 2015.



Serge JAMES et Jean-Luc MARTIN

info@domcomposit.com / www.domcomposit.com

Ça bouge chez CCEI...

Afin d'accompagner sa croissance et de consolider son organisation, CCEI a recruté Jeremy VAUQUELIN au poste de Directeur Général. Après l'obtention d'un diplôme d'ingénieur (à l'INSA de Lyon), il avait déjà rejoint l'entreprise en 1999 et



Jeremy VAUQUELIN

notamment participé à la mise en place de la certification qualité ISO 9000. Depuis 2008, il travaillait dans une entreprise spécialisée dans la construction de centrales éoliennes et photovoltaïques. Fort de cette expérience et d'un MBA en gestion d'entreprise, il revient apporter sa rigueur et ses compétences, afin d'améliorer encore la qualité des produits et services proposés par CCEI. Il travaillera, bien sûr, en étroite collaboration avec les actionnaires historiques, Emmanuel BARET et Muriel FRIEDMANN. Par ailleurs, Florian BIANCHINI ayant obtenu un

Master 2 en Communication, prend à présent en charge la direction du marketing et de la communication. Sa principale mission consistera à mieux faire connaître les points forts des produits et à rendre l'offre, très large, plus claire et plus intelligible auprès des professionnels de la piscine.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

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 :



L'innovation, culture d'entreprise chez DOM COMPOSIT



Pascal GONICHON
PDG de Dom Composit

Pionnière dans l'innovation, la marque française DOM COMPOSIT est reconnue pour ses performances technologiques et son design haut de gamme.

C'est sur un site de 2,5 hectares et 8 000 m² de bâtiments, implanté depuis 25 ans à Riom dans le Puy-de-Dôme, que Pascal Gonichon nous reçoit, assumant pleinement sa position de leader dans le domaine du thermoformage acrylique.



Vue aérienne de l'usine

Il évoque avec nous sa vision du monde de la piscine.

« Face à la morosité du marché qui risque de perdurer encore un ou deux ans, nous devons être plus attentifs et réactifs à l'attente des clients.

En effet les demandes ont évolué et les clients attendent un produit plus complet, offrant, outre la baignade un espace de bien-être qui combine relaxation, nage à contre-courant, balnéothérapie... le tout dans un encombrement plus restreint qu'il y a quelques années.

Si les piscines diminuent en termes de dimensions, elles augmentent du côté des prestations.

DOM COMPOSIT a créé, il y a deux ans,

« Les professionnels que nous aurons le plaisir de recevoir sur nos stands du salon de Lyon pourront prendre la mesure de l'évolution permanente de nos produits parmi lesquels PRETTY POOL version 4 COCOON 8 x 4 m, avec volet roulant intégré sous l'escalier, escaliers sous et sur liner. »

DOM COMPOSIT a su lancer de nouvelles tendances. Son succès repose sur les progrès technologiques et sur un langage esthétique clair combiné à des fonctionnalités parfaites.

ce nouveau concept d'espace "bien-être" avec PRETTY POOL.

Aujourd'hui nous constatons que nous avons pris la bonne orientation, raison pour laquelle PRETTY POOL verra une 4^e version, tandis que la ligne COCOON évolue suivant ces mêmes attentes.

Nos produits, livrés en prêt à poser, sécurisent le client et libèrent le professionnel de montages complexes sur site, de démarches administratives fastidieuses. C'est également une réponse facilitant la bonne gestion de son personnel, évitant les pertes de temps sur une période restreinte de l'année.

En bref, pour le professionnel, c'est une gestion plus saine, avec du temps libéré pour assurer au mieux la partie

commerciale, nerf de la guerre du bon fonctionnement de toute entreprise.

Il est utile de rappeler l'exceptionnelle qualité de l'acrylique. Nous sommes en effet le seul industriel européen à produire des coques acryliques. Dans le cas précis de ces "espaces de bien-être" évoqués plus haut, je précise que seul l'acrylique autorise des températures de l'eau supérieure à 30°, sans risque de détérioration de la matière. »



Mini piscine Pretty Pool après thermoformage



La Pretty Pool de jour comme de nuit avec son abri Natural Design

*Si vous pensez que l'on ne peut pas faire rimer
innovation et performance,*

**PASSEZ
NOUS VOIR**

Si vous pensez le contraire,

**PASSEZ
AUSSI**

Bienvenue au Salon global de Lyon

Hall 4 - Stands J126 & J131

Dom Composit se positionne
depuis plus de 20 ans
comme un acteur de référence
en matière d'innovation
et de design



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



Directeur Commercial, **Didier PAPIN**
et le PDG, **Olivier BRIÈRE**

Hydra Système en 2015

Nous avons assisté à la conférence de presse donnée par HYDRA SYSTEME, le 1^{er} octobre dernier, au siège de l'entreprise, à La Bazoge, dans la Sarthe. Cette invitation avait pour but de nous présenter la nouvelle version de la couverture immergée Imméo, grande nouveauté Hydra Système pour 2015. L'objectif est clair : simplifier la tâche de l'installateur, de l'utilisateur et préserver durablement le matériel ! Olivier BRIERE, le PDG, et Didier PAPIN, le Directeur Commercial, nous ont expliqué les avancées de cette nouvelle version.

► Les avancées d'Imméo en 2015

Le coffret de puissance

Le nouveau coffret à charnières fixes et fixation murale (interne) contient une carte électronique avec un bornier de raccordement identifié par repères. La nouvelle alimentation est à découpage 24V 180W (avec « overboost »), donc moins encombrante, plus légère et offrant un meilleur rendement.

Il intègre un module de communication hertzienne, ne nécessitant plus de fils entre le boîtier de commande et le coffret. L'information d'ouverture/fermeture de la couverture se fait en contact sec, avec une possibilité d'asservissement à un électrolyseur de sel. Pour la maintenance, tout a été facilité, avec une carte électronique montée sur rail DIN et des relais montés sur support sur la carte, pour un remplacement unitaire.

Le boîtier de commande

C'est la nouveauté essentielle de cette nouvelle version. Il vient en remplacement de la clé de commande et fonctionne sans fil, par liaison radio avec le coffret. Quatre boutons poussoirs intégrés en façade permettent de naviguer dans le menu interactif, sur écran couleur.



Quatre langues sont disponibles dans le menu : français, anglais, allemand et espagnol, ce qui peut être un argument commercial pour les installations en locations de villégiature par exemple. La commande digitale opère selon trois modes : mode Normal (par défaut), mode Manuel (fins de courses non

actives), mode Forçage (fins de course et sécurité non actives). Le boîtier est autonome, se rechargeant par panneau solaire, intégré à la façade relevable, et par accumulateurs.



Une installation guidée et simplifiée pour le professionnel

Durant la phase d'installation, une zone de paramétrage est accessible à l'utilisateur, tandis qu'une autre est réservée au professionnel. Les indications du menu au démarrage permettent une installation guidée très simple, initiée par un test de transmission entre les 2 coffrets. Le menu ergonomique affiche étape par étape la marche à suivre, pour le réglage des fins de course ou pour choisir d'activer le système de contrôle du niveau d'eau, si le client a opté pour cette fonction. Un test automatique enregistre durant cette phase d'installation les temps d'ouverture et de fermeture de la couverture, ainsi que la consommation d'énergie du moteur, afin de pouvoir détecter par la suite un éventuel dysfonctionnement et déclencher les alertes sur l'écran.

Informations et alertes

L'un des avantages très pratiques pour le piscinier est la présence des messages centralisés sur le boîtier et non dans le local technique (pratique : durant l'installation ou pendant une intervention il peut avoir le coffret près de lui).

Plusieurs paramétrages utiles sont possibles sur l'écran :

- langues ;
- modes ;
- temps d'enroulement maximum du volet avant l'arrêt du moteur en cas

de défaillance (réglable par code d'accès pro) ;

- niveau d'eau ;
- électrolyseur (asservissement – réglable par code d'accès pro) ;
- numéro CIM couverture ;
- remise à zéro configuration.

De même, l'écran affiche des idéogrammes en temps réel indiquant la position du volet : schéma de déroulement / enroulement de la couverture, passage devant le capteur en ouverture / fermeture.



Module 3 sondes pour niveau d'eau

Plusieurs alertes successives signalent au client le niveau de défaillance du moteur en cas de défaut détecté, avec différents seuils d'alertes, indiquant les recommandations à suivre pour préserver le moteur. En options, une alerte signifie, via l'installation d'un module de 3 sondes, un niveau trop bas ou trop élevé de l'eau, empêchant le fonctionnement du volet, ou encore lorsque les accroches de sécurité n'ont pas été enlevées. Le moteur s'arrête alors de façon préventive.



Accroche de sécurité en bout de volet

Commentaires du Directeur Commercial Didier PAPIN

« En fait, l'avancée principale de cette nouvelle couverture Imméo est que l'installateur a notre notice d'installation et qu'il est obligé de respecter les étapes de montage que l'on préconise. Ce qui va nous aider considérablement au niveau des appels liés au conseil au montage.

Dans la pratique, lorsqu'un moteur lâche, le volet est enroulé sur l'axe. Il est donc souvent inaccessible, sans système de débrayage pour faciliter l'intervention sur le moteur. D'où l'intérêt de détecter un début de panne comme sur cette nouvelle version. C'est l'avantage procuré par le test automatique à l'installation !

L'un des avantages évidents des différents seuils d'alertes est aussi d'offrir des solutions à l'utilisateur. Par exemple, lors de la 1^{re} phase d'alerte, le conseil 'défaut moteur appeler piscinier' apparaît à l'écran. Le client dispose alors d'une petite marge de manœuvre pour manipuler le volet. Ensuite, une 2^e phase d'alerte, 'arrêt moteur', le prévient, il ne peut plus intervenir sur le volet. Il n'a pas d'autre choix que d'appeler son piscinier, qui lui, avec son code d'accès, pourra encore réaliser quelques manœuvres d'urgence, en attendant un remplacement du moteur. »

Couverture Imméo : garantie remplacement moteur de 7 ans !

HYDRA SYSTEME annonce la prolongation de la garantie-remplacement, sur les moteurs de sa couverture immergée Imméo. Pendant 7 ans, le fabricant s'engage tout simplement à intervenir pour effectuer le changement du moteur en cas de défaillance. Du fait des nombreuses avancées technologiques apportées sur la version 2015 de la couverture, (voir notre article page 58), l'entreprise démontre ainsi une totale confiance dans son produit. Olivier BRIERE, le PDG, explique : « Les fils coupés, incident sur moteur le plus fréquent, sont souvent le résultat de maladresses lors de l'installation de la couverture. Aujourd'hui, avec notre nouveau boîtier de commande, le risque d'erreurs est très largement limité. Les études, réalisées au sein de notre service Qualité nous donnent des chiffres très précis sur le nombre de moteurs remplacés en garantie, à quelle date et surtout sur quelle couverture. Le message que nous souhaitons faire passer à nos clients, est que nous sommes tellement confiants dans cette évolution de notre produit, élaborée grâce à un recul de plusieurs années et à des statistiques précises sur les défaillances, que nous pouvons nous engager en toute connaissance de cause sur 7 ans pour la garantie du moteur. Je pense que cela entre dans une démarche de crédibilité de l'entreprise, auprès des pisciniers qui installent nos couvertures. » Le fabricant annonce par ailleurs, son prochain partenariat avec un sous-traitant du secteur de l'aéronautique de grande fiabilité, pour l'assemblage de ses moteurs.

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

Vous nagez dans le bonheur



Net'Skim

Protégez le skimmer

Water Lily

Purifiez la surface de l'eau

Pool'Gom

Net'Line

NOUVEAU

Nettoyez la ligne d'eau

Pool'Gom XL

NOUVEAU

Nettoyez le bassin



toucan-fr.com





Nous avons rencontré Flavien GUIET, créateur et PDG de la société Volition Spas, à son siège de Valence en août. Ce concepteur et fabricant français de spas innove et conçoit des modèles adaptés au marché français. Il propose ainsi des modèles qui répondent à la clientèle, non seulement dans les concepts mais aussi vis-à-vis du budget.

◀ **Flavien GUIET**
PDG Volition Spas

Pourquoi avez-vous décidé de créer une telle gamme nouvelle dans ce marché où les marques sont nombreuses ?

Quand j'ai créé Volition Spas, c'était pour répondre à des problèmes que j'ai rencontrés quand j'étais revendeur de spa en 2007.

Au départ, ce fut avec des moules existants. Rapidement, on a fait « designer » nos spas selon mes propres orientations et propres définitions du produit suite à mon expérience professionnelle dans la vente de spas.

Face à ce constat, qu'avez-vous décidé ?

Effectivement, ces divers points m'ont donc poussé à créer et développer ma propre marque de spas. Voici maintenant 7 ans que je suis parti dans cette belle aventure.

Nous avons fait le choix d'une gamme courte et précise, ce qui répondait parfaitement à la demande du marché européen.

Cela ne sert à rien de noyer le distributeur et le client final dans une offre trop large, mal définie.

- le design,
- le prix.

La 3^e version de notre spa de nage Hobart Bi-Zone est actuellement en cours de réalisation. Il sera intégré à la gamme au printemps 2015.

Notre 2^e participation au Salon Professionnel de Lyon en novembre 2014 nous conduit à présenter sur 170 m² l'essentiel de notre production ainsi que des nouveautés, notamment en termes marketing pour nos revendeurs européens.

Parlons un peu de la société Volition Spas.

