

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Janvier 2013 N°1



Les Robots.
Voici ce que nous fabriquons.



Top Access Technology

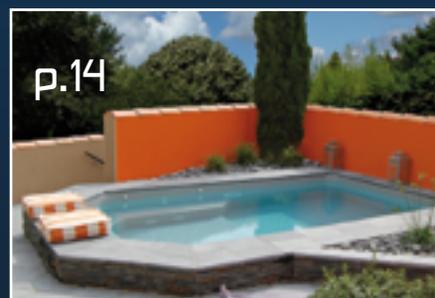


Aquabot COBIA
Robot de Piscine
Avec Electrolyseur au Sel Intégré



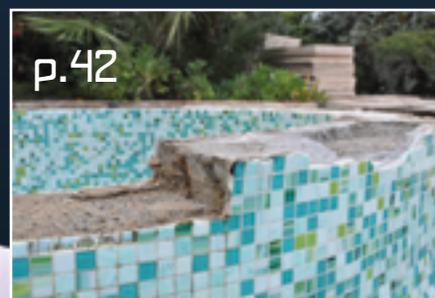
p.10

Réorganiser
son point de vente



p.14

Mini-piscines,
marché du futur



p.42

Rénovations,
savoir les gérer



p.48

Zoom sur... Everblue

S

DOSSIER

Électrolyseur de sel
et cellules

p.54

Les Robots. Voici ce que nous fabriquons.



Top Access Technology

En matière d'entretien des piscines, une innovation digne de ce nom doit être bien plus qu'une simple nouveauté.

Depuis près de 3 décennies Aquagroup, animé par un fort esprit d'innovation, a constamment enrichi

son offre unique avec des développements produits et services à valeur ajoutée.

Grâce à ce sens de l'innovation, nous avons été au-delà de la technologie pour améliorer chaque aspect de l'entretien des piscines.

En somme, nous avons donné naissance à la vraie innovation.



Aquabot COBIA
Robot de Piscine
Avec Electrolyseur au Sel Intégré


AQUAGROUP

 **Aquatron** Ltd.
robotic technology
www.aquatron.us

 **AQUA PRODUCTS**
www.aquaproducts.com

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

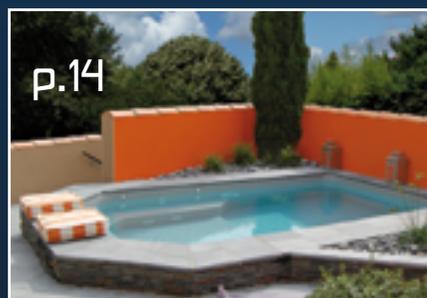
Janvier 2013 N°1

UN MOMENT AVEC
p.58 **BRUNO
RELMONT**



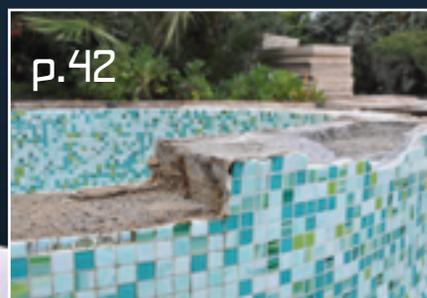
p.10

**Réorganiser
son point de vente**



p.14

**Mini-piscines,
marché du futur**



p.42

**Rénovations,
savoir les gérer**



p.48

Zoom sur... Everblue



ENTREPRISES

Actualités, nouveautés,
Formations, vie syndicale

DOSSIER

Électrolyseur de sel
et cellules

p.54



VOS projets sont NOS projets

Annonay Productions France

Numéro 1 Européen en couvertures de sécurité
Leader en liners pour piscines enterrées
est aussi Le Distributeur Officiel des plus grandes marques



Tous comptes faits, je préfère Annonay !



Annonay Productions France

Z.I. La Lombardière
55, Rue Léo Lagrange - 07100 Annonay
Tél. : +33 (0)4 75 32 41 00 - Fax : +33 (0)4 75 32 41 01
www.apf-france.com - E-mail : a.pro.france@wanadoo.fr

Parce que VOS projets sont NOS projets !!

TARIF PROFESSIONNEL
2013

A.P.F.
Annonay Productions France

La Référence Qualité
www.apf-france.com

TARIF PROFESSIONNEL
2013

SPECIAL SÉCURITÉ

A.P.F.
Annonay Productions France

Leader Européen en couvertures de sécurité
www.apf-france.com

TARIF PROFESSIONNEL
2013

A.P.F.
Annonay Productions France

Equipements de la piscine
www.apf-france.com

ASTRALPOOL
HAYWARD
Pentair Water
VITRUS
ZODIAC

Tarif professionnel
2012 - 2013

Nouveauté 2012
PIÈCES DÉTACHÉES

A.P.F.
Annonay Productions France

Pièces détachées
www.apf-france.com



Annonay Productions France

Z.I. La Lombardière
55, Rue Léo Lagrange - 07100 Annonay
Tél. : +33 (0)4 75 32 41 00 - Fax : +33 (0)4 75 32 41 01
www.apf-france.com - E-mail : a.pro.france@wanadoo.fr



Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



Spécial PROS N°1 est édité par IMC
(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)493 681 021

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

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Rédactrice : Bénédicte Béguin

Ont collaboré à ce numéro :

Emmanuel Baret, Sarah Guezbar, Mabis Consultant,
Patrick Sanchez

Publicité :

Virginie Massip,

Michele Ravizza,

Katrien Willemse

Maquette : Laura Perinotto

Imprimé en France

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

APE 221 E

TVA FR02414683953

© 2013 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.

*Nous remercions Rhône-Piscines à Tassin pour les nombreuses photos prises dans
son showroom*



Une édition d'**EuroSpaPoolNews.com**

Chers Professionnels,

C'est avec une certaine émotion que je fais « l'ouverture »
de notre nouveau magazine **Spécial PROS N° 1** qui prend
la suite de **Le JUSTE LIEN**, à destination de tous les
Professionnels francophones de l'Industrie de la Piscine
& du Spa.

Nous avons décidé avec Guy Mémin et Richard
Chouraqui de vous offrir cinq fois par an, un Vrai
Magazine riche de toute une vie passée à vos côtés.

Un trio d'expériences et de compétences dans ce domaine
qu'est la piscine, qu'aucun autre media aujourd'hui n'est
à même de vous apporter.

Comme vous l'avez appris, Guy, après avoir vendu ses
magazines et démarré un nouveau travail de formateur et
de coach, a éprouvé l'envie de reprendre son stylo. Il lui
manquait cette relation presse avec la profession et son
milieu.

Au hasard d'une rencontre, ayant évoqué l'idée de
travailler ensemble, il a choisi de rejoindre avec son ami
Richard Chouraqui, l'équipe d'EuroSpaPoolNews pour
enrichir **Le JUSTE LIEN** d'un fort contenu rédactionnel.

Au fil de nos réunions de travail et de tests poussés,
Le JUSTE LIEN est devenu **Spécial PROS** avec un
format magazine, une nouvelle maquette et surtout
une rédaction très étoffée pour vous accompagner au
quotidien.

Le JUSTE LIEN d'EuroSpaPoolNews quant à lui, est
bien évidemment maintenu au niveau international
et continue à être distribué dans les salons Piscine du
monde entier.

Maintenant, nous vous invitons à feuilleter ces pages et
à apprécier ce que notre équipe rédactionnelle vous a
concocté. En retour, nous attendons vos commentaires
et vous engageons à démarrer un véritable dialogue et à
nous faire part de vos critiques.

Avec la rigueur qui nous caractérise, soyez assurés et
rassurés que nous débattons de tous les sujets et que vos
suggestions seront les bienvenues.

Enfin, je profite de cette tribune pour remercier toute
mon équipe d'avoir mené à bien cette nouvelle édition et
tout particulièrement, Vanina BIAGINI, ma fille, à mes
côtés depuis la création d'I.M.C.

Loïc BIAGINI

Directeur de la publication

lbiagini@eurospapoolnews.com

anti-algues et hivernage



Leader
d'initiative



nettoyage et entretien

équilibre de l'eau



Ocedis a conquis une position significative sur le marché des produits de traitement des eaux de piscines en France et à l'étranger.

Notre exigence, allée à une force de vente importante et efficace, nous place aujourd'hui parmi les leaders dans notre secteur.

désinfection

équilibre de l'eau

désinfection

A votre écoute



Un large
choix
de
produits



anti-algues et hivernage

nettoyage et entretien



Ocedis vous accompagne au quotidien dans votre action commerciale.

Ecoute, service, conseil, formation et logistique performante sont garants de notre fonctionnement tant au niveau opérationnel que dans le suivi de vos commandes.