La société a connu une forte croissance tout au long de son développement, notamment grâce au choix stratégique que nous avons adopté ainsi qu'à la qualité dynamique et novatrice de l'offre Volition Spas chez les professionnels.

En 2007/2008 c'était 254 000 € de CA et 258 000 € en 2008/2009. En 2009/2010 avec 1 100 000 € de CA ce fut l'année explosive de notre marque Volition Spas. Ont suivi 2010/2011 avec 1 458 000 €, 2011/2012 avec 1 758 000 € et 2012/2013 : 2 100 000 € de CA.

C'est la preuve que la stratégie choisie par Volition Spas a été la bonne.

Cela nous emmène aujourd'hui à l'élaboration d'un projet industriel en Europe. Nous aurons bientôt l'occasion de revenir sur ce point d'avenir de première importance.

Comment assurez-vous la dynamique de vos ventes ?

Effectivement, notre mode de distribution des produits Volition Spas est impératif.

En effet, notre volonté a donc été de :

- Ne pas afficher de prix sur internet.
- Ne pas faire de vente directe aux particuliers.
- Ne pas vendre sur internet.



Au bureau : **William ROUSTAND, Bertrand COTTE, Emilie DARONAT**

- Les lacunes que j'avais rencontrées concernaient des produits avec un marketing de qualité mais une mauvaise qualité du produit et cher.
- Inversement, d'autres avaient une fabrication de qualité mais un marketing et une conception du produit dépassés.
- D'autres enfin avaient une politique commerciale qui se « cannibalisait » entre la vente sur internet et celle pour le réseau. C'est une politique totalement opposée : le premier recherchant un prix alors que le second souhaite une qualité de conseil ainsi que celle du service. Une telle orientation commerciale ne pouvait pas être en adéquation avec la demande des distributeurs.

C'est ainsi que nous avons conçu et développé :

- 6 spas portables,
- 3 spas de nage,
- 1 spa à débordement pour collectivité.

Quels sont vos projets pour l'avenir ?

Nous travaillons actuellement sur une gamme de spas rotomoulés qui sera financièrement à mi-chemin entre le spa gonflable et le spa acrylique dans un esprit « fun et tendance ».

L'ADN de Volition Spas repose sur 5 piliers fondamentaux :

- la qualité du produit,
- la qualité du service,
- l'innovation,



Spa Gosford Plus Premium
avec son kit bar et lit de relaxation

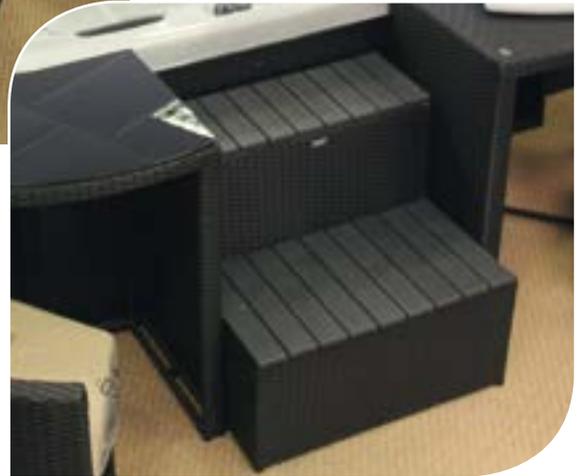
Ainsi, on ne vend uniquement que par le canal de la distribution « physique » en développant des partenariats solides, basés sur la confiance avec nos distributeurs.

Actuellement, nous disposons d'un réseau constitué d'une centaine de distributeurs.

La société est constituée de 10 personnes avec pour 2015 une perspective de 30 salariés.

A l'occasion de notre reportage, Flavien Guiet nous a conduit à Romans chez un distributeur Volition Spas : la société Calypso Piscines spas (Olivier Clergue).

Plusieurs Spas étaient présentés dont le modèle Gosform Plus Premium. **Ce spa de taille moyenne présente un concept propre à Volition Spas** : un kit « bar et détente », avec entre autres son lit relax. Cet ensemble est impressionnant.



flavien.guiet@volition.fr
www.volition-spas.com

LA TRANSPARENCE QUI ASSURE VOTRE SÉRÉNITÉ

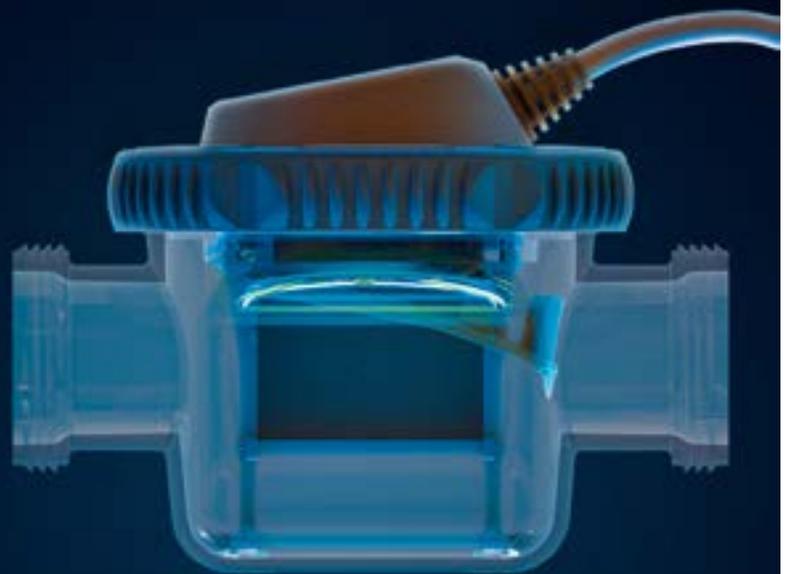


zelia

Électrolyseur compact et lumineux.

Zelia est un électrolyseur de sel compact et lumineux équipé d'une cellule transparente dont la couleur varie en fonction de la salinité et de la température de l'eau. La cellule illuminée de l'intérieur est équipée d'un détecteur de débit et d'une sonde de température. Zelia est disponible en trois modèles, pour traiter des piscines de 30, 60 et 90m³.

www.ccel.fr



18,5 cm



L'énergie de vos piscines



recharger
la fiche produit

Quand les concessionnaires IBIZA se réunissent

Le vendredi 10 octobre tous les concessionnaires des coques polyester Ibiza et l'encadrement de la société s'étaient retrouvés à l'usine d'Argenton-sur-Creuse dans l'Indre. C'est ici qu'en 2006 avait été inaugurée cette 2^e usine d'Ibiza en présence de Michel Sapin alors Président du Conseil Régional Centre.

De gauche à droite :

Magali BRESLIN (assistante commerciale France Ouest), Norbert COMBES (PDG groupe IBIZA), Sandra TORRES (Assistante Commerciale France Est), Mathieu COMBES (Directeur Piscines IBIZA), Bernard HAMOUTH (Animateur réseau), Fabrice BETREMIEUX (Gestion commandes et stock)



Après la première implantation d'Ibiza près de Perpignan (Pia) où se situe le Siège, il avait été décidé de créer cette nouvelle unité de fabrication.

Usine de 2 500 m² sur 2 hectares de terrain, proche de l'autoroute A20, l'Occitane.

Tous les concessionnaires – constructeurs présents ont pu apprécier ce nouveau procédé pour la réalisation d'une coque polyester stratifié à partir de robots où la main d'œuvre n'intervient que pour assurer impérativement un débullage manuel durant la projection simultanée de la résine polyester et de la fibre de verre.



A l'usine d'Argenton-sur-Creuse les membres du réseau assistent à la réalisation d'une coque à partir de robots

C'est une véritable chaîne en continu où le moule se déplace dans un sas hermétique et se positionne pour la réalisation de chaque phase.

Dans notre prochain Spécial PROS n°11, nous développerons ces différentes phases originales de fabrication où le robot est roi !



Au cours de la journée de travail



Mathieu COMBES
PDG Piscines Ibiza



Cyprien CURESCU
Responsable du site
d'Argenton-sur-Creuse

Au cours de cette réunion, Norbert Combes a rappelé entre autres :

- L'impératif du stockage des moules à l'abri. Il est idéal que les moules demeurent sur place, à même température.
- Dès qu'un moule a été « gelcoaté », il doit rester dans le même local pour recevoir ultérieurement les applications de résines de fibres de verre.
- Il faut éviter également qu'un moule « gelcoaté » soit maintenu ainsi plusieurs jours. Il risque de recevoir une pellicule de poussières qui handicaperait l'adhésion future de la résine polyester avec le gelcoat.
- Les résines et le gelcoat utilisés sont les mêmes depuis longtemps. Malgré des offres alléchantes, on ne déroge pas vis-à-vis d'une gamme que l'on maîtrise bien, avec laquelle on a du recul. Ce qui permet, tant pour le matériel que pour les applications, d'être bien maîtrisés.



Didier VINCENT
Alphadif / Seamaid



Les 2 assistantes commerciales
Sandra TORRES et Magali BRESLIN
au travail

La production de cette usine ultra moderne bénéficie de la proximité d'une infrastructure routière (A20, A75, A85) permettant de servir l'ensemble du territoire français.

Après avoir assisté au fonctionnement de cette usine moderne robotisée, nous sommes allés au grand hôtel Les Dryades pour continuer cette réunion annuelle (la « 11^e Edition »).

Le patron du réseau Ibiza, Mathieu Combes, animait cette journée. De nombreux sujets ont été abordés. Des fournisseurs, comme Didier Vincent d'Alphadif / Seamaid (équipements éclairage), sont intervenus. Divers sujets, tel ce logiciel présentant en 3D l'implantation d'une piscine chez le client, ont captivé tous les présents.



Après le repas le prestidigitateur prolonge ses nombreux tours (ici, piégeant les 2 assistantes commerciales)



Au diner, le prestidigitateur allait de table en table

L'équipe commerciale du siège était bien sûr présente : Bernard Hamouth animateur / développeur réseau et les 2 assistantes commerciales : Magali Bresdin (France Ouest), Sandra Torres (France Est).

Cette ambiance s'est prolongée tard dans la nuit où, après un repas bien garni et arrosé.

Un brillant prestidigitateur a étonné par ses nombreux tours inexplicables.

Enfin, la remise des trophées à des membres du réseau, suivie d'un champagne, ont clôturé cette longue journée positive.



La remise des trophées

Sur le salon de LYON
Stand 4F17

Sofatec

FABRICANT DE COUVERTURES AUTOMATIQUES DE PISCINES

2 POSSIBILITÉS DE FINITION

Embouts réglables
Exclusivité Sofatec

Embouts fixes

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

Marquise
ENROULEUR HORS-SOL

Venise
ENROULEUR HORS-SOL - BANC-

Seychelles
ENROULEUR IMMERGÉ MOTEUR DANS L'AXE

Mayotte
ENROULEUR & CALLEBOTIS IMMERGÉS

New 2014
SOUDEUSE M FORR DES EMBOUTS

Nouveau Directeur Export pour l'expansion internationale de SolidPool

SolidPool annonce l'arrivée de son nouveau Directeur Export, Victor Gil-Valcarcel. Diplômé d'un BTS en Commerce International, ce dernier a désormais en charge le développement des ventes à l'échelle internationale. Les zones géographiques telles que l'Asie, l'Océanie, le Moyen-Orient, le Maghreb, l'Europe et l'Afrique, seront les cibles d'une expansion commerciale, sans limite de zone.



Philippe PERROT
et Victor GIL-VALCARCEL

En effet, l'entreprise mise plutôt sur une stratégie commerciale à 360°, pour optimiser sa relation avec ses clients et prospects. A noter qu'elle s'est appuyée en 2008 sur les lancements des ventes de ses blocs carrelage, puis en 2010 de ses blocs Flex, pour développer sa gamme de blocs de coffrage SolidPool, à l'international. La société sera présente à nouveau en 2015 sur le salon international Splash de Singapour et sur un salon tourné de plus en plus vers l'export, Paysalia, à Lyon. Vous pourrez d'ores et déjà rencontrer Victor Gil-Valcarcel sur le stand SolidPool n°4H113 du salon Piscine Global 2014. L'occasion pour l'entreprise de sceller de nouvelles collaborations et de rencontrer ses partenaires actuels.

export@solidpool.fr / www.solidpool-pro.fr

PRO-FLEX Extra

Depuis 1995 / Since 1995

Fixer, réparer, coller, jointer, décorer, dans l'eau
Fix repair, paste, join, decorate in water

Devenez distributeurs ou revendeurs

5^e Génération Hybride

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

- Parfaite adhérence en milieu humide et immergé
- 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 19 ans et vous êtes de plus en plus nombreux à les rejoindre.
- Pour vos travaux et la revente dans vos boutiques

SOUVENT IMITÉ, ENCORE JAMAIS ÉGALÉ !!!

Become a distributor or importer

Hybrid 5th generation

Since 1995 we have been No.1 in quality and services for you and you clients.

- Excellent grip in damp and underwater conditions
- High quality, universal joint adhesive
- Exclusively distributed to professional pool technicians
- The biggest brands and retailers have trusted us for over 19 years and more join our ranks every day
- For your work and in your resale shops

OFTEN IMITATED, NEVER EQUALLED !!!

Couleurs disponibles : sable, bleu, blanc, transparent, gris, noir
Available in: blue, white, transparent, grey, black, sand



AFG Europe SAS
25, parc du Millénaire - 3425, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER
TEL +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - afgeurope@gmail.com

Le Réseau L'Eau Bien-Être voit plus grand



Alain BISBAL

Après 9 ans d'existence, la direction du réseau L'EAU BIEN-ÊTRE a sollicité le concours d'Alain Bisbal (33 ans dans le métier de la piscine) pour assurer l'animation et le développement de son réseau.

Actuellement formé de 17 points de vente, son objectif de développement est d'une trentaine de magasins d'ici 2 à 3 ans. Alain Bisbal explique sa motivation à rejoindre le réseau de l'enseigne :

« Ce sont tous des clients et une équipe que je connais et que j'apprécie. Le concept de départ me plaît, il est temps de l'enrichir, de l'étoffer et d'aller l'expliquer. Des échanges sont nécessaires pour fédérer l'ensemble des partenaires, que nous devons soutenir sur le terrain ».

Une première action lancée début septembre a consisté dans la refonte du site web, première vitrine pour les clients, grâce à un renforcement de la Communication en interne et en externe.

Alain Bisbal sera présent au salon de Lyon pour rencontrer ses fidèles partenaires et provoquer de nouveaux contacts.

info@leaubienetre.com / www.leaubienetre.com

iPool2014 : le gagnant !

Après trois mois de compétition, iPool2014, le 3^e Concours International de la Piscine sur internet créé et organisé par notre Journal EuroSpaPoolNews.com a révélé son gagnant :

La société WATERMASTER de Doha "Qatar" dirigée par Pierre Bouéri.

Le gagnant recevra le 3^e Trophée iPool2014 à Lyon sur notre stand durant le Salon PISCINE GLOBAL et remportera un iPhone, présenté dans une oeuvre de mosaïque de Didier Cassini, ainsi qu'un an de campagne publicitaire gratuite sur nos supports.



Une réalisation de WATERMASTER (QATAR) pour une Villa Luxueuse à West-Bay Doha, construite en Mai 2014.

Les votes se sont déroulés exclusivement sur internet à l'adresse suivante www.ipool2014.com. Seules les piscines familiales en extérieur ont été retenues pour participer à cette compétition.

iPool2014 vous remercie pour vos nombreux votes et vous donne rendez-vous pour iPool2015 à partir du 31 Mars 2015

www.ipool2014.com

MOPPER



- 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)

Sur le salon
de LYON
**Stand
6F75**

www.mopper.eu

Les clés d'une réussite familiale

Le 26 mai dernier, l'entreprise Seine-et-Marnaise Piscines & Bains célébrait 40 ans d'activité, spécialisée dans la construction et la rénovation de piscines.

Pas moins de 200 convives étaient de la fête à Coulommiers, autour de la famille MERY. Parmi les plus prestigieux, on notait la présence de Philippe BACH, Président de la FPP, Joëlle PULINX, Déléguée Générale de la FPP, le Député-Maire de la ville Franck RIESTER, mais aussi de nombreux partenaires fournisseurs de l'entreprise, tous les salariés et de nombreux clients !



Ce fut l'occasion, lors d'une scène émouvante, d'officialiser la transmission de l'entreprise de père à fils, illustrée symboliquement par la remise de clés anciennes des mains du petit-fils du fondateur, à son père Romain MERY. Probablement les clés du succès...



Hervé MERY officialise la transmission de l'entreprise à son fils Romain MERY

Revenons un peu sur l'histoire de cette entreprise familiale. Créée en 1974 par Viviane et Hervé MERY, à La Ferté Gaucher (77), l'entreprise, qui démarre fort, se trouve rapidement à l'étroit dans ses locaux. Elle s'agrandit en 2005, regroupant MERY SAS et PISCINES & BAINS au sein des mêmes locaux plus spacieux, à Coulommiers.

De la suite de cette croissance continue naîtront plusieurs entités, liées à des spécialités bien distinctes : PISCINES SERVICES en 2007, pour l'entretien des



piscines et des spas et TECHNIPOOL LINER, en 2008, spécialiste de l'étanchéité et de la pose de membranes armées 150/100°. C'est en 2011 que seront regroupées ces filiales en un seul et même Groupe, la Holding OMNIUM BIEN-ÊTRE.

Parcours impressionnant que celui de cette entreprise familiale, qui compte aujourd'hui 14 professionnels, plus de 2 000 clients référencés et plus de 1 000 bassins réalisés dans la région !

Ses principaux et fidèles fournisseurs, Sokool, Piscines Magiline, Ocedis, Maytronics, hth, CEC, Delifol, Procopi, ou encore Peips pour les spas, ne pourront que s'en réjouir.

Pour continuer son ascension, PISCINES & BAINS s'appuie sur un entrepôt de stockage de matériel de 700 m², un showroom de 500 m², 150 m² de bureaux, une zone d'exposition extérieure de 200 m², plus de 1 500 références de pièces détachées, ainsi qu'un matériel de chantier complet.

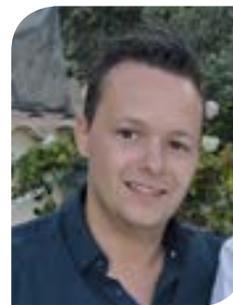
L'un de ses points forts en ce qui concerne la vente, est incontestablement son grand showroom.

Accessible par un spacieux parking de 20 places, il expose en extérieur 5 modèles d'abris de piscine, 2 spas sous abri haut, 1 spa encastré sur estrade bois et 3 piscines. L'espace intérieur, aménagé et décoré, compte lui, 2 saunas et 1 hammam, 1 piscine de 7 x 3,50 m avec sa couver-

ture automatique, 5 spas, dont 1 en eau, le tout agrémenté d'un salon de détente sur fond musical. Une partie du showroom est consacré au libre-service des produits d'entretien, d'équipement, aux pièces détachées et accessoires, avec un poste d'analyse de l'eau et de démonstrations pédagogiques.

Le 26 mai 2014, résonnaient émotions et mélodies de jazz dans ce showroom, réunissant tous les bons ingrédients d'une parfaite recette commerciale.

Infini Spa vous donne rendez-vous à Lyon



Sébastien RIAU

Infini Spa est une filiale du Groupe Via Santé, groupe familial Français créé en 1978, qui au fil des années a su se doter des meilleures technologies pour servir le domaine du bien-être et de l'hydra thérapie médicale.

Les spas Infini Spa sont fabriqués par Aquamarine, basée à Villeneuve-sur-Lot.

6 sociétés de fabrication 100% française constituent les membres du Groupe Via Santé : Somethy, Aquamarine, Cible, Tes-hydro, Minéral tech et K-hylé.

Innovater, investir, être précurseur voilà les idées que défend Sébastien RIAU, le fils du créateur du Groupe, Patrick RIAU.

Sébastien Riau et son équipe au travers de la nouvelle marque Infini Spa propose des spas haut de gamme de fabrication française. Ils espèrent ainsi garantir des produits de qualité qui viendront forger leur image. C'est sans ménagement que tous leurs efforts vont dans ce sens. En effet, avoir une gamme de prestige demande de la rigueur !

Implantée au niveau national par le biais d'un réseau de distributeurs/revendeurs, la marque souhaite développer l'export et le national, c'est ce qui a motivé leur présence au salon Piscine Global à Lyon, le mois prochain.



Journée de présentation du nouveau modèle Infini Spa en juillet dernier

g.molfini@infini-spa.fr
www.infini-spa.fr



Laghetto France SARL fait son entrée dans l'hexagone

Piscine Laghetto conçoit et fabrique des piscines depuis 40 ans en Italie, au sein de l'unité de production de l'entreprise Agrisilos, située à Vescovato (près de la célèbre ville de Crémone). Au fil des ans, l'entreprise est devenue un groupe international (Laghetto Group), avec son réseau de distributeurs exclusifs, répartis dans le monde entier, ses sites de production et ses filiales en Italie, aux États-Unis et en Roumanie. Aujourd'hui, le Président d'Agrisilos Srl, Luigi SPEDINI, annonce que la distribution des piscines Laghetto sera effectuée en France par une nouvelle entité, dénommée LAGHETTO France SARL, dont il devient le Gérant. Il nous explique l'évolution de cette distribution.



M. SPEDINI, les piscines Laghetto sont commercialisées en France depuis combien de temps ?

Nos piscines sont présentes sur le marché français depuis 1985, cela fait donc quasiment 30 ans !

Pourquoi une nouvelle société en France pour leur commercialisation ?

Le marché français a toujours été important pour notre marque et nous avons choisi d'établir une filiale en France afin de mieux suivre nos clients. Nous avons des plans de développement de produits très prometteurs et nous pensons qu'une présence au plus près de notre clientèle est la meilleure façon de les introduire sur ce marché.

Depuis fin juillet (date de la création de Laghetto France SARL), la Direction Commerciale est assurée par Monsieur Alban TRABUCCO, accompagné du personnel qui travaillait chez l'ancien distributeur, ce qui permet d'assurer une continuité dans les rapports commerciaux avec nos clients. Pour cette même raison les coordonnées postales, téléphoniques, ainsi que les emails demeurent identiques.



Quels projets de développement avez-vous pour la France ?

Depuis septembre 2014, nous avons entamé une tournée chez nos revendeurs, afin de préparer notre nouvelle stratégie commerciale qui sera présentée à Lyon, avec de nombreuses nouveautés.

Et vos projets pour l'Europe et le reste du monde ?

Nos objectifs sont de continuer à être innovateurs et originaux et d'augmenter notre visibilité et la réputation de notre marque sur le marché mondial. En Europe, vous découvrirez dans les années à venir de nombreuses nouveautés intéressantes... Nous avons les mêmes ambitions pour le marché américain.

contact@piscinelaghetto-france.com
www.piscinelaghetto.com

AQUALUX
INTERNATIONAL

Simplifier
le traitement
de l'eau,
...c'est aussi
notre métier

GALET
MULTIFONCTION
À DISSOLUTION
PROGRAMMÉE*

www.aqualux.com

Salon de Lyon
18 - 21 Novembre 2014
Stand 4C128

*Une couche à dissolution lente - Une couche à dissolution rapide.



Marina CEBRON

Directrice Générale de CID Plastiques

La bâche à bulle, un marché fragile... selon Marina CEBRON !

“ **I**l y a quelques années, pour une piscine de 5,50 m de diamètre, au vu de son poids et de sa taille, les fabricants proposaient une bâche en 300 microns minimum. Puis « la crise » est passée par là et certains fabricants ont servi aux consommateurs du « extrêmement jetable mais pas cher ». A force de vouloir toujours tirer le marché vers le bas en prix, des produits d'importation de micronage de plus en plus faible se multiplient, contenant de moins en moins d'air compacté dans les bulles, pour gagner de la place !

Une bâche à bulle est un produit efficace, destiné à maintenir la chaleur d'une piscine (gain de 3 à 5°C selon les conditions climatiques), à limiter l'évaporation de l'eau et des produits de traitements. L'ensemble de ces bénéfices ne sont réels, que s'il y a une bonne adéquation taille/épaisseur et bulles !



Chaîne de fabrication

En outre, que pensons-nous que le consommateur va faire, à force d'acheter des bâches qui se détériorent en 1 mois ? Il ne choisira pas la qualité, car pour lui la notion de micronage est abstraite, voire inexistante !



Il cessera tout simplement d'acheter ce produit ! Il est impératif d'indiquer aux consommateurs comment reconnaître et choisir un bon produit.

Redonnons ses lettres de noblesse à la bâche thermique en réalisant ensemble la juste qualité au juste prix !

► Qui sommes-nous ?

CID Plastiques est un plasturgiste français, doté d'une expérience de 25 ans sur le marché de la piscine. Spécialisé dans la fabrication de pièces injectées, de profilés par extrusion, la mise sous coque de kits accessoires, la transformation et le façonnage de films à bulles techniques, nous proposons notamment des bâches à bulle pour piscine. Actuellement, notre catalogue affiche une nouvelle génération de couvertures d'été, fruit

de 3 ans de recherches. Elles résistent durablement aux agressions des UV, ainsi qu'aux nouvelles méthodes automatisées de traitement de l'eau. La certification ISO 9001 de l'entreprise, ses outils de production industriels et son expérience de transformateur lui permettent de répondre rapidement aux demandes spécifiques des clients, tant en micronage (300-400-500 µ), en coloris (bleu, noir, vert, cristal et couleurs sur demande), qu'en laizes (de 1,30 à 6 m). L'entreprise est aussi ca-

pable de fournir un film à bulles adapté à chaque pays et à ses conditions d'ensoleillement.

► Un peu, beaucoup, passionnément...

L'une de nos dernières nouveautés, Marguerite, est une fleur de piscine, ludique et facile à mettre en place. Elle se fixe facilement par boutons-pression sur une pièce centrale.



Marguerite, une fleur de piscine

Le client peut ainsi personnaliser sa couverture de piscine, à ses couleurs, pour les bassins ronds jusqu'à 4,60 m de diamètre. Offrant une résistance longue durée, ces pétales multicolores, de forme triangulaire, peuvent s'effeuiller un à un pour un bain rapide. La transparence du plastique permet de voir le fond de la piscine et il est impossible de marcher sur la fleur, ou celle-ci s'ouvre. Pour l'entretien, seul le pétale détérioré est à remplacer.



L'usine de fabrication de CID Plastiques à Valergues (34)

“ 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 24V



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



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



► PROPISCINES EN CAMPAGNE : La FFP lance sa première campagne collective à la télévision

A quelques jours de l'ouverture du Salon de la Piscine de Lyon (18-21 novembre), la Fédération des Professionnels de la Piscine (FFP) lance la première campagne publicitaire collective à la télévision. Cette initiative ambitieuse répond à un double objectif : dynamiser le marché de la piscine et rassurer les consommateurs en leur présentant le label de qualité Propiscines, caution du sérieux et du professionnalisme des constructeurs installateurs de piscines.