Notre laboratoire de recherche innovant et expérimenté nous permet de vous proposer des produits adaptés à vos besoins et à ceux de vos clients.

Un contrôle intransigeant de la qualité assure la garantie d'un service irréprochable et durable.

analyse et injection

Ocedis, leader du traitement en eau de piscine.

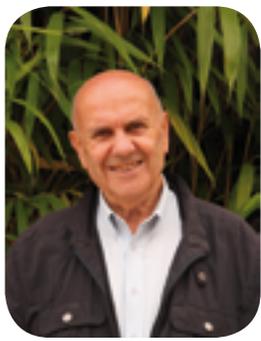
analyse et injection



LE PLAISIR DE L'EAU

69, allée des Peupliers
Z.I. de Félan · 01600 TRÉVOUX
Tél. 04 74 08 50 50 · Fax 04 74 08 79 58
www.ocedis.com · info@ocedis.com

nettoyage



ÉDITO

« devant une telle situation la piscine est plus que jamais une vraie valeur refuge »

Voici ce nouveau magazine totalement consacré aux professionnels des métiers de la piscine et du spa. Il prend la relève de l'édition papier d'EuroSpaPoolNews Le JUSTE LIEN.

L'équipe de pros que l'on a rassemblée souhaite vous aider à réussir pleinement dans ce marché si spécial et fragilisé actuellement par la crise économique que l'on subit.

Mais au sein de cette crise, nous avons une chance à saisir. C'est l'avis de tous mes amis pisciniers que j'ai rencontré ces derniers mois.

Ces mêmes amis m'ont engagé à poursuivre ma « croisade » dans le domaine de l'édition que j'avais abandonné, pour vous informer, vous conseiller, vous encourager dans ce métier si particulier, si dur, si exigeant mais si sympathique que j'aime tant.

Pourquoi cette chance à saisir ?

Aujourd'hui, nos clients vivent souvent une situation financière et psychologique difficile à gérer.

Finies les évasions au Maghreb, en Afrique noire où il y a trop d'instabilité et donc de risques.

Finies les évasions sur des îles lointaines tellement le coût aérien et les frais de séjour font réfléchir. C'est pourquoi beaucoup de clients potentiels qui vous consultent pour un projet de construction ou de rénovation pensent aussi à leurs enfants, leurs petits-enfants qui ont, ou auront, des impératifs d'économie financière. C'est clair, devant une telle situation la piscine est plus que jamais une vraie valeur refuge. Organiser économiquement tous

ses moments de loisirs chez soi avec famille et amis est la réaction logique des Français qui peuvent raisonnablement financer un projet de piscine.

Leurs années de travail ont généré des économies. Aussi :

■ maintenant que le remboursement du crédit/maison est terminé ou presque,

■ maintenant qu'un placement d'argent à la banque ou à la bourse n'est pas rassurant,

■ maintenant que les jeunes de leur famille craignent pour leur avenir professionnel, quand ils ne sont pas déjà à la recherche d'un nouvel emploi, il est logique de penser à créer un espace de bien-être et de rencontre où le plan d'eau/piscine sera le point central qui valorisera également la maison d'habitation.

Mais attention, c'est fragile ?

Oui très fragile la décision finale de votre client. Il en faut si peu pour que le projet de la piscine ne voit pas le jour.

Pourquoi ?

Souvent par notre faute tout simplement :

■ des maladresses commerciales,

■ des propos négatifs sur nos concurrents qui ne peuvent qu'inquiéter votre client sur sa décision de faire une piscine,

■ l'absence de réponses positives aux questions qui vous sont posées. Voilà autant de raisons qui risquent de faire échouer cette vente.

N'oublions pas que nous avons aussi comme concurrents :

la rénovation de la cuisine, celle de la salle de bain, l'achat d'une nouvelle voiture, des travaux dans la maison etc. et parfois un membre de la famille qui préférerait voir ce budget

investi ailleurs.

Nous préparons un dossier sur ce projet.

Il rassemblera beaucoup d'éléments fondés sur l'expérience de ventes réussies.

Comme partout ailleurs, la concurrence est rude, mais la compétence professionnelle, l'application de règles basiques du commerce, l'excellence du service de proximité (par rapport à la Grande Distribution via Internet), l'esprit créatif, sont autant d'atouts incontournables pour votre réussite.

Oui, le marché de la piscine a encore de beaux jours devant lui.

Positivons, la conjoncture économique actuelle est un vrai moteur pour nos activités. Sachons le gérer.

Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

PROCHAIN NUMÉRO

AU SOMMAIRE de Spécial PROS N°2

à paraître fin mars

- Les appareils de nettoyage
- Les revêtements
- Les normes NF
La marque NF
- Les couvertures de piscine
- Les abris de piscines
- Les différents spas
- Le massage musical
- Les nouveautés
- L'actualité des entreprises
- Les formations professionnelles
- La vie syndicale
- La rubrique juridique

(sous toutes réserves)

CHAUFFAGE POUR PISCINES

PROCOPI
Équipements pour Piscine & Spa



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

ClimExel[®]
POMPE À CHALEUR
by **PROCOPI**



Le meilleur de la technologie
dans le respect de la nature
et du baigneur

Nos innovations
plusieurs fois
récompensées !

2010 > POOLSQUAD



2012 > JUSTSALT PRO



> Electrolyseur de sel



> Electrolyseur sel/pH



> Electrolyseur 100% automatique

MINISALT®, JUSTSALT®, POOLSQUAD®, autant d'électrolyseurs alliant technologie et fiabilité, ergonomie et qualité. Proposer aux professionnels un véritable choix pour leur faciliter la vie !

Et parce que l'innovation doit être globale, nos efforts s'inscrivent dans une démarche de développement durable : ils sont respectueux du baigneur et de

son environnement et économiques à l'usage. Les distinctions reçues lors des deux dernières éditions du Salon de LYON sont la reconnaissance du caractère résolument éco-innovant de nos produits.



Soyez exigeant

Le PRO de la piscine que vous êtes, est de plus en plus confronté à de nouvelles technologies maîtrisées plus ou moins bien.

Les différentes innovations concernant les matériels que vous commercialisez sont en effet très appréciées de votre clientèle. De plus, les marges engendrées par ces ventes ne sont pas à négliger, les clients sont très friands de ces outils « extraordinaires ».

Spa super équipé, pompe à chaleur, régulation chlore, pH, oxygène, électrolyse, lampes UV, décolmatage automatique, buse de massage spécifique, débordement avec sondes de niveaux, volet automatique, barrière à faisceaux lumineux, domotique, automatisme, Leds de différentes couleurs télécommandées, douche solaire, etc. la liste est longue ! Sans parler des hammams, saunas et abris télescopiques radio commandés !!!

En commercialisant ces produits de haute technologie vous devez maîtriser ces différentes techniques nouvelles. Votre client, qui vous a fait confiance en vous commandant ces installations d'avant-garde est, et sera très exigeant, envers vous.

Il refusera de payer s'il n'est pas entièrement satisfait de vos prestations et surtout du résultat qu'il a espéré en passant sa commande à un vrai PRO, que vous êtes à ses yeux.

Il faut que vous assuriez !! ... Pour faire l'affaire.

Soyez exigeant à votre tour, vis-à-vis de vos fournisseurs qui, tous, doivent vous assurer la formation adéquate avant de proposer, d'installer et de mettre en route, ces différentes innovations.

Tous vos fournisseurs seront compétents et fiers de vous dispenser cet apprentissage et de vous accompagner dans ce nouveau challenge, pour vous distinguer dans vos différentes régions en tant que vrai PRO de la piscine. Et ainsi, si vous maîtrisez ce que vous vendez, vous gagnerez très convenablement votre vie !

Force est de constater malheureusement que trop de pisciniers, voulant répondre à des demandes de clients, ont fourni et installé des matériels qu'ils ne maîtrisaient pas. Ils ont dû ensuite en payer toutes les conséquences, ce qui coûte toujours très cher, trop cher, car il est impossible de faire payer les déplacements interminables, tant que le client n'est pas entièrement satisfait.

Plus les interventions sont répétées, plus le client devient méfiant, voire hargneux.