La campagne télévisée sera soutenue par un puissant programme de relations presse et de nombreux messages sur les réseaux sociaux (blog « leblogpropiscines.fr » et compte twitter « @blogpropiscines »).

Rendez-vous les trois premières semaines de mars pour découvrir à la télévision ce spot de 12 secondes, court, simple et impactant pour un maximum d'efficacité avec comme signature :

“Vous aussi, exigez le Label Propiscines”

Dans le même temps, la FFP invite les professionnels de la piscine à rejoindre la démarche de qualité Propiscines pour profiter de la dynamique de la campagne.

Un film au service des piscines et des professionnels : 150 millions de contacts prévus

Le spot de 12 secondes diffusé par la FFP devrait être diffusé 350 fois sur les grandes chaînes hertziennes et de la TNT pour atteindre près de 150 millions de contacts. Son message : la piscine est un investissement bonheur qui mérite le sérieux de professionnels dont le savoir-faire est cautionné par le Label Propiscines. En effet, au-delà des marques, les Français attendent des garanties quant à la qualité des prestations proposées en matière de piscines et, aujourd'hui, ils peuvent compter sur le Label Propiscines pour les aider à se repérer sur le marché.

La FFP au Salon de Lyon : des temps forts et le spot en avant-première

Du 18 au 21 novembre prochain, la FFP sera très active sur le salon Piscine Global de Lyon, devenu le plus grand et le plus important rendez-vous mondial du secteur. La Fédération organisera ainsi de nombreux temps forts pour informer les professionnels sur la démarche Propiscines. La FFP invite donc les professionnels à découvrir, en avant-première, le film publicitaire de la Profession sur son stand.

La démarche Propiscines : le savoir-faire des pisciniers labellisé

L'engagement des professionnels en faveur du Label Propiscines répond aux attentes des Français. La récente étude menée par l'Institut Médiascopie auprès des consommateurs pour la Fédération des Professionnels de la Piscine (FFP)¹ montre que les consommateurs sont en quête d'un véritable label susceptible de les rassurer et de les orienter dans leur recherche.

Ils accordent une grande importance à la présence d'un label de qualité en matière de piscine, auquel ils attribuent une note de 7,4/10, ainsi qu'à une « charte de qualité des

professionnels de la piscine » (7,3/10). Ils souhaitent, en effet, « pouvoir évaluer la qualité d'un professionnel » (7,3/10). Plus généralement, « l'éthique des professionnels de la piscine » est une qualité valorisée, avec une note de 7,2/10.

Label Propiscines : une charte en 5 points

Les adhérents FFP signataires de la charte PROPISCINES® s'engagent à respecter des engagements couvrant 5 domaines :

- **Information et service client** : le professionnel PROPISCINES® place la relation avec le client au cœur de ses interventions, il lui remet la charte d'engagements, respecte la procédure de vente depuis l'établissement du devis jusqu'à la réception de la piscine et apporte conseils sur toutes les étapes du projet.
- **Assurances** : le professionnel PROPISCINES® est assuré en responsabilité civile professionnelle et possède une assurance décennale pour la construction de piscines dont il remet l'attestation à son client.
- **Professionalisme** : le professionnel PROPISCINES® respecte les règles professionnelles établies et les normes produits. De plus, il s'engage à des formations régulières pour ses collaborateurs. Il est également un acteur responsable de la vie économique.
- **Sécurité** : le professionnel PROPISCINES® est responsable et soucieux de la sécurité aussi bien du chantier que de la piscine. Il remet la note technique sur la sécurité.
- **Environnement** : le professionnel PROPISCINES® adopte une conduite responsable en vue de la préservation de l'environnement. Il conseille son client sur les produits et techniques les plus économes en eau et en électricité.

Une démarche de professionnalisation volontaire complète en trois étapes

Le Label Propiscines constitue la première étape de la démarche de valorisation du professionnalisme des spécialistes de la piscine engagée par la FFP. Les professionnels pourront ensuite s'orienter vers une démarche de qualification, dans une deuxième étape, et/ou selon leur choix vers une certification, troisième étape.

Ces étapes ont été élaborées en partenariat avec l'organisme SOCOTEC Certification. La qualification est spécialement dédiée aux entreprises qui interviennent sur le marché des piscines familiales.

La même démarche existe pour les professionnels des abris de piscines, avec la création du Label « ProAbris ». Ce nouveau gage de professionnalisme sur le marché des abris de piscines est destiné à valoriser un savoir-faire majoritairement « Made in France » : 9 abris sur 10 sont Français (Source : FFP 2012). Pour les consommateurs, « ProAbris® » constitue une marque de confiance pour l'installation d'un équipement conforme à la norme de sécurité NF P 90-309.



¹ jugements d'un échantillon de 1301 Français recueillis en octobre 2013.



Faire le choix de la marque
Piscines Ibiza,
c'est opter pour la qualité,
l'innovation, la fiabilité
& le professionnalisme.



Le Groupe **PISCINES IBIZA**,
fort de 25 années d'expérience,
d'un procédé de fabrication unique
au monde et d'un réseau de plus de
70 concessionnaires, **recherche de nouveaux
partenaires** sur des secteurs exclusifs pour
étendre sa couverture nationale.



REJOIGNEZ UN LEADER SUR LE MARCHÉ DE LA PISCINE !

RENSEIGNEMENTS :

► 04 30 19 80 13

► contact@piscines-ibiza.fr



WWW.PISCINES-IBIZA.COM

Stages DLW Delifol : pose de membranes armées 150/100^e

Comme chaque année, DLW Delifol vous propose des formations à la pose de ses membranes armées 150/100^e, sur plusieurs jours, selon plusieurs niveaux de compétences. Destinés à former des chefs d'entreprise, techniciens ou ouvriers spécialisés piscine, ces stages sont composés à 80% d'ateliers pratiques sur des postes individuels, encadrés par des techniciens expérimentés.

DLW delifol[®]

• Grasse (06)

- Formation Débutants N1
du 9 au 12 décembre 2014
(30 h sur 4 jours)

- Formation Confirmés-Pros N2
du 3 au 5 février 2015
(20 h sur 3 jours)

• Béziers (34)

Formation Débutants Niveau 1
du 27 au 30 janvier 2015
(30 h sur 4 jours)

• Montauban (82)

Formation Confirmés-Pros N2
du 17 au 19 février 2015
(20 h sur 3 jours)

• Nantes St Viaud (44)

- Formation Débutants N1
du 12 au 15 janvier 2015
(30 h sur 4 jours)

- Formation Confirmés-Pros N2
du 23 au 25 février 2015
(20 h sur 3 jours)

• Nantes St Viaud (44)

- Formation Expérimentés N3
du 26 au 27 février 2015
(12 h sur 2 jours)

delifol.formation@atpiscines.fr

**POUR PARAÎTRE
DANS CETTE RUBRIQUE,**
envoyez-nous vos programmes
de **FORMATIONS** à
contact@eurospapoolnews.com

Voir
toutes les
formations
en ligne



Les formations d'experts de CTX et AstralPool

Fluidra propose à nouveau pour 2015 ses « Formations d'experts », aux quatre coins de la France. Toujours axées sur plusieurs compétences techniques du métier de piscinier, elles vous permettent également, durant les « Journées Techniques » dispensées en agence, de découvrir les nouveautés 2015.

ASTRALPOOL

CTX
Professional

Les dates et sites de formation :

- Puget-sur-Argens (83) :
Traitement de l'eau : 2/12/2014
Journée Technique : 3/12/2014
Armeflex niveau 1 : 17 et 18/02/2015
- Perpignan (66) :
Traitement de l'eau : 9/12/2014
Journée Technique : 10/12/2014
- Toulouse - Saint Alban (31) :
Traitement de l'eau : 16/12/2014
Journée Technique : 17/12/2014
- Illzbach (67) :
Journée Technique : 7/01/2015
- Nantes - Coueron (44) :
Traitement de l'eau : 13/01/2015
Journée Technique : 14/01/2015
- Aix-en-Provence- Saint Cannat (13) :
Matinée nouveautés : 20/01/2015
- Valence (26) :
Traitement de l'eau : 27/01/2015
Journée Technique : 28/01/2015
- La Rochelle - Lagord (17) :
Matinée Nouveautés : 3/02/2015
- Besançon (25) :
Traitement de l'eau : 5/02/2015
- Bordeaux - Mérignac (33) :
Traitement de l'eau : 10/02/2015
Journée Technique : 11/02/2015
Armeflex niveau 1 : 2 et 3/03/2015
Armeflex niveau 2 : 4 et 5/03/2015
- Paris - Chilly Mazarin (91) :
Traitement de l'eau : 10/03/2015
Journée Technique : 11/03/2015.
- Montpellier - St Jean de Védas (34) :
Traitement de l'eau piscine publique : 24/02/2015.
- Liancourt - Site Alkor Draka (60) :
Armeflex - Niveau 1 : 17 et 18/03/2015.

marketing@fluidra.fr
www.astralpool.com

Stages Etanchéité PVC ALKORPLAN 150/100^e armé ou similaire

Le Département
CIFEM de RENOLIT
France, organisme
de formation
professionnelle,



propose des stages de formation aux techniques de pose des revêtements piscine ALKORPLAN 150/100^e armés ou similaires, au Lycée Professionnel de Bains-les-Bains (88/Vosges). Les places étant limitées, les inscriptions doivent se faire au plus vite. Ces stages comprennent deux niveaux. Le niveau « Initiation », d'une durée de 20 heures, s'adresse aux personnes n'ayant pas reçu de formation (y compris les débutants), avec pour objectif à l'issue de la formation d'être capable de poser de la membrane armée ALKORPLAN OU SIMILAIRE 150/100^e armée, pour réaliser une piscine de forme simple. Le niveau « Perfectionnement », d'une durée de 16 heures, est réservé aux professionnels, ayant une première expérience dans la pose de ces produits. A l'issue de la formation, le stagiaire sera capable de poser de la membrane armée ALKORPLAN OU SIMILAIRE 150/100^e, pour réaliser des piscines de formes libres et de conceptions particulières.

Dates des stages d'initiation :

- **Stage n° 138** : du mardi 7-10
au jeudi 9-10-2014
- **Stage n° 139** : du mardi 4-11
au jeudi 6-11-2014
- **Stage n°140** : du lundi 15-12
au mercredi 17-12-2014
- **Stage n° 142** : du mardi 13-01
au jeudi 15-01-2014
- **Stage n° 143** : du lundi 2-02
au mercredi 4-2-2015
- **Stage n° 145** : du lundi 9-03
au mercredi 11-03-2015

Dates des stages de perfectionnement :

- **Stage n° 141** : du mercredi 17-12
au vendredi 19-12-2014
- **Stage n° 144** : du mercredi 4-02
au vendredi 6-02-2015
- **Stage n°146** : du mercredi 11-03
au vendredi 13-03-2015

RenolitFrance-piscine@renolit.com
www.renolit.com

Formations sur le Logiciel Extrabat Piscines !

Anthony BODY, le développeur du logiciel de gestion commerciale complète **Extrabat**, propose régulièrement des formations aux professionnels désireux d'optimiser l'utilisation de cet outil. Les participants peuvent profiter d'une toute nouvelle salle d'informatique à Angoulême, tandis que sur le terrain, cinq formateurs couvrent le territoire français pour transmettre localement les compétences nécessaires à l'exploitation optimale du logiciel. L'interface s'est enrichie d'un volet comptable, intégré aux formations postérieures.

Contact formation : 06 26 38 21 49



contact@extrabat.com
www.extrabat.com

Formations sur le traitement de l'eau

SCP propose à nouveau en 2015 des formations sur le traitement de l'eau, avec 2 niveaux de compétences :



Niveau 1 - débutant :

- Pour approfondir ses connaissances en traitement de l'eau ;
- Pour développer ses compétences, afin d'éviter et de résoudre les problèmes de déséquilibre de l'eau.

Niveau 2 - confirmé :

- Pour comprendre l'équilibre de l'eau et son impact ;
- Pour comprendre les différents traitements et leurs mesures (pH, redox, Ampérométrie...) ;
- Pour analyser les paramètres de l'eau et diagnostiquer une solution adaptée.

Ces formations auront lieu au cours du premier trimestre 2015, les dates seront disponibles en Agence.

Les nombreuses autres formations disponibles vous seront exposées sur le salon lyonnais.

info.fr@scppool.com
www.scpeurope.fr
www.acti-chemical.com

Formations Aqualux 2015



Aqualux donne rendez-vous, aux professionnels souhaitant se perfectionner, au siège à Saint Rémy-de-Provence pour des journées de partage de connaissances et de formation.

Au programme, ateliers pratiques, découverte des nouveautés et échanges avec les collaborateurs de la société.



• Les 26 et 27 janvier 2015

Entretien des piscines collectives (formation qualifiante, éligible au DIF et remboursable par l'OPCA*) : réglementations en vigueur et exigences des ARS, hydraulique (dimensionnement, principes...), traitement d'eau (équilibre, pH, TAC, TH...), désinfection (principes actifs, mesures DPD, manipulation du photomètre, carnet sanitaire, systèmes automatiques...), déchloration, cas spécifiques des piscines et spa intérieurs, désordres et solutions.

• Les 28 et 29 janvier 2015

Dépannage électrique et habilitation BR (formation qualifiante, éligible au DIF et remboursable par l'OPCA*) : réglementations et normes en vigueur, prévention des risques, lecture de schémas électriques, câblage de coffrets, les différents types d'asservissement, exercices de dépannage sur coffrets / réchauffeurs / pompes...

• Le 12 mars 2015

Journée professionnelle (formation offerte) : présentation des nouveautés et visite de l'usine, possibilité d'entretien personnalisé avec un commercial, ateliers pratiques au choix : Traitement automatique (Électrolyseurs + Pompes doseuses) / Construction (Filtration + Coffrets électriques + Pièces à sceller + Liners + Pompes à chaleur) / Traitement manuel (Chimie) / Couvertures automatiques

Modalités et inscriptions :
veronique.morales@aqualux.com
www.aqualux.com

Tour de France des formations APF



Annonay Productions France proposera de nouveau en 2015 des sessions de formation à ses différentes gammes de produits, ajoutant même 2 dates supplémentaires à son « Tour de France ».

Au programme : liners et membranes en PVC armé pour les revêtements ; couvertures à barres, couvertures automatiques et d'hivernage, pour les équipements de sécurité ; local technique.

Dates et lieux :

- 21 janvier 2015 : Colmar
- 22 janvier 2015 : Belgique
- 23 janvier 2015 : Belgique
- 27 janvier 2015 : Valence
- 03 février 2015 : Aix en Provence
- 04 février 2015 : Toulouse
- 05 février 2015 : Dax
- 10 février 2015 : Saintes
- 11 février 2015 : Rennes
- 12 février 2015 : Orléans

Votre bulletin d'inscription disponible dès maintenant sur simple demande par email.

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

ROAD SHOW de DEL

Vous souhaitez vous former sur l'installation des produits DEL ?

Du 1^{er} novembre 2014 au 28 février 2015, DEL part en « Tournée ROAD SHOW » et se déplace chez vous pour des formations techniques sur les volets Rollinside et Rollenergy ainsi que sur la couverture Ultima Cover.



Une formation individualisée de 3h sur site.

100% technique, 100% gratuite !

Inscription :

- sur le site my-del.fr/roadshow
- par e-mail à contact@del-piscine.fr
- par téléphone au 02 99 370 370

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

Formations professionnelles à Grasse

Le lycée professionnel de Grasse propose des formations professionnelles pratiques et théoriques pour les professionnels de la piscine dans plusieurs domaines. Ces formations se dérouleront dans l'atelier piscine du lycée professionnel de Grasse, avec mise à disposition des équipements pédagogiques utilisés pour la formation en apprentissage des techniciens pisciniers, en entreprise ou sur site. Le coût de ces formations peut être pris en charge dans le cadre de la formation continue.

- **Pose membrane armée niveau débutant**, sur 4 jours : du 9 au 12 décembre 2014
Et niveau confirmé, sur 3 jours : du 3 au 5 février 2015
(formation assurée par DLW Delifol).
- **Pose revêtement polyester**, sur 2 jours : les 28 et 29 février 2015
- **Entretien des piscines collectives** (entretien, traitement, réglementation), sur 1 journée : les 5 et 6 mars 2015
- **Entretien des piscines familiales** (entretien, traitement), sur 1 journée : le 27 avril 2015
- **Analyse de l'eau et diagnostic**, sur 1 journée : le 28 avril 2015
- **AUTOCAD 2D** (plan, dessin, impression, présentation d'un projet piscine) – Niveau débutant, sur 2 jours : les 4 et 11 février 2015.

francois.charman@ac-nice.fr
www.ac-nice.fr/lpigrasse/page2/
offsite/page4.html

**POUR PARAÎTRE
DANS CETTE
RUBRIQUE**

n'hésitez pas à nous envoyer vos programmes de **FORMATIONS**.

Nous serons votre relais pour les diffuser toute l'année sur notre site

www.eurospapoolnews.com,
rubrique FORMATIONS



Le concours « Un des Meilleurs Apprentis de France »

Le mercredi 24 septembre, le Centre de Formation des Métiers de la Piscine de Pierrelatte (26) était une fois encore en action pour organiser les épreuves nationales du concours « Un des Meilleurs Apprentis de France » (MAF).

A cette occasion, nombre de professionnels de la piscine étaient venus ainsi que Denis Kieffer, proviseur du lycée et la représentante du directeur du CFA / IFIR de Lyon, Isabelle Henry, manager professionnel.



Pour les épreuves du Concours, les partenaires :

Bayrol (Anne Catherine PHILIPPE), CEC (Didier MICHELIN), Astral Pool (Christelle BETI), CCEI (Muriel FRIEDMAN et A. EL OUAABANI)

Ce concours est organisé chaque année par la Société Nationale des Meilleurs Ouvriers de France (MOF) dont Daniel Bonnard assure énergiquement le fonctionnement dans le domaine de la piscine.

Étaient également présents : Dominique Pasinetti (Meilleur Ouvrier de France) responsable des concours MAF pour la région Rhône – Alpes et Carole Peyrefitte (Meilleur Ouvrier de France) présidente déléguée pour Rhône – Alpes.



Isabelle HENRY
(CFA / IFIR)



Carole PEYREFITTE et Dominique PASINETTI (MOF).



Daniel BONNARD
(MOF et MAF / Piscine)



Hervé MERY
administrateur
F.P.P

La Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP) était représentée par Hervé Méry (Piscines et Bains / Magiline) administrateur.

A signaler aussi les partenaires Bayrol, CEC, Astral Pool, CCEI qui fournissent l'ensemble du matériel nécessaire à chaque candidat pour les épreuves du concours.



Autour d'un bon buffet



Epreuve d'examen traitement de l'eau, formateurs présents : Alain Davoine, François Robert (Bayrol)

Cette ambiance très amicale a été confortée par un buffet abondant et de qualité.

Aujourd'hui, nous savons que les 3 Lauréats du Concours 2014 « Un des Meilleurs Apprentis de France » Métier de la Piscine sont :

- Dylan Laurent (CFA de Grasse – 06)
- Arnaud Bares et Charlélie Frau (CFA de Port-de-Bouc – 13).

Ce titre sera remis au Sénat vers Mars 2015.

Nous leur adressons tous nos compliments car ce titre illustre leur sérieux et la qualité des connaissances acquises durant ces 2 années de formation en alternance CFA et entreprise.

danielbonnardexpert@yahoo.fr

Melpac
POMPE À CHALEUR

by

MelFrance

MelWater
LA TECHNIQUE DE L'EAU

by

MelFrance



Détendez-vous... La chaleur en plus
Le bruit en moins



Pompes
à chaleur
MelPac

Piscine
GLOBAL

Retrouvez nous
sur le salon de Lyon
stand n°4E102

Apportez la
douceur de l'eau
chez vous



Protection des canalisations
Douceur de l'eau
Faites des économies



Adoucisseurs
Ultrafiltration
Osmose inverse

Une activité pour toute l'année,
Proposez la douceur de l'eau à vos clients
Venez découvrir les nouveautés MelFrance
avec ses marques MelWater et MelPac

Le Brevet Professionnel des Métiers de la Piscine à Pierrelatte

Au Lycée Professionnel Gustave Jaume de Pierrelatte (26), où est implanté le Centre de Formation de Piscine, se sont déroulées les épreuves pratiques du Brevet Professionnel 2014.

Un important jury d'examen était présent permettant aux 15 candidats de 2^e année d'effectuer les épreuves pratiques dans de très bonnes conditions.

Ce rassemblement de professionnels est toujours l'occasion d'établir ou de maintenir des liens amicaux solides.



Les professionnels et formateurs aux épreuves d'examen



Epreuve du traitement de l'eau

Parmi les présents citons :

- Bruno Arnaud (1 2 3 Piscines - 07),
- Bernard Latrèche (Hayward - 01),
- Didier Michelin (CEC - 38),
- Mathieu Bouvier (O-Viva - 13),
- Jean Dezempte (Couleur Piscine - 38),
- Alain Bernard (UFA Piscine),
- Philippe Audigier (Audigier Piscine - 07),
- Patrick Reynaud (Reynaud Piscines - 84),
- Jérôme Lalfert (JLS Piscine - 26),
- Olivier Roux (Or Bleu Piscine - 84),
- Grégoire Declercq (Euro Piscine - 27),
- Lionel Barracand (Aquarelle Piscines - 26),
- Flavien Guiet (Volition Spas - 26),
- Philippe Monteil (Aqualux - 13),
- François Mazabrard (Procopi - 69).

Comme toujours à midi, c'est autour d'un magnifique buffet que tous les professionnels présents ont pu se retrouver auxquels s'était joint le nouveau proviseur du lycée, Denis Kieffer.



Un buffet bien agréable à la pause de midi



Epreuve de dépannage d'une filtration

Les épreuves pratiques concernaient, d'une part la recherche d'une panne sur une installation de filtration avec coffret électrique, d'autre part le traitement de l'eau (à partir d'une analyse).

Citons également les candidats au BP des Métiers de la Piscine :

- Joris Petit (26),
- Quentin Pontonnier (42),
- Florian Poyet (42),
- Antoine Rey (07),
- Mickaël Sherrer (07),
- Joël Tavares (07),
- Alexandre Villard (38),
- Aïmen Bouchemel (26),
- Vincent Chapaton (01),
- Elliott Chouraqui (37),
- Paul Legras (07),
- Julien Lesgoirres (07),
- Julien Madoire (69),
- Jordan Mota (04),
- Benjamin Paturel (69).



Module de pose d'une membrane armée



5 minutes au bureau de la permanence du Centre de Formation (UFA) : **Christelle DARD** et **Manu MARTINEZ**

Les formations professionnelles du Lycée de Pierrelatte

Le Centre de formation de Pierrelatte (26) propose des formations professionnelles, prises en charge dans le cadre de la formation continue, pour les professionnels de la piscine désireux d'apprendre ou de se perfectionner sur certains aspects techniques de leur métier.

- **Traitement de l'eau des piscines**
Les 15-16 décembre 2014
et 24-25 février 2015
- **Soudure de membrane armée**
(formation toute membrane)
Les 17-18 décembre 2014
et 24-25 février 2015
- **Dépannage électrique et habilitation BR** (Obligatoire)
Les 17-18 décembre 2014
26-27 février 2015 et 2-3 avril 2015
- **Réalisation de locaux techniques**
Le 26 février 2015
- **Réparation pompes, robots**
Le 27 février 2015
- **Déclaration de travaux Permis de construire**
Les 26-27 février 2015
- **Logiciel de gestion d'entreprise EXTRABAT**
Le 16 décembre 2014
et le 25 février 2015
- **Entretien des piscines privées**
Les 30-31 mars 2015
- **Entretien des piscines collectives**
Les 7-8 avril 2015 et les 9-10 avril 2015.
- **Journée professionnelle de PIERRELATTE**
Le 5 février 2015
- **AGENT D'ENTRETIEN pour renforcer une équipe en saison**
Du 30 mars au 10 avril 2015
- **TECHNICIEN - pour diplômé vos techniciens expérimentés**
Les 18 décembre 2014,
6 et 27 février 2015.

formation.piscine@orange.fr
www.ac-grenoble.fr/lycee/jaume.pierrelatte/appli/vinci/pisc.php

Envoyez-nous vos programmes de **FORMATIONS** à contact@europoolnews.com

Voir toutes les formations en ligne



Le Brevet Professionnel des Métiers de la Piscine à Grasse

Le mercredi 17 septembre un jury de professionnels de la piscine s'est réuni au lycée Chiris à Grasse (06) pour les épreuves pratiques des apprentis de 2^e année du BP des Métiers de la Piscine.

Une fois de plus, François Charman, responsable de cette formation au lycée professionnel, a su créer une atmosphère très agréable, très organisée pour que cette journée se déroule au mieux.



Module de pose d'une membrane armée



Module de pose d'un polyester stratifié

Les examinateurs présents étaient :

- Franck Epitalon,
Directeur des ventes de Mareva
- Louis Vidigal,
Responsable de l'agence Mareva de Saint-Jeannet (06)
- Axel Moreau
(Sublim' Eau Piscines - 06)
- Jean-Michel Cau
(A la piscine Naturelle - 83)
- Guy Mémin,
Rédacteur en Chef Spécial PROS
- Allan Gueguenou, Procopi,
Agence d'Antibes

Les apprentis de 2^e année de BP :

- Jean Gérald Di Mascio
(Aqarêve / Esprit Piscines - Antibes)
- Samy Chitarrini
(Vence Piscines)
- Jeremy Loiacono
(Rive Sud Piscines Cannes)
- Laurent Dylan
(Vence Piscines)
- Michael Persicot
(Swimming Cool)
- Kévin Belliot
(Soleil Piscine - 83)



Locaux formation BP Piscines au lycée technique de Grasse



Espace / montage filtration pour les apprentis



Les examinateurs du BP piscines
De gauche à droite : **Franck EPITALON, Louis VIDIGAL, Axel MOREAU, Allan GUGUENOU, Jean-Michel CAU** et **François CHARMAN** responsable formation

LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS

LA PISCINE SOUS CONTRÔLE - L'IMPORTANCE D'UN BON CONSEIL



Monique BIGNONEAU

Nombreuses sont les petites collectivités qui souhaitent s'équiper de piscine : hôtel, gîte, camping, etc. En tant que professionnels, vous savez leur proposer la gamme qui leur conviendra. Vous maîtrisez la construction ou l'installation d'un équipement, mais vous ferez la différence avec la concurrence par le conseil et la qualité de l'information que vous allez délivrer.