Richard CHOURAQUI

Consultant Piscine MABIS Consulting
rc.mabis@gmail.com

SOMMAIRE

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

■	TENDANCES	
	Réorganiser son point de vente	p.10
	Les mini-piscines, un très grand marché du futur	p.14
	Rénover une piscine	p.42
	Un torrent de bien-être	p.44
■	RENDEZ-VOUS	
	Le Salon de Lyon	p.18
	Foires, Salons, Congrès	p.23
■	VU POUR VOUS	
	Nouveautés	p.24
■	RENCONTRE / DIALOGUE	
	Entretien avec... Piscines Groupe G.A.	p.38
	Zoom sur... Everblue	p.48
	Un moment avec... Bruno Relmont	p.58
	Point de vue... Une piscine Zéro Watt	p.72
■	DOSSIER TECHNIQUE	
	Électrolyseur de sel et cellule d'électrolyse	p.54
■	FICHES PROS	
	Vision Technology.....	p.62
	Pentair	p.63
	SRBA.....	p.64
	Bio-Uv.....	p.65
	Salins du Midi.....	p.66
	Diffaroc	p.67
	Ocedis	p.68
	Hexagone	p.69
	Renolit France	p.70
	ClimExel - Procopi.....	p.71
■	ENTREPRISES	
	Être plus efficace dans son travail	p.52
	La page Juridique	p.74
	L'actualité des entreprises.....	p.76
	La vie syndicale.....	p.86
	Les formations.....	p.88
	Chronique d'un métier à réhabiliter.....	p.90
■	PUBLI-INFO	p.92
■	PETITES ANNONCES	p.94
■	LISTE DES ANNONCEURS	p.96

C'est le moment de réfléchir à sa manière de vendre et de réorganiser son point de vente

L'hiver est, hélas pour nos entreprises un moment beaucoup plus calme, où les clients ne se bousculent pas dans le magasin. C'est le moment où l'on peut repenser son point de vente. Avant d'entreprendre tout changement : observez, analysez les commerces très fréquentés par vos clients et vous-mêmes. Il y a beaucoup à apprendre, qu'il s'agisse des grandes surfaces alimentaires, des magasins ultra spécialisés comme Decathlon, Darty, Ikea..., des lieux de vente de voitures etc.

Votre enquête doit être complète

● **Elle commence à l'extérieur par :** le parking, l'enseigne, les jours et heures d'ouverture clairement annoncés.

● **Elle continue à l'intérieur :** là où les banques d'accueil, les enseignes traditionnelles, la musique ambiante, les caddies et les petits paniers, les promos, une présentation propre et ordonnée de ce que l'on vend, un éclairage qui met en valeur vos différentes zones de vente.

● **Et le personnel ?** Une tenue maison et un badge avec nom et prénom (même s'il n'y a qu'une personne), le sourire d'accueil, un stylo sur soi toujours indispensable pour bien vendre.



Chez ce piscinier, des petits « caddies » sont à proximité de la zone « produits »

un point de vente, qu'il soit petit ou grand, on a les mêmes réflexes...

Jean-Pierre Tricard⁽¹⁾, le réputé conseiller en dynamique commerciale, a formé et convaincu des milliers de personnes qui ont suivi ses journées de formation à la vente. Tout est basique... mais tellement vrai.

Voici quelques-unes de ses réflexions.

✎ **POUR RÉUSSIR UNE VENTE**

« D'abord du bon sens, du bon sens. C'est la première clef d'une vente :

tout est toujours trop cher quand on n'en a pas envie. Pour faire passer le prix, il faut d'abord savoir écouter.

Un bon vendeur n'est pas quelqu'un qui parle, mais quelqu'un qui écoute.

Moins on parle, meilleur on est.

Le mauvais vendeur, c'est celui qui essaie de vendre ce qui lui plaît.

Il s'agit d'adapter client après client ce que l'on a à vendre.

1 – Utilisez des mots simples

Pas de jargon propre à notre métier.

Le client ne le comprend pas et n'achètera guère ce qu'il ne comprend pas. Faites des phrases courtes avec des mots simples.

2 – Ayez une façon positive de regarder le client

Ainsi, lorsque le client entre dans votre magasin, c'est votre regard qu'il voit en premier. S'il lit dans vos yeux qu'il vous dérange, votre bonjour avenant ne sera pas crédible et le client repartira sans rien acheter.

3 – Ne faites pas « la gueule »

Si vous la faites, le client pensera que vos affaires vont mal et donc qu'il n'a aucune raison d'acheter chez vous.

Moins les affaires marchent, plus il faut montrer qu'elles vont bien, sinon la chute est accélérée.

4 – Soyez rapide dans la vente

Sachez en premier convaincre le client que ce que vous lui proposez est ce qu'il souhaite et que le prix en est pleinement justifié. Une notion importante à avoir à l'esprit : pour gagner une vente, il faut qu'elle se déroule le plus vite possible.

Plus on va vite, meilleur on est.

L'erreur est de croire qu'il ne faut pas brusquer le client. Il faut au contraire forcer la vente, certes avec nuance :

ne pas vendre n'importe quoi au client car le but est bien de le fidéliser et de lui donner l'impression d'avoir fait un bon achat.



Ces filtres placés sur des cubes présentent une meilleure dynamique de vente que posés à même le sol.

Pour comprendre le processus d'une vente

Une autre notion essentielle pour savoir comment réaliser une vente. Nous sommes tous des « moutons », c'est-à-dire que nous avons tous tendance à suivre un leader.

Dans la vente, le leader c'est vous ! Le client doit être persuadé que vous y connaissez et que vous êtes capable de lui présenter le produit qu'il attend. Donc, ne dites jamais au client :

« Qu'est-ce que vous en pensez ? » L'être humain déteste prendre des décisions. C'est donc bien au vendeur de faire prendre la décision au client.

Mais pour être convaincant, encore faut-il soi-même être convaincu !

Regardez et parlez autour de vous, les professionnels qui réussissent dans la distribution copient ceux qui ont déjà réussi.

Vous estimez peut-être que votre magasin est trop petit pour imiter « les grands ». Erreur, la psychologie et les habitudes de vos clients fonctionnent de même manière dans

Si vous n'êtes pas convaincu à 100 % que le produit que vous proposez offre le meilleur rapport qualité/prix, le client ne va pas l'être davantage.

Il faut montrer au client que l'on n'a pas besoin de lui pour vivre... Montrer sa réussite est un facteur déterminant du succès.

De la même manière que « le banquier ne prête qu'aux riches ! », un client n'achètera pas à un vendeur qui lui donne l'impression de ne pas avoir réussi.

Dire au client ce qu'il veut entendre

La seule histoire qui intéresse le client... c'est la sienne. Aussi la plupart des échecs dans la vente viennent de ce que le vendeur raconte ce qui l'intéresse au client, alors que ce dernier s'en moque ! Nous avons tout naturellement la vanité de croire que ce qui nous plaît va plaire aussi aux autres.

*Même si vous trouvez absurde l'idée du client, sa motivation d'achat, ne le montrez pas : **après tout, c'est le client qui paie !***

Nous vendons un produit technique (sur chantier ou en magasin). Aussi, après avoir écouté et compris son client, la confiance s'installera d'autant mieux que vous saurez parler simplement des impératifs techniques qui pourraient le conduire vers une idée forte, peu différente des idées du client mais adaptée au produit technique qu'il souhaite.

Autrement dit, un bon vendeur, c'est un miroir dans lequel se reflètent les idées du client.

Lorsque l'on vend, il faut savoir attendre le bon moment pour annoncer le prix du produit : c'est l'instant où vous verrez que votre client a envie du produit. Certes, dans un magasin, le prix peut être affiché, mais dans l'argumentation à suivre, il faut veiller à faire oublier le prix au client, dans un premier temps. »

COMMENT FAIRE L'ACCUEIL

Le sourire, le compagnon fidèle du vendeur, vous ne devez jamais vous en départir.

« Le sourire est au vendeur ce que le stylo est à l'écrivain ».

Un proverbe chinois : **« L'homme qui ne sourit pas ne doit pas ouvrir sa boutique ».**

L'accueil c'est en premier lieu l'ambiance dégagée :

- Le magasin propre, bien rangé, de la lumière; une température trop froide ou trop élevée peut faire fuir. La lumière est indispensable sans être trop agressive.
- La musique crée une atmosphère qui retient le client, mais pas de radio d'info ou de blagues qui pourraient le distraire et lui faire oublier pourquoi il est venu... La musique choisie sera plutôt dynamique, entraînante mais pas dansante.
- A proscrire : le vendeur affalé sur un meuble, une table. Cela donne l'impression au client que l'on dérange. Pas de mains dans les poches.
- Au téléphone, souriez. Le sourire « s'entend » au téléphone. Concentrez-vous, écoutez attentivement ce que dit votre interlocuteur. Attention aux bruits parasites : froissement de papier... Jetez votre chewing-gum !

L'accueil à l'extérieur

Avez-vous envie de vous rendre chez un piscinier (avec pourtant une belle enseigne) au fond d'une petite cour clôturée par un muret + grille et un petit portail ouvert, comme si l'on allait chez un particulier ?

Ce cas vécu ne peut pas attirer le client qui a besoin d'un véritable espace d'accueil ouvert, très accessible. N'oubliez pas « *no parking, no business* ».