« Savoir conseiller et informer ses clients, c'est la première étape d'une relation de confiance réussie »

Vous devez instruire votre client potentiel des obligations qu'il a face aux différentes administrations, en tant qu'exploitant d'une piscine à usage collectif.

En particulier, celles liées au double contrôle de la qualité des eaux.

(Voir les commentaires des textes réglementaires - Spécial PROS n°9).

TOUT D'ABORD, LES CONTRÔLES INTERNES, OU AUTOCONTRÔLES

Au moins 2 fois par jour, et une fois avant ouverture au public, l'eau des bassins doit être analysée et les valeurs en chlore et pH, reportées sur le Carnet Sanitaire.

Cette obligation permet ainsi à l'autorité de contrôle de s'assurer que la qualité des eaux est suivie, que les paramètres physico-chimiques vont assurer une bonne qualité bactériologique.

Le Carnet Sanitaire est un outil de traçabilité de la qualité, sa tenue, comme sa présentation, sur simple requête à l'autorité de contrôle (l'ARS), sont prévues dans les textes réglementaires (voir Spécial PROS n°9). Il conviendra de bien informer sur l'achat du photomètre et de former à son utilisation. La fiabilité des résultats dépend du soin apporté à la mesure.

En validation de la bonne qualité physico-chimique, l'Agence Régionale de Santé choisit un laboratoire qui sera à même de contrôler et d'analyser les eaux : sur site pour les teneurs en chlore et pH, après mise en culture de germes éventuels pour la microbiologie. C'est le contrôle « externe ».

Le choix du laboratoire dépend de chaque ARS, qui élabore un appel d'offres public. Il existe des normes qualité très précises, concernant, tant les modalités de prélèvements, que celles de mise en culture pour analyses biochimiques.

Les coûts liés au déplacement, comme celles des analyses proprement dites, sont toujours à la charge de l'exploitant de la piscine, qui reçoit la facture, ainsi que les résultats visés et commentés par l'ARS, qu'il doit afficher de façon claire pour les baigneurs.

C'est ainsi qu'un article publié dans le journal La Dépêche du Midi, du premier septembre dernier, signé Océane Leparade, a attiré l'attention de notre rédaction :

« Des piscines de chambres d'hôtes fermées pour cause de racket des ARS ! ».

Certains propriétaires de chambres d'hôtes se plaignent du coût des analyses imposées par l'usage collectif de leur piscine, installée pour rendre le gîte plus attractif.

Une harmonisation des critères et des modalités d'analyses est recherchée. Toutefois, la géographie comme les qualités d'eau extrêmement différentes, peuvent expliquer des

écarts importants sur la facture que reçoit le propriétaire de la piscine, d'une région à l'autre : **c'est le prix à payer pour rassurer ses baigneurs et la validation d'une qualité que tous recherchent.**

ET LE PISCINIER DANS TOUT ÇA ?

Son rôle est essentiel : en annonçant à l'avance et en justifiant l'importance du contrôle. En intégrant le coût des analyses à la charge d'exploitation de la piscine.

Et surtout en proposant un contrat de maintenance et d'exploitation spécifique, en direction des « petites piscines » : souvent, l'hôtelier ou le propriétaire du gîte n'a pas la compétence technique de gestion de la qualité de l'eau. Il « bricole » plus ou moins en fonction des conseils qu'il aura trouvés chez son revendeur de produits préférés, sur internet, chez son voisin...



Le professionnel doit proposer un contrat qui permettra un lissage du traitement de l'eau et donc une qualité constante.

Le laboratoire facturera au minimum, sans contre visite (aussi facturée)... Un entretien régulier, proposé dès l'idée de la piscine, fera partie du projet et du montage financier. Ce n'est pas un surcoût à éviter, mais une charge comme les consommables, eau, produits, électricité, etc.

Un autre avantage à l'heure où les préoccupations environnementales et sécuritaires deviennent une priorité : pas ou peu de stockage de produits sur le site, pas de manipulations dangereuses, pas de surconsommation, liées à un traitement « en yoyo » !

En un mot : tranquillité et qualité !

Et en fin de chaîne, un client/exploitant satisfait qui accueille des clients/baigneurs heureux !

LE CARNET SANITAIRE

Les textes réglementant l'hygiène et la sécurité des piscines collectives prévoient la tenue d'un Carnet Sanitaire.

(Décret n°2008-990 du 18 septembre 2008 Art. 11 - modifié par l'arrêté du 18 janvier 2002). (Voir les commentaires des textes réglementaires - Spécial PROS n°9).

Le piscinier doit, dès la mise en service de la piscine, le proposer à son client, ainsi que la trousse d'analyses adéquate, et former son client à leur utilisation.

Il s'agit d'un document paginé à l'avance, qui doit être visé par les services préfectoraux avant son emploi : c'est ainsi qu'on s'assure qu'aucune page ne pourra être arrachée ou remplacée.

On doit le conserver aussi longtemps que la piscine est exploitée. C'est pourquoi il se doit d'être un document solide, relié, qui résistera à l'humidité et à l'archivage. Il doit être soigneusement rempli, proprement et sans rature.

Il s'agit de la « boîte noire » de la vie de la piscine, de sa mémoire. C'est un outil qui permet de consigner, comprendre, et donc ensuite de corriger et d'apprendre.

Chaque matin et soir, on doit procéder à une prise d'échantillon dans chaque bassin : toujours au même endroit, loin du refoulement, et à environ 30 cm de profondeur. On mesure les teneurs des différents chlores, le pH et la température.

Les seuls réactifs autorisés sont les DPD (xxxxxxxxxxxx) (respecter les conditions de stockage précisées par le piscinier) et la méthode la plus fiable est la photométrie.

- Au moins deux fois chaque jour, la transparence, (on doit distinguer parfaitement le point le plus profond du bassin, au besoin avec un repère sombre de 30 cm de côté), le pH, la teneur en désinfectant, la température de l'eau des bassins.
- Le relevé des compteurs d'eau : il doit effectuer toujours à la même heure, une fois par jour (pour permettre de vérifier si les apports d'eau neuve sont bien respectés ; en faisant la différence avec les relevés de la veille, on doit au moins consommer 30 litres par jour et par baigneur).

Doivent également y être notées toutes les opérations de maintenance, liées au traitement des eaux et à l'entretien des bassins :

- Le lavage des filtres, la vidange des bassins, la vidange ou la visite des filtres, le nettoyage du bac tampon le cas échéant, le renouvellement des stocks de désinfectants, le remplissage des bacs de réactifs, tous les incidents survenus.
- Si un stabilisant est utilisé, sa concentration dans l'eau des bassins doit être mesurée chaque semaine.
- Lorsque l'installation hydraulique est équipée d'un dis connecteur, les opérations de maintenance et de vérifications de cet appareil sont consignées sur le carnet sanitaire. Au moins une fois par an par un technicien agréé par la marque du dis connecteur, qui peut être le piscinier.

Le rôle des ARS ne se limite pas à celui de « gendarme ». Elles sont en mesure de conseiller l'exploitant sur des problèmes éventuels et de valider des solutions que peut proposer le piscinier, installateur des différents équipements et produits.

QUE DEVEZ-VOUS Y FAIRE FIGURER ?

- La fréquentation de l'établissement : l'exploitant doit être en mesure d'indiquer précisément le nombre de baigneurs chaque jour (ce qui va avoir une incidence sur le renouvellement de l'eau).

Monique BIGNONEAU
Formatrice Hygiène et Sécurité
formation@bignoneau.com
www.bignoneau.com

NON à la sinistrose !
Osez la fleur de piscine :
MARGUERITE
Facile et ludique !
Pétales multicolores, triangulaires, fixés par des boutons-pression à une pièce centrale
Couverture à bulles pour piscines rondes jusqu'à 4,60 m

QUALITÉ
résistance longue durée
fabrication 100% française

sécurité
plastique transparent pour voir le fond de la piscine
impossible de marcher sur la fleur : elle s'ouvre

LUDIQUE
plaisir de personnaliser sa piscine

ÉCOLO
on ne remplace que le pétale détérioré

FACILE
plus léger à enlever et facile à stocker
possibilité d'enlever juste quelques pétales pour un bain rapide

Idées déco :
Mettez votre piscine aux couleurs de votre pays, de votre club de football favori...

CONTACTEZ NOUS
CID Plastiques
ZAC Les Jasses
150 rue de l'oliveira
34130 Valergues

04 67 91 98 00
bienvenue@cid-plastiques.fr

FABRICATION FRANÇAISE

afao 110 3333

LES QUESTIONS et OBJECTIONS ou la THÉORIE DES FEUX TRICOLORES !



Patrick SANCHEZ

Dans la vente, comme en conduite sur route, il faut absolument s'arrêter aux feux rouges et même aux feux orange. Et ne redémarrer qu'avec la certitude que le feu est bien vert !

Ce constat appliqué à la vente montre en effet que, dès qu'un prospect émet une question ou une objection, il doit générer trois réactions :

- 1 - Répondre absolument.
- 2 - S'assurer que la réponse est comprise et admise.
- 3 - En tirer les conclusions utiles à la suite du plan de vente, en analysant cette question ou cette objection. Car rien n'est plus révélateur sur l'état de notre curseur. (Voir chronique Spécial PROS n°6)

Dans un premier temps, il faut tout d'abord bien distinguer le questionnement de l'objection.

LE QUESTIONNEMENT

Il est légitime et normal, lorsqu'on est acheteur potentiel, de se poser des questions, de chercher à comprendre, de se rassurer et d'asseoir sa confiance sur des explications accessibles et compréhensibles.

Nous pouvons comprendre qu'un prospect, même avec un cursus très pointu dans sa spécialité, par exemple, un éminent chirurgien reconnu par ses pairs dans le monde entier..., ne connaisse rien au traitement au sel ou aux contraintes d'une structure entermée ! Mais, il commencera à acquérir la confiance, qui alimentera ses envies, en recevant une démonstration claire et pédagogique.

Pendant cette phase se produiront deux effets :

1 - Si la démonstration est performante

Le questionnement sera simplement un « bouclage » de l'information reçue. Il faudra alors absolument répondre, d'une façon claire et efficace à la question.

2 - Si la démonstration est peu convaincante,

Là seulement apparaîtra l'**OBJECTION**, qui est en réalité un désaccord du prospect avec vos affirmations ou vos explications.

Dans ce cas, cette objection est un signe encourageant... très encourageant !

C'est la montée de marche, qui fait que le plan de vente progresse et que votre curseur se déplace dans le bon sens.

IL FAUT APPRENDRE À AIMER LES OBJECTIONS !

Un prospect qui n'objecte pas, est un prospect qui n'est pas intéressé, ou qui vient de se désintéresser de vos arguments !

Par contre, nous le savons, **les envies engendrent des freins et, l'objection, lorsqu'elle est sincère, est le signe d'une envie frustrée, d'une peur sous-jacente et souvent, la révélation d'arguments diffusés par vos concurrents...**

Ces mécanismes comportementaux extraordinairement révélateurs sont riches d'enseignements sur les clés de la persuasion. (Nous publierons prochainement une rubrique détaillée sur ce sujet).

LES OBJECTIONS : types d'objections et positions du « curseur »

(Voir Chronique Spécial PROS n°7)

Je classerais les objections selon 4 positions de « curseur » et dans 3 familles.

Les 4 positions de curseur correspondent à :

1 - Des objections émises en début de plan de vente

Ce sont des objections de parades, de défense, a priori. Elles sont culturelles et souvent révélatrices de la fragilité des prospects, ce dont il faudra tenir compte dans le déroulement du plan de vente à venir. Elles sont rarement irrévocables. Mais elles sont toujours utiles à la découverte du prospect.

2 - Des objections émises en cours du plan de vente

Elles doivent se résoudre absolument au fur et à mesure de leur apparition.

3 - Des objections émises en fin de plan de vente

Elles peuvent être révélatrices d'un échec annoncé. Il faudra donc faire reculer les tentatives de conclusion et découvrir les barrages.

4 - Et enfin, la 4^e objection est celle émise au moment de la prise de décision

Celle que j'ai nommée dans mes stages et ouvrages « **Oui ! Mais je vais réfléchir.** » Cette dernière objection, tellement haïe par les débutants et tellement appréciée des « **AS de la Vente** », est génératrice d'adrénaline ! Elle ouvre toutes grandes les portes des conclusions heureuses. Mais nous en reparlerons bien entendu quand nous en serons à la fin de notre plan de vente gagnant !

LES 3 FAMILLES D'OBJECTIONS

1 - Les objections fondées

Il s'agit des objections émises en réaction à un argument avancé.

Exemple : vous venez d'argumenter sur un liner... Le prospect : « Par contre cela ne se décolore-t-il pas trop vite et comment éviter les plis... ? »

C'est ce genre d'objections qui est révélateur de la position du curseur et représente une marche extraordinaire à gravir pour gagner : nous avons compris que d'autres avant nous avaient discrédité le liner et nous devons démontrer ses avantages et justifier fortement le fait que nous avons choisi ce système et pas un autre. (Technique de la dérive).

2 - Les objections « prétextes », communément appelées « fausses barbes »

Ce sont les objections qui permettent au prospect de « fuir » et de quitter le processus engagé par le vendeur.

Exemple : le prospect objecte « Je donnerai une réponse après avoir consulté vos concurrents ! »

C'est une objection-réflexe, si elle est émise en début de plan de vente, par contre, elle s'avère réhabilitaire si elle l'est en fin de plan.