Afficher en gros vos jours et heures d'ouverture est un point fort, ce que savent faire les grandes surfaces. Le client en passant devant en voiture est informé efficacement.

A ce sujet, respectez impérativement les horaires annoncés : 10 minutes avant l'ouverture, c'est normal, on patiente, mais... 5 minutes après l'heure c'est insupportable pour le client qui attend. C'est donner une très mauvaise image de l'entreprise : mauvaise qualité des services, inorganisation voire incompetence... Oui l'accueil est toujours ce qui marque le client.

Une façade claire, en bon état reflète votre dynamique.

Votre piscine d'expo extérieure, si vous en avez une, présentera toujours un bel aspect, même durant l'hiver.

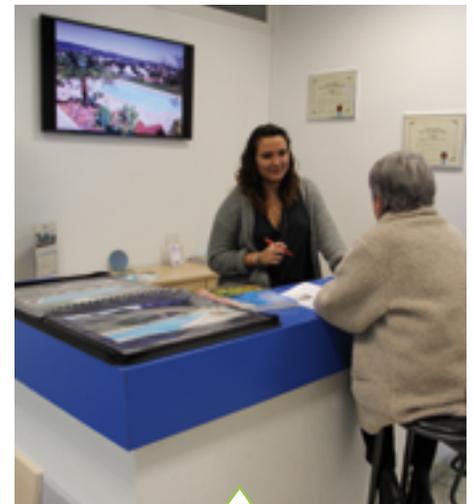
Sinon, il vaut mieux la supprimer et, si la place le permet, en créer une petite à l'intérieur.

L'accueil et l'organisation à l'intérieur

Profitez de l'hiver pour réfléchir à ce qui pourrait donner à votre point de vente encore plus d'efficacité.

1- Différencier la vente magasin de la construction

Lorsqu'un client rentre chez vous pour un projet de construction et qu'il est accueilli là où vous êtes en train de vendre un produit à un autre client, il a l'impression d'entrer chez un marchand de produits et non chez un constructeur. Même dans une petite surface de magasin, il est impératif de disposer d'une banque d'accueil séparée de la banque « vente produits » en précisant « construction » avec un écran qui passe en boucle quelques-unes de vos réalisations, quelques photos de piscines fixées au mur, un présentoir avec votre documentation constructeur et une « fiche contact/client projet piscine ». Voyant ce client se diriger vers votre « point construction » vous l'accueillez à distance pendant que vous êtes occupé à la « vente/produits ». Nous avons conseillé ce principe à des professionnels qui ont pu apprécier ce résultat positif.



Voici un coin accueil uniquement dédié au client construction : le client ne reste pas debout, ici un siège (type « bar »), une banque sur laquelle on peut présenter ses photos piscines et remplir une fiche sur le projet/construction, un écran plat avec photos « en boucle » anime cette zone et permet de retenir le client en vous attendant.



Une exposition de robots de nettoyage dans une zone bien éclairée sur un passage « obligé »

2 - Les zones marchandes

Un client oriente naturellement son déplacement vers la droite (œil directeur) et restera plutôt dans la première partie du magasin. C'est pourquoi, le fond du magasin doit avoir les produits les plus courants ou déjà pré-vendus par la publicité.

Dans les rayons, chaque hauteur de positionnement correspond à un type d'achat :

- achats les plus chers et d'impulsion, à hauteur des yeux (30 % du CA) ;
- achats de réflexion, à rentabilité moyenne, à hauteur des mains (45% du CA) ;
- achats nécessaires et/ou lourds, au niveau du sol (25 % du CA).

3 - Agencez efficacement

Les robots nettoyeurs, les électrolyseurs de sel, les pompes... sont présentés (hors emballage) dans une zone d'animation spécifique.

Les produits de traitement de l'eau doivent remplir abondamment les rayons (et non pas stockés en carton à la « réserve »).



Produits de traitement

Les produits spécifiques comme les diffuseurs flottants de galets/chlore, les préfiltres hygiéniques pour skimmer, les pichets doseurs..., du fait de leur originalité (et peu présents chez nos concurrents/grandes surfaces) devraient être exposés sur un petit

présentoir original et spécifique, au milieu de la circulation client, avec une accroche promo.

Les produits et le matériel piscine pèsent lourds et sont encombrants. Les grandes surfaces l'ont compris en mettant à notre disposition des « caddies », des paniers. Ainsi on dope les ventes, le volume des achats. Votre client n'a que 2 mains et sans cette aide, ce qu'il ne peut pas emporter immédiatement, ce n'est pas nécessairement chez vous qu'il viendra le reprendre !



Bien en vue, près de l'accueil, cette présentation en « vrac » de diffuseurs flottants de chlore (galet) ou de pichets/doseurs pour les produits, dynamisent un point de vente.



4 - Renforcez votre image professionnelle

Analyse de l'eau, réparation en atelier sont « les 2 mamelles » du piscinier !

● L'analyse de l'eau

Investissez dans un photomètre qui fait des analyses précises de l'eau.

Ayez un « coin labo »

où avec une blouse blanche (comme les pharmaciens) vous examinerez l'échantillon du client, établirez une fiche d'analyse avec les résultats et vos conseils (comme une ordonnance médicale !). Archivez ce document pour la prochaine visite du client.

● Atelier SAV

Ce service est rémunérateur et fidélise le client. Mais sachez sélectionner ces prestations. N'acceptez pas un matériel que vous n'avez pas vendu, que vous ne connaissez pas... même pour plaire à votre client.

Ne prenez qu'un matériel complet pour pouvoir effectuer les essais nécessaires.

Conseillez le client sur l'opportunité de réparer ou de remplacer. Établissez une fiche atelier (heures main d'œuvre + pièces détachées).

Cela permet de bien gérer votre intervention (et le futur) qui parfois se fait en 2 étapes (manque de temps, manque de pièces). À l'enlèvement du matériel réparé, présentez les pièces défectueuses remplacées.



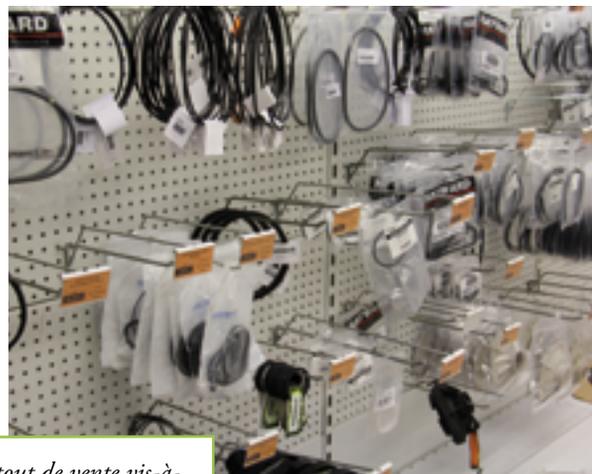
Astucieux, cet « atelier minute » pour un dépannage rapide, le montage d'un nouveau matériel vendu. Ce coin spécial est toujours très « vendeur » pour le client qui est rassuré par ce que l'entreprise lui apporte.

● Le rayon des pièces détachées

Il renforce considérablement votre image professionnelle. Le client vient chez vous avec son panier de skimmer cassé ou celui de la pompe. Il en est de même pour un joint indispensable au bon fonctionnement. S'il le voyait sur un site internet, est-ce le bon ?

Même chose lorsqu'il veut faire une réparation au local technique : pièces PVC pression, tuyau, colle... pas facile à trouver, sauf chez vous. En devenant ainsi un point de vente complet où le client constate qu'il est chez un vrai spécialiste, vous le fidélisez.

Ce client est capable de faire des km pour cela. De plus, il profitera de ce déplacement pour effectuer en même temps l'achat de ses produits pour l'eau, la demande d'un devis pour un équipement nouveau chez lui (sel, UV, chauffage...).



La pièce détachée, un excellent atout de vente vis-à-vis d'internet. Le client fait des « km » pour venir s'approvisionner et repartir après son plein d'achats !

Un rayon de pièces PVC qui attirent les clients. Une astuce : des courtes longueurs de canalisation (1 ou 2m au lieu de 4m !) facilitent le transport.



DEVENIR REVENDEUR ECOSWIM C'EST CHOISIR LA TRANQUILLITÉ

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

ECOSWIM s'engage également à vous **FACILITER LA VENTE** avec son **SYSTÈME DE BOX EN MAGASIN**, d'un **RÉFÉRENCIEMENT DE VOTRE POINT DE VENTE** mis en avant auprès de la clientèle, via **MAILINGS** sur votre zone de chalandise, **SITE WEB** et **APPLICATION IPHONE**.

N'hésitez plus...
Choisissez la tranquillité,
CONTACTEZ-NOUS !