3 - Les objections « prix »

Comme je le fais en priorité lors de mes stages de vente, il faut désacraliser cette objection, qui est la plus simple à comprendre. Un vendeur PRO doit apporter une réponse à chacun de ces types d'objections.

Les 4 types d'objections « prix » :

« **C'est trop cher !** » Voilà une objection qui, la plupart du temps, ne sera pas émise oralement, mais sera induite.

Nb : Ces objections aussi, si elles sont émises en début de plan de vente, devront obtenir une réponse quant aux 4 points énoncés ci-dessous. Si tel n'est pas le cas, la conclusion de la vente sera impossible.

a - **LA CONCURRENCE** : « Vous êtes plus chers que votre concurrent ! »

b - **RAPPORT QUALITE / SERVICE / PRIX** : « C'est trop cher pour ce que c'est ! »

c - **LA SINCERITE** : « C'est trop cher pour moi ! »

d - **LE JEU** : « Vous allez bien me faire un petit quelque chose sur le prix ! »

Une fois définis, ces 4 points devront être traités méticuleusement, un par un...

Nb : Je vous propose de traiter la résolution de ces 4 points, en détail, point par point, lors de ma prochaine chronique, ainsi que des exemples de réponses aux objections récurrentes.

LES BONNES RECETTES POUR REPOUDRE AUX OBJECTIONS

- Prenez le temps d'**écouter**.
- Ne discutez jamais, mais **abondez** dans le sens de l'objection. Trouvez l'objection « normale et courante ».
- Admettez **toujours** le bien-fondé de la demande.
- N'attaquez **jamais** par une objection, **restez calme**, intéressé et souriant.
- Demandez des **précisions** ou un développement par une relance.
- Répondez **toujours** et ne continuez le plan de vente qu'après vous être assuré d'avoir bien répondu.

LE REPORT DE RÉPONSE

Dans certains cas, il est préférable de reporter une réponse. Mais cela doit être occasionnel, et justifié par le fait que votre plan de vente pourrait être déréglé.

Dans ce cas vous répondez : « C'est une bonne question, j'allais justement vous en parler en détail plus loin dans mon entretien. C'est effectivement une question fondamentale. Je le note, mais nous en parlons tout de suite après... » (Et là il faut noter la question sur son bloc).

SOYEZ PROFESSIONNELS

Nous voyons que les deux volets que sont le **questionnement** et les **objections** doivent être traités avec professionnalisme.

En ce qui concerne le **questionnement**, nous parons ainsi les vieilles lunes « im-béciles », laissant croire qu'un vendeur ne doit pas parler technique et ne doit pas forcément connaître ses produits. Rien n'est plus faux et aberrant !

Un **AS de la VENTE** doit tout connaître de ses services et de ses produits. Quand je dis « tout savoir », je veux vraiment dire « **tout savoir et même plus... !** »

Je découvre malheureusement lors de mes stages, que beaucoup de commerciaux sont incapables de expliquer les choses élémentaires de leur métier.

Je prends toujours cet exemple : même si vous ne vendez pas du traitement d'eau à l'ozone, vous devez absolument savoir comment ça marche, pourquoi cela existe et quels en sont les avantages, les inconvénients, etc. Une réponse imprécise ou inexistante face au questionnement d'un prospect annule d'office toute chance de plan de vente gagnant.

UN DES SECRETS DE LA VENTE PERSUASIVE

Je vous ai promis, qu'au cours de mes chroniques, je vous révélerais (à petites doses...) les secrets de la vente persuasive. En voici donc un autre : **vous devez répondre à toutes les questions et objections. Vous devez annihiler les peurs naturelles d'un prospect, avant même qu'elles ne soient émises !**

Vous devez pour ce faire, lister en amont toutes les questions et objections possibles, puis leur apporter des réponses réelles.

Cette technique, pratiquée dans tous les plans de vente persuasive, représente un outil puissant.

UNE ASTUCE DU METIER

Aux centaines de débutants, à qui j'ai toujours le bonheur de transmettre depuis toutes ces années les clés de ce métier que je vénère, je recommande ce que l'on m'avait imposé lorsque j'apprenais moi-même le métier avec mes maîtres : **un cahier de notes**.

Lorsque je sors d'un rendez-vous, où j'ai été incapable de répondre à une question ou à une objection, je les note le plus rapidement possible, je cherche les réponses, auprès de mes maîtres de préférence, (ou des moteurs de recherche pour les plus jeunes...). Je n'ai pas connu ces outils dont disposent les nouvelles générations de vendeurs, mais je ne le regrette pas, car c'est certainement ce qui nous permettait d'être liés à nos pairs et de réaliser une meilleure transmission.

Donc, ne pas répondre à un prospect une fois est permis et normal... ne pas y répondre la deuxième fois, c'est une faute professionnelle grave ! Et ne jamais y répondre... Oblige à quitter vite ce métier... !

EN CONCLUSION

Pour devenir un **AS de la VENTE** et espérer connaître une conclusion heureuse, **il faut s'arrêter aux FEUX ROUGES et ORANGE...** Identifier... Répondre... **Attendre le FEU VERT** et continuer jusqu'au prochain feu.

Messages à tous les formateurs et coachs d'entreprises :

Listez toutes les objections et questions inhérentes aux produits et services que vous proposez. Chaque ligne aura sa réponse et chaque personne en contact avec les prospects connaîtra chaque ligne par cœur !
À bientôt et bonnes ventes !

Patrick SANCHEZ
Consultant / Formateur
Action Vente
actionvente@wanadoo.fr

Formation à la vente

Vendre plus, vendre mieux

06 80 26 22 76

Communication digitale mode d'emploi (1^{re} partie)



Parmi les lecteurs de cette rubrique, nul doute que certains, croulant littéralement sous les demandes de chantiers, estiment ne pas avoir besoin de communiquer.

Pas besoin d'aller plus loin dans la lecture de cet article, vous économiserez quelques précieuses minutes. D'autres encore, préfèrent de loin les supports papier, uniquement régionaux ou du moins locaux. Si vous êtes de ceux qui communiquent exclusivement dans les annuaires municipaux ou sur le recto des cartes touristiques de l'office du tourisme, là-encore, les quelques lignes qui vont suivre ne vous seront pas d'une grande aide.

En revanche, si vous ne communiquez pas ou peu sur le web faute de formation, par manque de connaissances techniques ou par peur de voir votre budget communication exploser, alors nous allons tenter, ici, de vous donner quelques clés pour vous encourager à diversifier votre communication et, surtout, à gagner des contacts.

Soyez opportunistes !

La communication sur les supports papier spécialisés, précisément comme celui que vous avez entre les mains ou ceux reproduits ci-dessous, est incontournable ! Au-delà d'asseoir votre notoriété auprès des professionnels du secteur, cette forme de communication participe à rassurer vos clients et vos prospects. La communication dite "print" revêt un gage de sérieux et tend à donner du crédit aux annonceurs qui s'offrent des parutions dans les magazines. Elles permettent aussi d'émerger lors de certains événements, lorsque vous communiquez dans des éditions distribuées sur des salons ou des foires.

Le web présente d'autres avantages

Nous allons les résumer en une simple question : souhaiteriez-vous voir passer dans votre bureau, quotidiennement, une centaine de prospects vous demandant "achat piscine hors-sol revêtement bois", "conseil entretien rénovation piscine suite achat immobilier", "installation spa réglementation" ou encore "solution construction piscine sans dépôt permis" ? Passée la surprise de voir ces prospects s'adresser à vous en parlant comme des robots, vous seriez sans doute ravis de les renseigner, voyant en eux des prospects à fort potentiel d'investissement. Et vous auriez raison !

Ceci n'est pas un rêve. Remplacez les questions de ces clients, par leurs requêtes posées sur Google et vous obtenez la magie du web. **Tous les jours, des centaines d'internautes arrivent sur les sites internet spécialisés « piscine et spa »**, en ayant posé préalablement ces questions sur Google. Comment le sait-on ? Tout simplement parce que des outils de mesure de trafic comme Xiti ou Google Analytics précisent ces informations. Mais alors, quels sites spécialisés choisir ?

L'heure du choix

Beaucoup de sites internet communiquent sur « qui a la plus grosse »... « audience », il s'entend. Quelle erreur ! Pour bien comprendre, il faut s'imaginer un pâtissier qui vous vanterait la qualité gustative de son gâteau, en vous disant qu'il peut y découper 45 parts. La belle affaire ! Si votre appétit ne vous

permet d'apprécier qu'1 ou 2 parts !

Ce qu'il faut surtout surveiller, c'est le positionnement en référencement naturel d'un site internet (le SEO ou Search Engine Optimisation). Il s'agit d'observer dans quels cas de figure le site ressort en tête de liste sur Google, lorsque vous tapez des mots clés que taperaient vos acheteurs potentiels sur Google. On insiste sur ce dernier point, **ne jugez pas en utilisant les mots clés que vous utiliseriez vous, mais bien ceux de vos prospects.**

Mais, ce n'est pas le seul point à observer.

Gardons l'exemple du chef pâtissier et de son gâteau. Une fois qu'il vous a convaincu que son fondant au chocolat était l'un des plus qualitatifs du marché, s'il vous sert un fraiser parce qu'il n'a que ça en stock au final, c'est peut-être très bien aussi, mais ce n'est pas ce que vous aurez demandé. "Un café et l'addition s'il vous plaît"... Dans le jargon web, c'est ce que l'on appelle le "taux de rebond". Certains sites se font une spécialité de remonter systématiquement en tête de liste sur Google grâce à des techniques complexes, mais bien connues. Seulement, arrivés sur leurs pages, les internautes ne trouvent pas du tout ce qu'ils sont venus chercher. Ils repartent, en moyenne, en moins de 30 secondes, "rebondissant" sur le site et repartant illico. D'où le terme « taux de rebond », directement issu de cette image. Ne vous y trompez pas, vos publicités sur ces sites ne seront pas vues, même si elles sont livrées et donc à payer. Quelques sites dans le secteur de la piscine et du spa sont des cas du référencement "naturel pas naturel".



Donc ouvrez l'œil, en vérifiant que le contenu d'un site soit bien en adéquation avec ce que vous avez cherché sur Google. Le mieux reste encore de vous adresser aux commerciaux qui vendent la publicité de ces sites. Ils sauront vous renseigner et présenter le référencement naturel de leurs sites. Dans le cas contraire, gare aux mauvaises surprises...

Et pourquoi ne pas explorer aussi un peu d'autres terrains de jeu ?

Maintenant que vous avez diversifié votre communication en la développant sur le digital, vous pouvez également varier la manière dont vous recrutez de nouveaux contacts.

Nous venons de le voir, les sites internet spécialisés dans la Piscine et le Spa (on appelle cela des sites captifs) sont un moyen sûr de toucher votre cible. Dans ce cas, vos prospects viennent à vous en allant visiter des sites internet, sur lesquels ils viennent chercher de l'information technique ou pointue. **Mais vous pouvez également toucher votre cible sur un tout autre terrain. Celui du « hors-captif ».**

Dans un monde idéal, on pense tout de suite à la presse économique, ou à de grands quotidiens nationaux. On peut aisément imaginer qu'une partie de vos prospects sont des individus au fort pouvoir d'achat, lisant régulièrement ce genre de supports. Peut-être... mais pas uniquement.

Si vous prenez le temps de connaître vos prospects et clients, vous découvrirez sans doute qu'ils ont en commun d'autres passions. Et derrière chaque passion, il y a souvent un ou plusieurs sites internet qui peuvent accueillir vos publicités, pour bien moins cher que des sites de news. Par exemple, les sites des Golfs sont des annonceurs réguliers de sites automobiles, tout comme les banques sont abonnées aux sites de Golfs, au même titre que les promoteurs immobiliers. Pourquoi un installateur

d'Aquabiking ne communiquerait-il pas sur un site de running, ou un revendeur de spa sur un site de Golfs. Ou encore, un fabricant d'abris de piscine sur un site Auto, avec un visuel adapté. Il est prouvé par les études marketing, que la mémorisation d'un message est meilleure s'il y a peu de concurrents affichés dans le même temps. C'est le cas pour vous sur ce genre de sites, alors pourquoi ne pas tenter l'expérience. Quelques liens utiles à la fin de cet article vous permettront d'en savoir un peu plus.

Tout cela, c'est très bien, mais "combien ça coûte cher" ?

A ce stade, certains d'entre vous doivent penser qu'on vous prend pour des entrepreneurs milliardaires. Vous imaginez que cette débauche de communication coûte cher et que ce n'est pas pour vous. Retenons tout d'abord que seul l'inutile coûte cher. Ne vous lancez pas dans l'aventure du digital sans maîtriser quelques rudiments techniques, ne serait-ce que pour mesurer et apprécier les retombées de ces campagnes menées sur le web. Au pire, quelques personnes de votre entourage devraient pouvoir vous renseigner sur le b.a.-ba de la mesure d'audience.

Dès lors, passons à « comment » et « où acheter de la publicité ». Tout d'abord, sachez que, de plus en plus, les bannières s'achètent sur le web comme des kilos de fraises sur le marché. Plus les fraises sont de qualité, et plus le kilo coûte cher. Et plus vous prenez de kilos, plus vous dépensez. Sur le web, on retrouve ce qu'on appelle le CPM. Comprenez « Coût Pour Mille bannières affichées ». Toutes les milles bannières affichées, vous payez une somme, comprise entre 10 et 25 euros, selon les secteurs et les sites. Si vous achetez un paquet de 300 000 bannières, durant un semestre par exemple, vendues à 10 euros du CPM, vous paierez 3 000 euros. D'où l'intérêt de choisir votre support,

afin d'être certains que les bannières ne soient pas livrées pour rien, face à des internautes qui n'ont rien à voir avec vos produits.

- **Sur les sites hors-captifs**, les sites Auto par exemple, vous pourrez acheter des affichages de 2^e vague. Les annonceurs captifs sont affichés sur les 3 premières pages consultées par un internaute, puis sont affichés les annonceurs hors-secteur. Le tarif peut être, dès lors, attractif.
- Dernière solution, **les plateformes d'affiliation**. Vous allez pouvoir décider du mode de rémunération des sites : au clic sur la bannière ou au contact généré. Vous ne payez que lorsque cela fonctionne. Ce sont les éditeurs qui choisissent les campagnes qu'ils souhaitent installer sur leur site. Mais vous pouvez refuser d'être présents sur certains d'entre eux ou blacklister des catégories entières de site. Avantages : vous maîtrisez vos dépenses "au strictement efficace". Mais c'est oublier que la publicité sert parfois à être vue auprès d'une bonne cible, même si cela ne clique pas immédiatement.

En conclusion

Même si le web n'est pas une garantie de succès pour celui qui communique par son intermédiaire, il présente un intérêt certain : celui de pouvoir mesurer immédiatement les retombées des campagnes et d'ajuster les budgets et les ciblage. De nombreuses solutions existent pour gérer vos campagnes sans y laisser votre énergie et vos finances. Contactez les professionnels du secteur, pour vous y essayer.

Lors du prochain numéro, nous nous intéresserons aux contenus des bannières et à l'optimisation des messages publicitaires. Bon surf !

GuiGEEK



Quelques contacts utiles pour vous conseiller et aller plus loin :

- **Régie publicitaire spécialisée Auto, Moto, Sport et Loisirs :**
NewCom Régie (Paris, Cannes).
pub@newcom-regie.com.

- **Agence de communication spécialisée sur le secteur des sports et des loisirs :**

Alliage Communication
patrick.plisson@alliage-presse.com

- **Commerciale pub pour communiquer sur des sites piscines et spas :** efaradin@imc-cannes.com

OFFRES

• CONDUCTEUR DE TRAVAUX (83)

PISCINES BY GIACOMINI recherche un conducteur de travaux dans le 83 : Constructions piscines monobloc béton, bassins traditionnels, collectivités - Réalisations et créations de projets d'agencements - Aménagements : Spa, pool house, dallage, terrassement, enrochement - Réalisations et conduites de projets commerciaux et marketing - Élaborations et créations de produits commerciaux et marketing - Prospection commerciale - Développement des ventes additionnelles et complémentaires - Gestion du personnel - Gestion de la sous-traitance - Suivi de clientèle.

Contact :

piscinesbygiacomini@gmail.com

• ASSISTANTE DE DIRECTION expérimentée (83)

PISCINES BY GIACOMINI recherche pour poste à créer et évolutif une assistante de direction expérimentée.

Profil souhaité : Niveau BAC + 2 ou plus, bon niveau informatique (gestion logiciels de base), anglais parlé/écrit, comptabilité, juridique, gestion des plannings et des équipes.

Autonome, motivée avec un bon relationnel et un sens du contact commercial.

Contact :

piscinesbygiacomini@gmail.com

• OFFRE DE SERVICES : Etudes ou analyses Commerciales et Marketing

Au sein d'un Cabinet conseil Parisien ou en indépendant, nous vous proposons : Etudes ou analyses Commerciales et Marketing. (15 années d'expérience sur le marché de la piscine).

Confidentialité garantie.

Plan d'action / Etude de cibles / Etude de marché / Stratégie de lancement / Analyse de la concurrence / Etude d'implantation / Action merchandising / Prospection Commerciale / Négociations / Organisation d'événements

Ecrire au journal qui transmettra :

contact@eurospapoolnews.com

• AGENTS COMMERCIAUX (H / F)

BLUE LAGOON SPAS est une société française implantée depuis plus de 20 ans, dont le siège social est en Normandie. Elle est spécialisée dans la conception et la distribution de spas, spas de nage, saunas et hammams. Notre réseau de distributeurs compte plus de 30 points de ventes en France, Suisse et Belgique.

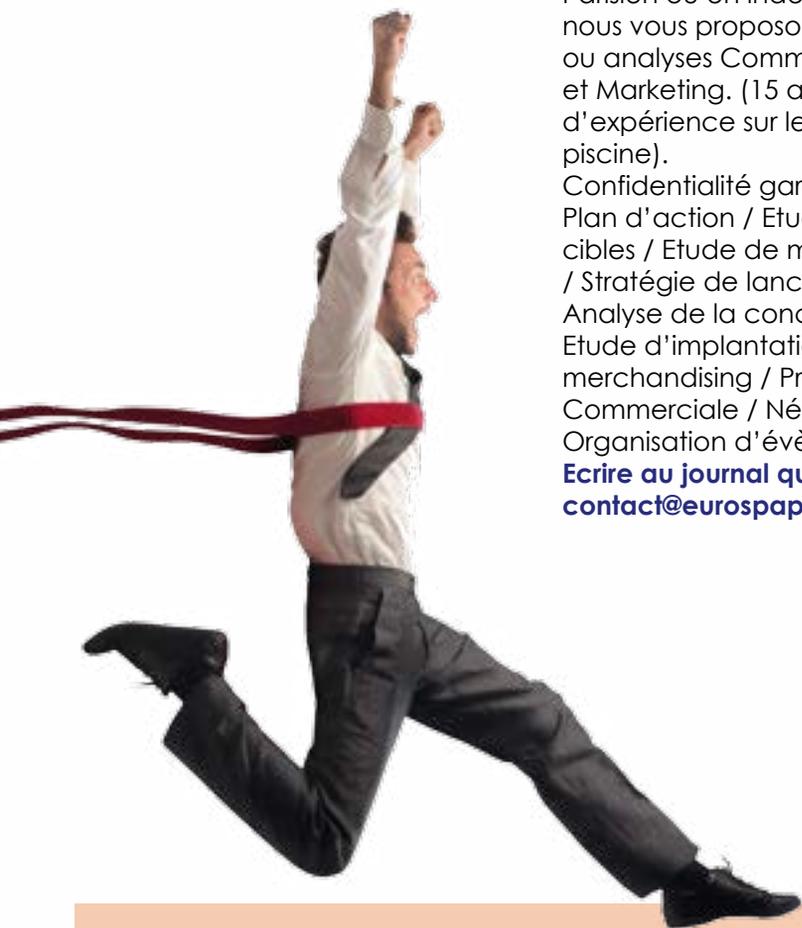
Mission : L'Agent devra développer nos marques BLUE LAGOON SPAS et THERMAL SPAS par l'ouverture de points de ventes (pisciniers multi-marques ou exclusifs, spa corner shops, jardineries, expo espace bain, autres...), correspondant au concept de magasins recherchés, situés de préférence en Zone d'Activité ou en centre-ville.

L'agent devra appliquer et respecter la politique commerciale et marketing de Blue Lagoon Spas. L'agent se verra confier l'exploitation de l'une des 5 zones géographiques disponibles (4 postes sont à pourvoir) : Sud-Ouest, Sud-Est, Nord-Est de la France, Bretagne/Pays de Loire, Ouest de la France.

Profil recherché : Nous recherchons une personne déjà introduite dans le secteur d'activités de la piscine et du spa, de la jardinerie, du commerce de luxe, ayant une très bonne connaissance du marché et un minimum d'expérience de la gestion et l'animation d'un réseau de vente. Cette personne devra résider au cœur du secteur à développer. Aucune suite ne sera donnée aux personnes ne correspondant pas au profil décrit ci-dessus.

Contact :

bluelagoonspas@orange.fr



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**



PLONGEZ DANS LA PISCINE 3.0

FLUIDRA



Stand 4E66



100%
Innovant



100%
Performant



100%
Disponible



**Le vendredi 21 novembre
le catalogue 2015 vous attend.**

ASTRALPOOL

CPX
Professional

CEPEX

idrania

ANNONCEURS

page 67	ABORAL	www.aboral.fr - contact@ecp-polyester.fr
page 95	ACTION VENTE / Patrick Sanchez	www.actionvente.com - actionvente@wanadoo.fr
page 78	AFG Europe SAS	afg2europe@gmail.com
Sur-couverture	APF (Annonay Productions France)	www.apf-france.com - marketing@apf-france.com
page 81	AQUALUX INTERNATIONAL	www.aqualux.com - commerce@aqualux.com
page 35	AQUANESS / PM Industrie	www.aquaness.fr - aquaness.france@aquaness.fr
page 3	ASCOMAT	www.ascomat.com - info@ascomat.com
page 57	BE SPA	www.be-spa.fr - info@be-spa.fr
page 15	BIO-UV	www.bio-uv.com - piscinesfrance@bio-uv.com
pages 30 et 46	CAMYILLE	www.camylle.com - contact@camylle.com
page 75	CCEI	www.ccei.fr - contact@ccei.fr
page 93	CID PLASTIQUES	www.cid-plastiques.fr - bienvenue@cid-plastiques.fr
page 7	DEL / GROUPE FIJA	www.del-piscine.fr / www.my-del.fr - contact@del-piscine.fr
page 71	DOM COMPOSIT	www.oceaviva.fr / www.domcomposit.com - info@domcomposit.com
page 31	EOTEC / ECOSWIM	www.eotec.fr / www.ecoswim.fr - ecoswim@ecoswim.fr
page 47	EPAI	www.epai.fr - contact@epai.fr
page 69	EURO PISCINE SERVICES	www.europiscineservices.com
pages 8 et 9	EVERBLUE	www.everblue.com - ever@everblue.com
page 32	EXTRABAT	www.extrabat.com - contact@extrabat.com
page 99	FLUIDRA COMMERCIAL France	www.astralpool.com - marketing@fluidra.fr
page 50	FLUVO SCHMALENBERGER	www.fluvo.de - franck.jarrier@schmalenberger.de
page 84	FPP	www.propiscines.fr - contact@propiscines.fr
page 51	GENERATION PISCINE	www.generationpiscine.com - sport.bien-etre@generationpiscine.com
page 23	HAYWARD	www.hayward.fr - contact@hayward.fr
page 58	HYDRA SYSTÈME	www.hydrasysteme.com/immeo.htm - contact@hydrasysteme.com
page 43	HYDRO SUD DIRECT	www.hydrosud-direct.com - groupement@hydrosud-direct.com
page 24	INFINI SPA	www.infini-spa.fr - g.moltini@infini-spa.fr
page 33	KLEREO	www.klereopro.com / www.klereo.com - contact@klereo.com
page 29	MAYTRONICS	www.maytronics.fr / www.robot-dolphin.fr - contact@maytronics.fr
page 89	MELFRANCE / MELWATER	www.ocedis.com - info@ocedis.com
page 79	MMP / MOPPER	www.mopper.eu - contact@mopper.eu
4 ^e de couverture	MONDIAL PISCINE	concessionnaire.mondial-piscine.eu - developpement@mondial-piscine.com
page 36	NEWATER	www.newaterpool.com / www.newaterspa.com - contact@newaterspa.com
page 21	P.I.D / ESCALE PISCINES	www.escale-piscines.fr - pid.gemenos@wanadoo.fr
page 5	PENTAIR INTERNATIONAL	www.pentairpooleurope.com - poolemea@pentair.com
page 59	PISCINES DUGAIN	www.piscinesdugain.com - reseau@piscinesdugain.com
page 85	PISCINES IBIZA	www.piscines-ibiza.com - contact@piscines-ibiza.com
3 ^e de couverture	POOL TECHNOLOGIE	www.pool-technologie.com - contact@pool-technologie.fr
page 17	POOLCOP	www.poolcop.com - contact@poolcop.com
pages 37, 41 et 55	POOLSTAR	www.poolstar.fr - contact@poolstar.fr
page 53 et 56	SALINS DU MIDI	piscine.experts-eau.com - aqua@salins.com
page 45	SCP	www.scpeurope.com - info.fr@scppool.com
page 27	SEAMAID	www.seamaid-lighting.com - contact@seamaid-lighting.com
page 77	SOFATEC	www.sofatec.fr - sofatec@orange.fr
page 40	SOFTUB	www.softub.fr - info@softub.fr
page 11	SOLIDPOOL	www.solidpool-pro.fr - contact@solidpool.fr
page 42	SWIT PISCINES	www.swit-piscines.com - contact@swit-piscines.com
page 73	TOUCAN	www.toucan-fr.com - contact@toucan-fr.com
page 28	VALIMPORT	www.valimport.com - info@valimport.com
page 2	VIRGINIA PISCINES	www.virginia-piscines.com - piscines-virginia@ascomat.com
page 49	VISION TECHNOLOGY	www.visiontechnology.fr - info@visiontechnology.fr
page 38	WARMPAC	www.warmpool.fr - info@warmpool.fr
page 26	WATERCO	www.waterco.eu - info@waterco.eu
page 83	WOOD	www.wood.fr - info@wood.fr
page 39	WOOD-LINE / Ets DESMET	www.wood-line.fr - info@ets-desmet.com

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

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

LAURE MANAUDOU
Triple médaillée olympique

TOUS LES ATOUTS POUR RÉUSSIR !



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

MONDIAL PISCINE, c'est :

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

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Par mail :
developpement@mondialpiscine.fr

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

Par téléphone :
02 43 88 71 72

**mondial
PISCINE**
conçue pour durer

concessionnaire.mondial-piscine.eu