ECOSWIM

produit piscine sans chlore
à l'oxygène actif !

LES +

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



TRANQUILLITÉ - SÉCURITÉ - SIMPLICITÉ

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

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

La mini-piscine, un marché en plein essor



Mini piscine carrée **PISCINELLE**, de 4,50 m de côtés. Avec sa finition zen, son interface MF5, son liner gris et son escabanc droit, elle est disponible en 6 dimensions et 3 profondeurs.

LE CHANTIER

Pour beaucoup d'entre nous, mini-piscine = petit chantier peu rentable, parce que les obligations sont les mêmes que pour une moyenne ou une grande piscine.

Conclusion : ce n'est pas rentable ! L'engin de terrassement doit être là de toute façon, le béton aussi, canalisation, filtration, électricité... tout est à faire comme pour une piscine classique (sauf si c'est une coque préfabriquée !).

Quel intérêt ?

Vu comme cela, c'est évident. Mais si l'on appréhende ce marché futur avec un autre regard qui voit la réalisation d'un espace de bien-être avec l'eau comme point central, un espace super équipé, alors c'est pour votre client un nouveau lieu de vie extérieur dont il profitera une grande partie de l'année.

UN NOUVEL ÉTAT D'ESPRIT

Pour tous ceux qui ont oeuvré depuis des années dans le marché de la construction piscine, il n'est pas toujours facile de se déconnecter de l'idée d'une belle piscine de 9 à 10 voire 12 m représentant un vaste

Bien sûr, professionnels de la piscine, ce n'est pas à vous que l'on va expliquer ce qu'est une mini-piscine ! Mais peut-être serait-il important d'en parler quelques minutes, car beaucoup d'éléments constituent une nouvelle approche de ce marché si différent de la piscine traditionnelle, tant dans ses dimensions que dans la manière dont cette mini-piscine devient chez votre client un espace de vie complet auquel il faut bien réfléchir pour le réussir.

chantier, depuis le terrassement avec ses mouvements de terre, de grandes plages, de gros filtres, du gros matériel... enfin bref, du gros en tout !

Là, avec ce nouveau marché, tout est en finesse, vous réalisez un 4 étoiles ! car, vous le savez, aujourd'hui le client veut une eau chaude à 28°C (voire plus), une belle eau en permanence sans souci, un entretien quasiment nul et si le climat n'est pas bon, l'atmosphère désagréable, vite avoir un abri pour profiter de « l'effet de serre ».

Réfléchissons : comment peut-il avoir tout cela alors que les budgets ont « rétréci »... les terrains aussi !

La situation économique actuelle conduit nombre de Français à penser petit budget piscine pour regrouper famille et amis, offrir à leurs enfants et leurs petits-enfants un lieu de détente et de loisirs alors que les finances conduisent à réduire les déplacements, les vacances...

Le marché futur est devant nous : créez un magnifique espace de bien-être.

CET ESPACE DE BIEN-ÊTRE, DE QUOI S'AGIT-IL ?

Nous recherchons toujours en vacances un lieu où l'eau est présente : la mer, un lac, une rivière...

Parce que notre nature est ainsi faite depuis que durant notre période foetale nous vivions dans le liquide amniotique de notre mère avec une température constante de 37°C.

L'aspect de l'eau, le bruit de l'eau, la couleur de l'eau, tout cela nous repose.

Avec une mini-piscine, tout peut être intégré à un cadre de verdure où fleurs, parfums et arbustes créent ce retour à la nature. Au végétal s'associe le minéral avec des murets/banquettes, des plages, du bois, des poteries.

Mais aussi, la musique est souvent présente : des hauts parleurs extérieurs (si le voisinage le permet !) mais surtout dans un tel bassin bien chauffé faites découvrir la musique subaquatique, ses hauts parleurs immergés, soit fixes (comme un projecteur) soit mobiles.



Cette mini-piscine des **PISCINES CARON** est ceinte de margelles Primabord, recouvertes de pierres naturelles. Elle a été conçue avec des panneaux béton armé d'1,20 m de hauteur. Ses dimensions de 4 m x 2,50 m lui permettent de s'intégrer dans un terrain de moins de 70m². Elle est équipée d'un projecteur à LED, d'une pompe ACIS avec filtre à cartouches, d'une vanne by-pass pour raccorder un chauffage, d'un électrolyseur de sel, d'une balnéo 9 buses intégrée à l'escalier et d'une sangle de nage.

Dans l'eau, tout notre corps (avec ses 80 % de liquide interne) reçoit cette musique aquatique extraordinaire. C'est un véritable « massage musical » comme l'exprime Noël Canivenq, le créateur de cet équipement. Nous avons sur ce sujet des témoignages étonnants dont nous parlerons dans un prochain numéro.

MAIS CETTE MINI-PISCINE COMMENT EST-ELLE CONÇUE ?

Si l'on sait qu'un nageur a besoin pour nager avec ses bras d'au moins 2 m de large, on concevra la largeur du bassin à partir de 2,20m.

C'est généralement la cote des petites coques préfabriquées. Si vous réalisez vous-même le bassin, il est courant de partir sur 3m de large. Pas plus, car nous savons que ce sont les largeurs qui font les volumes d'eau. Un exemple : une piscine de 10m x 5m = environ 75 m³ d'eau alors que 10m x 4m = environ 60 m³

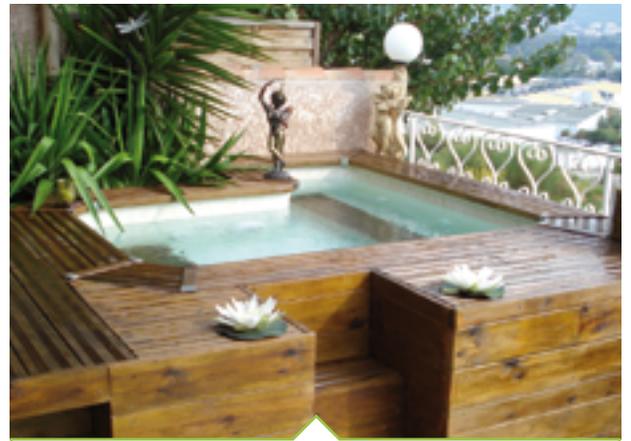
d'eau soit 15m³ d'eau en moins.

Ces petites largeurs sont très intéressantes pour un abri de piscine. En effet, on sait que ce qui coûte cher ce sont les larges portées.

Quant à la longueur, 4m est la dimension courante en coques préfabriquées, alors que pour les autres constructions 5m ou 6m sont habituelles.

Pour apprécier un tel petit plan d'eau, il est logique d'y adjoindre (ou de prévoir pour le futur) un équipement de nage à contre-courant.

Cet équipement, outre son usage pour la natation, apporte un agrément de massage et pour les enfants le plaisir de concourir à celui qui sera le plus performant (chronométré par les parents !). Bien sûr, traitement automatique de l'eau, chauffage, couverture du bassin entrent dans la



Une mini-piscine, signée Piscines BLUEWOOD, en terrasse sur le toit. L'aménagement en bois et le bassin de 6 m² ont été réalisés sur mesure dans cet espace réduit.

logique du confort à 100%. L'intérêt d'un tel projet pour votre client est que ces divers investissements d'équipement peuvent être programmés dans le temps, à condition que tout soit prévu pour les raccordements ultérieurs. Ainsi, seule la pièce à sceller de la nage à contre-courant peut être initialement prévue. Il en est de même pour une couverture automatique où seule la fosse est réalisée lors

AquaCover
Vous présente leurs différentes gammes de produits

AquaCover Premium **AquaCover Light**




AquaCover 4seasons **AquaCover Exterior**




En savoir plus:
www.aquacover.com - sales@aquacover.be
Chaussée d'Anton, 26 - B-1300 ANDENNE (BELGIQUE)

GACHES CHIMIE
PRODUCTEUR, FORMULATEUR, CONDITIONNEUR, DISTRIBUTEUR DE MATERIEL

Age de l'EAU
IN-COCHES ONIEM

UNE GAMME COMPLETE DE PRODUITS DE TRAITEMENT

- Stockage SEVESO 2 et logistique intégrée
- Un savoir-faire industriel au service des piscines publiques et des pisciniers
- Une gamme complète Age de l'EAU® ou fabrication à façon
- Accompagnement directives REACH et BIOCIDES
- Chlorocyanuriques sans acide borique

AQUA couleur

ANIMATIONS FESTIVES
(piscines, spas, fontaines, bassins naturels...)
La solution de coloration éphémère



GARO filtre

UNE EAU + CRISTALLINE - DE PRODUITS

Média filtrant composé de granulés de verre polis auto-stériles

- Réduit l'encrassement du filtre
- Réduit les chloramines (odeurs de chlore)
- Augmente la finesse de filtration
- Réduit les coûts d'entretien (- d'eau de lavage et de désinfectant)

www.gaches.com

de la mise en place du bassin.

Certes, un tel espace de bien-être prend tout son sens s'il est intégré à proximité de la maison, là où sera également réalisé un coin repas avec barbecue, plancha, un coin repos à l'ombre d'un arbre avec pourquoi pas ? son hamac.

Enfin, n'oublions pas que si la surface interne du bassin ne dépasse pas 10 m², il n'y a aucune formalité administrative à effectuer avant de commencer les travaux. Au-delà, il faut procéder à une « déclaration préalable de travaux » en mairie. Le délai d'attente est de 1 mois.

ET L'AMÉNAGEMENT PAYSAGER ?

C'est un des points forts de cette réalisation « espace mini-piscine ». Sachant que cet espace est conçu pour y vivre, non seulement durant les périodes chaudes de l'été, mais aussi dès que les premiers rayons du soleil apparaissent au printemps, on pensera à toute cette végétation d'arbustes qui animeront ce « lieu de vie et de repos ».

C'est :

- au printemps : le forsythia (la fleur jaune qui annonce que l'hiver est fini), le cognassier du Japon (rouge), le groseillier sanguin (rouge) etc.
- en été : le millepertuis Hidcote (jaune), la potentille (jaune), l'althea ou hibiscus (plusieurs couleurs), le buddleia (violet, blanc). Mais aussi quelques belles poteries fleuries de plantes annuelles comme le géranium lierre, les pétunias... et des zones odorantes avec rosiers, lavandes, un coin de plantes aro-



La Pretty Pool de **DOM COMPOSIT** ne nécessite aucune déclaration administrative, car elle mesure moins de 10m². Elle est équipée d'une nage à contre-courant ou de la balnéo, selon la version, et d'un réchauffeur intégré. Un bassin 100% acrylique, une fabrication française, une garantie de 10 ans et certifiée Zéro Osmose.

matiques (romarin, thym, menthe, serpolet, estragon...).

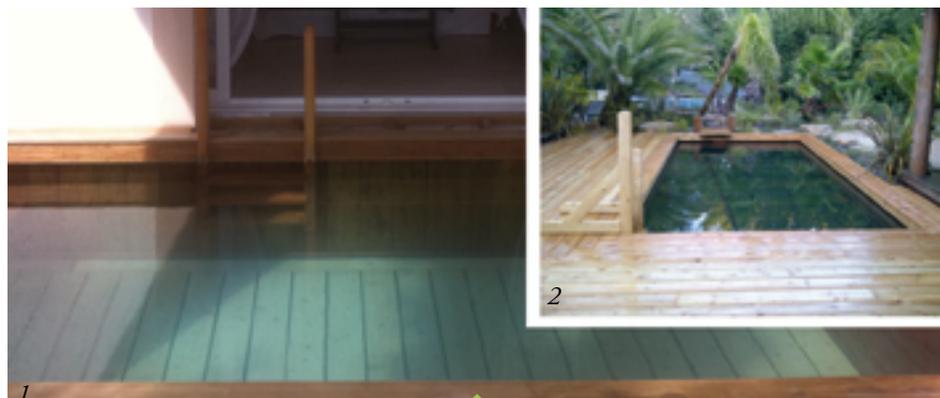
Pour réussir un tel cadre végétal, si vous n'êtes pas également paysagiste n'hésitez pas à collaborer avec un spécialiste du paysage. Toute la réussite de cet espace de bien-être aquatique dépend de vous.

Quant à intégrer une zone pièce d'eau avec des plantes aquatiques, la maîtrise n'est pas évidente. Certes, c'est une mode mais attention, beaucoup de clients en sont « revenus » s'ils ne sont pas prêts à assurer un entretien minimum. Si votre client est demandeur, bien maîtriser ce sujet est indispensable et n'oubliez pas que c'est toujours un budget relativement élevé qui s'ajoute à votre projet.

Il vaut peut-être mieux commencer à équiper complètement votre mini-piscine et concevoir tout son « confort » périphérique.



Le modèle Classy de **WOOD-Line** mesure 4 m x 2,35 m, pour une surface inférieure de 10 m². Elle est équipée d'un système de buses balnéo Venturi (air et eau), d'une plage de détente, d'un chauffage, de l'éclairage coloré à LED et d'une nage à Contre-Courant. En option, le client peut choisir parmi des margelles en pin thermotraité, des margelles monobloc en Ipé ou le pack Pacific. On peut y ajouter comme équipements un kit de filtration «évolution», une pompe à chaleur, etc.



1 : Mini bassin en bois massif, sans liner, équipé d'un bain à remous et de la nage à contre courant. Le fond est lasuré. **2** : Mini-piscine enterrée en bois massif sans liner, signé **PISCINES ODYSSEA**. L'intérieur est en bois de mélèze, 100% massif, non traité, sans échardes



Modèle Crawly de **PISCINES DUGAIN**, de dimensions 5 m x 2,50 m. Elle est pourvue d'une Nage à Contre-Courant, d'un jet d'eau de massages exclusif Rainbow Jet, d'un projecteur 3 couleurs LED intégré et d'une échelle en acier inox.



La petite piscine IXESS des **PISCINES DIFFAZUR** est disponible pour des dimensions inférieures à 10 m² et jusqu'à 26 m², en 6 modèles de formes différentes.

Elle est construite en béton armé monobloc, selon le procédé Gunité (projection de béton par voie sèche sur ferrailage). Ce modèle à la géométrie originale mesure 6,35 m x 5 m x 2,80 m, pour une profondeur d'1,10 m à 1,40 m. Le bassin est habillé d'un revêtement Crystalroc gris (cristaux de marbre adoucis aux couleurs naturelles). Les propriétaires l'ont accolée à un spa carré, réalisé sur mesure.



Un petit carré de 2,80 m de côtés, à fond plat d'1,45 m de profondeur, réalisé par les **PISCINES CARRE BLEU** et le **Cabinet d'Architectes Tequi-Pointeau**. Elle dispose d'un escalier banquette et d'une couverture de sécurité. L'ensemble du bassin a été carrelé dans les tons vert bronze pour donner une couleur d'eau en harmonie avec son environnement.

Blue Vision de **VISION TECHNOLOGY** 4,02m x 2,14m x 1,15m de profondeur. Équipée de nage à contre-courant, buses de massage dynamique, bain bouillonnant, système de chauffage automatisé, plancher escamotable (en option).

Installation

Jour 1 : Terrassement et préparation du fond.

Jour 2 : Mise en place de la Blue Vision avec coffrage périphérique, raccords hydrauliques et électriques, scellement.

Jour 3 : Remblaiement et mise en eau. Puis aménagement de la terrasse.

SALON PISCINE ET AQUALIE 2012

Un bilan positif et encourageant pour la filière



Pour leur édition 2012, les salons Piscine et Aqualie organisés par GL events Exhibitions ont rassemblé, à Lyon, près de 16 000 visiteurs professionnels pendant quatre jours, avec 39 % de visiteurs internationaux et 61 % de visiteurs français. Malgré un contexte de marché difficile, les premiers retours des exposants sont très positifs avec des objectifs atteints et de nombreux contacts encourageants.

Bénédicte Béguin



FOISSONNEMENT D'INNOVATIONS ET AMBIANCE D'AFFAIRES

De l'avis de tous, cette édition 2012 a été particulièrement dynamique. Une édition riche en solutions et techniques nouvelles. Les nombreuses nouveautés exposées et l'accompagnement export des exposants mis en place ont permis de proposer une offre étoffée aux visiteurs décisionnaires venus préparer leurs futurs investissements.

La qualité était également au rendez-vous avec des visiteurs majoritairement décideurs.

LA DIMENSION INTERNATIONALE CONFIRMÉE ET RENFORCÉE

La dimension internationale de ce rendez-vous est confortée avec plus de 6 200 visiteurs issus de 117 pays.

- Afrique : + 11 % notamment portée par les pays du Maghreb, Maroc, Tunisie et Algérie
- Asie : + 121 % Bangladesh, Chine, Hong Kong, Inde, Indonésie, Kirghizistan, Malaisie, Ouzbékistan, Taïwan, Thaïlande, Vietnam
- Europe de l'Est : + 22 % Albanie, Arménie, Bulgarie, Roumanie, Turquie, Ukraine
- Moyen Orient : + 20 % Arabie Saoudite, Israël, Liban, Koweït

A noter une région émergente : l'Amérique Centrale avec la présence de Équateur, du Mexique, du Panama.



CE QU'IL FAUT RETENIR DE CETTE ÉDITION 2012



Sébastien Chabal, lors de l'inauguration du salon, sur le stand d'AstralPool, entouré de Eloï Planes Président du Groupe Fluidra et de Stéphane Figueroa, Directeur Général d'AstralPool France et de Certikin

🌀 PISCINE 2012

Côté offre exposants :

- Une offre diversifiée d'envergure
- La présence des plus grands leaders mondiaux identifiés dans le Club des Majors.
- Le salon des innovations et le plus grand bassin d'idées au monde avec 100 nouveautés présentées.

Côté visiteurs :

- De nombreux échanges ont été établis entre les exposants et les constructeurs installateurs de piscines venus plus nombreux cette année.
- La présence renforcée de délégations étrangères avec cette année les visites de grands acheteurs danois et israéliens.



De fructueux contacts commerciaux ont été établis sur les différents stands



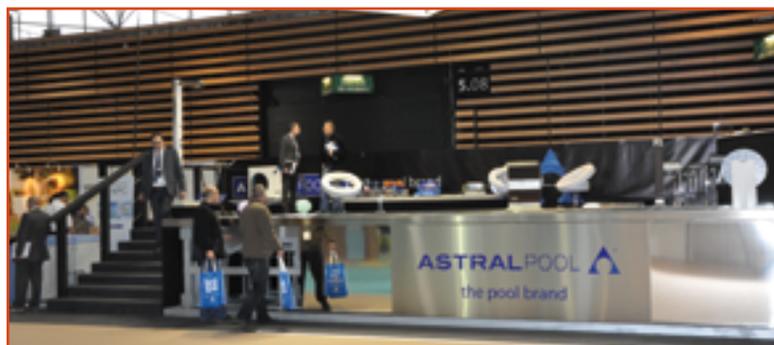
Inauguration : le Sénateur-Maire de Lyon Gérard Collomb saluant Marc Maupas sur son stand. Et de gauche à droite, Philippe Bach, Noémie Petit et Stéphane Hue / GL events



Clément Lefert (Champion Olympique 4 x 100m nage libre natation) et Sébastien Chabal (62 sélections en Equipe de France Rugby – joueur de l'équipe Pro D2 à Lyon nous ont fait partager leur expérience de l'entraînement aquatique

Les temps forts du salon

- Des animations très appréciées comme l'espace des Water tests avec les ateliers de démonstration en bassins pour une meilleure connaissance et maîtrise des produits.
- Trois soirées lyonnaises conviviales proposées par Piscine et appréciées cette année par plus de 1 000 exposants, visiteurs et partenaires.
- Les soirées marquantes : Astralpool a donné une grande soirée sur une péniche amarrée à Lyon, pour Maytronics, ce fut un concert d'un petit groupe musical dans une ambiance conviviale, CEC a procédé au tirage au sort des gagnants de son concours lors d'une sympathique soirée chapeauté. Quant à EuroSpaPoolNews, le journal a récompensé le gagnant du concours iPool 2012 lors d'une cérémonie sur son stand.
- L'inauguration des salons Piscine et Aqualie qui a rassemblé dans les allées de, nombreuses personnalités politiques, économiques, institutionnelles et sportives avec la présence très remarquée de Gérard Collomb, Sénateur Maire de Lyon, d'Olivier Ginon, Président de GL events et des sportifs de haut niveau Sébastien Chabal et Clément Lefert.



Des animations très appréciées sur l'espace des Water tests avec les ateliers de démonstration en bassins des sociétés AstralPool, Hayward et Zodiac

Visualisez la remise des trophées en image ici



↻ AQUALIE 2012

Côté congrès

une affluence record au 14ème Congrès riche en thématiques fortes.

Côté animations :

les animations très suivies sur le Festival Aquafitness et des formations aux dernières disciplines aquatiques dans un espace aménagé et ludique

Côté visite de piscine : la visite commentée de la piscine de Décines (proche de Lyon) et la soirée dédiée à la piscine du Rhône en cours de rénovation.

↻ ET BIEN SÛR LA CÉRÉMONIE DES TROPHÉES

Les Trophées de l'innovation ont permis de décerner cette année 17 trophées dans de nombreuses catégories : Aménagement extérieur, éclairage/électricité, mobilier d'intérieur, dallages et revêtements, protection/sécurité, filtration, traitement des eaux, bassins structures, spa...

D'autre part, trois projets de piscines esthétiquement et techniquement remarquables ont été récompensés dans le cadre des Trophées Pool Vision.

Retrouvez tout le salon en images sur www.eurospapoolnews.com

Le prochain salon PISCINE aura lieu en 2014, du 18 au 21 novembre, à Lyon-Eurexpo



Le Festival Aquafitness : cours d'aqua-fitness



Soirée musicale sur le stand Maytronics

INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT* sur L'ANNUAIRE des professionnels de la Piscine et du Spa



NOUVEAU :
GÉOLOCALISATION

*jusqu'au 10 mars 2013

Bon de commande à retourner à :

LM.C. 264 avenue Janvier Passero - 06210 MANDELIEU - contact@eurospapoolnews.com - Téléphone : +33 (0)493 681 021 - Fax : +33 (0)493 681 707

Société : Nom et prénom :

Fonction :

Adresse :

Code postal : Ville :

Pays :

Email : Téléphone :

Tampon et signature :

QUELQUES TEMPS FORTS DU SALON

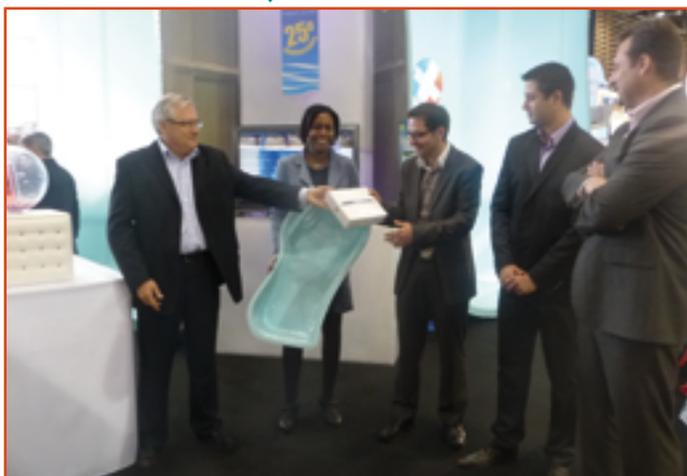


Diffazur, partenaire du lycée de Pierrelatte, parraine la promotion 2014 (Brevet Professionnel Piscine).

Jean-Louis Albouy, Directeur général SCP France remet un chèque aux représentants et élèves du Lycée de Rignac pour leur partenariat.



À Lyon, les piscines Ibiza ont fêté leur 25^e anniversaire. Tous les membres du réseau étaient présents, et ont assisté à la remise des lots aux gagnants du jeu concours organisé au printemps 2012 : une piscine modèle Moorea 8 d'une valeur de 15000 € et un iPad dernière génération. Un cocktail a suivi la manifestation.



AstralPool a reçu près de 500 invités sur La Plateforme amarrée le long des berges du Rhône.



Jean-Pierre Papin venu soutenir Flavien Guiet, le Pdg de Volition Spas. Pour l'achat d'un spa Volition Spas une somme est reversée à l'association Neuf de Coeur de Jean-Pierre Papin, venant en aide aux familles d'enfants qui souffrent de lésions cérébrales.



Gilles Lunel avec le trophée de l'innovation, catégorie « mobilier extérieur » pour le fauteuil Boon's de Link Factories.

- **SALON PISCINE & JARDIN MARSEILLE**
Du 08/03/13 au 11/03/13
www.salonpiscineetjardin.com
- **FOIRE DE NICE**
Du 09/03/13 au 18/03/13
www.foiredenice.com
contact@nicexpo.org
- **FOIRE DE LYON**
Du 22/03/13 au 01/04/13
www.foiredelyon.com
emmanuel.melot@gl-events.com
- **FOIRE DE PARIS**
Du 30/04/13 au 12/05/13
www.foiredeparis.fr
info.fdp@comexposium.com
- **FOIRE DE BORDEAUX**
Du 18/05/13 au 26/05/13
www.foiredebordeaux.com
foire@bordeaux-expo.com
- **RENCONTRE DE JARDINS SAINT-TROPEZ**
Du 06/09/13 au 09/09/13
www.rencontredejardins.com
info@rencontredejardins.com
- **SALON PISCINE & JARDIN NICE**
Du 20/09/13 au 23/09/13
www.niceorganisation.com
contact@niceorganisation.com
- **FOIRE DE MARSEILLE**
Du 27/09/13 au 07/10/13
www.foiredemarseille.com
m.boffredo@safim.com
- **FOIRE DE MONTPELLIER**
Du 05/10/13 au 15/10/13
www.foire-montpellier.com
- **CONFOREXPO BORDEAUX**
Du 01/11/13 au 11/11/13
www.conforexpo.com
- **SALON SETT - MONTPELLIER**
Du 05/11/13 au 07/11/13
www.salonsett.com
- **SALON PAYSALIA - LYON**
Du 03/12/2013 au 05/12/2013
www.paysalia.com
paysalia@gl-events.com
- **SALON PISCINE & SPA - PARIS**
Du 07/12/2013 au 15/12/2013
www.salonpiscineparis.com
piscine@reedexpo.fr
- **CONVENTION FPP - PARIS**
Du 10/12/2013 au 11/12/2013
contact@propiscines.fr



Pour les salons internationaux, nous vous invitons à consulter notre Agenda des Foires & Salons sur www.eurospapoolnews.com, rubrique <http://www.eurospapoolnews.com/diary-fr>

Liste non exhaustive - Dates données sous toutes réserves - Prière de vérifier sur les sites Internet des organisateurs.

<p>ANGLE DROIT 3 ET 4 MARCHES</p> <p>ANGLE BANQUETTE</p>	<p>TOUS NOS ESCALIERS SOUS LINER SONT LIVRÉS AVEC UN KIT SUPPORT</p>	<p>QUART DE ROND 3 MARCHES</p> <p>QUART DE ROND 4 MARCHES PETIT ET GRAND MODÈLE</p>
<p>DROIT MODULAIRE 3 MARCHES</p> <p>DROIT MODULAIRE 4 MARCHES</p>	<p>Vision TECHNOLOGY</p> <p>GAMME COMPLÈTE D'ESCALIERS SOUS LINER POUR LA CONSTRUCTION ET LA RÉNOVATION DE VOS BASSINS</p> <p>Contact : Tél : 04 77 02 11 01 Mail : info@visiontechnology.fr www.visiontechnology.fr</p>	<p>PLAGE MODULAIRE 3 MARCHES</p> <p>PLAGE MODULAIRE 4 MARCHES</p>

DOLPHIN HYBRID RS1 : PUISSANCE OPTIMALE D'ASPIRATION

MAYTRONICS présente son nouveau robot nettoyeur de piscine, le Dolphin Hybrid RS1. Pourvu d'une nouvelle technologie qui transforme la puissance hydraulique en électricité alimentant le robot, il accomplit ainsi des performances de nettoyages remarquables parmi les robots à aspiration.



Son système avancé de turbine hydraulique permet une puissance optimale d'aspiration, garantissant un excellent ramassage des saletés et un flux efficace, de 8m³ par heure, même en présence de gros débris. Un voyant électrique LED indique le fonctionnement normal et l'intensité du flux. La couverture complète et efficace de la piscine est assurée par l'algorithme de balayage intelligent CleverClean. Il nettoie ainsi une piscine de taille moyenne 8 x 4 m en 1h30 ! Son système de contour des obstacles et son habileté tout-terrain, même en cas de pentes, lui procurent une parfaite maniabilité ainsi qu'un fonctionnement optimal. Pour garantir un nettoyage du fond de toute algue et bactérie, celui-ci est équipé de brosses frottant activement et minutieusement. Il offre un nettoyage de la piscine rapide, par cycle de 1 à 2 heures, écologique et économique, grâce à son système hydraulique. Le Dolphin Hybrid RS1 dispose d'une garantie de 2 ans.

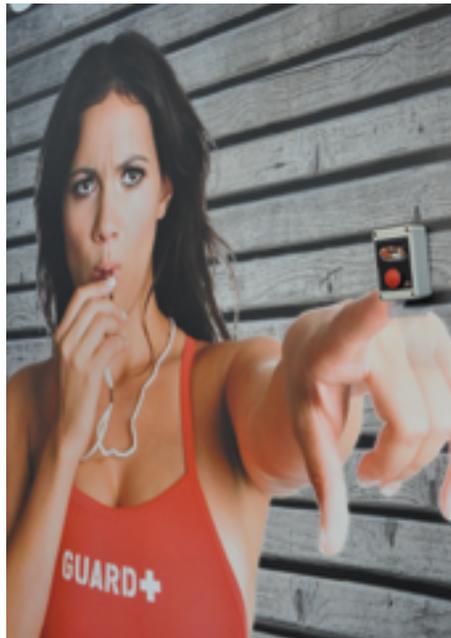


Voir vidéo

contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

ALERTE DANS VOTRE SPA !

Parti du constat que beaucoup de spas, saunas, hammams n'étaient pas surveillés en permanence, Hexagone a souhaité apporter une solution simple, efficace et pragmatique avec son nouveau dispositif d'alerte SPARTEL pour spa, sauna, hammam et tout endroit non surveillé par un maître-nageur.



Le procédé breveté repose sur un boîtier panic IP68 qui peut être installé n'importe où, car résistant à l'eau, à l'humidité ou aux fortes chaleurs. Son système radio lui permet d'envoyer un signal jusqu'à 200 mètres. Le boîtier de réception pourra quant à lui être posé près d'une caisse ou d'une équipe d'intervention. Celui-ci est équipé d'un chiffre lumineux, de LED très voyantes et d'un haut-parleur, permettant d'identifier tout de suite le problème et la zone en danger. C'est une idée simple, utilisant une technologie déjà éprouvée et toujours disponible. Sans installation, le coût d'investissement est en plus très minime.



info@myhexagone.com
www.myhexagone.com

DUNE, LA COUVERTURE SOLAIRE AUTOMATIQUE FUTURISTE

DEL présente sa couverture automatique solaire à 1, 2 ou 3 panneaux solaires, DUNE, NF P90-308.

Son design aux lignes fluides, des matériaux technologiques innovants, une motorisation puissante pouvant convenir à des piscines de moyennes et de grandes dimensions, une excellente résistance aux chocs et rayures, une durabilité fiable face aux agressions des UV, un panneau solaire en verre d'une durée de vie de 10 ans, en font un produit remarquable.

Cette couverture convient aux piscines de 2,5 x 3 m jusqu'à 10 x 15 m ou 9 x 18 m. Son habillage en thermoplastique et composite est teinté gris champagne métallisé et noir brillant.



Le panneau solaire, uniforme, avec cellules photovoltaïques, est en verre sans soudures apparentes. En version électrique, il est équipé d'un moteur tubulaire d'une puissance de 12 Vcc, avec 2 batteries haute performance. Le mécanisme est sécurisé par un interrupteur à clé 3 positions, évitant toute manipulation intempestive, et par un interrupteur automatique, circuit imprimé, pour stopper l'ouverture du volet après détection d'un effort anormal sur le tablier.

La hauteur à l'axe est optimisée à 42cm pour un encombrement optimisé. L'ossature est en aluminium, de 4mm d'épaisseur, et les pieds sont réglables pour un positionnement optimum sur les plages.

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

Devenez centre de maintenance agréé Dolphin Service Minute !



Une formation simple
et rapide pour un service
à forte valeur ajoutée
dans votre point de vente !

Le concept Dolphin Service Minute

- › Bénéficiez d'une formation pour la maintenance facile des robots Dolphin
- › Effectuez sous 48h les réparations sous garantie
- › Diagnostiquez immédiatement le robot avec l'outil testeur vérifiant l'alimentation, le câble et le bloc moteur du robot.
- › Générez des ventes additionnelles grâce à une offre exhaustive de pièces détachées Dolphin à **prix très compétitifs**
- › Offrez à vos clients un service à forte valeur ajoutée
- › Développez vos marges avec une activité complémentaire à la vente !

Le kit Dolphin Service Minute

- › Un dispositif ultra light de maintenance (1 bloc moteur, 1 câble, 1 alimentation, 1 testeur)
- › Un présentoir compact de vente de pièces détachées
- › Un kit marketing de promotion du service au sein de votre point de vente (PLV, documentation...)



Pour plus d'information sur le concept Dolphin Service Minute, contactez-nous.

maytronics
Exceptional Pool
Experience

Maytronics France - ZI ATHELIA II
34, avenue des Tamaris - 13704 La Ciotat Cedex France
Tél. +33(0)4 42 98 14 90 Fax. +33(0)4 42 08 64 46 contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr - www.robot-dolphin.fr

NOUVEL ASPIRATEUR POUR FILTRE À SABLE



Pierre Monetta nous a présenté à Lyon l'aspirateur TYPHON, à effet Venturi, d'une pression de 70 à 160 bars (voire plus), le tout en inox. Il se raccorde à tout appareil à haute pression. L'eau injectée dans le corps central est mise en pression. L'eau comprimée, une dépression se crée, donc une aspiration dans le sens opposé. Plus on injecte de pression, plus la dépression augmente et plus l'aspirateur aspire puissamment. La colonne d'eau aspirante, (effet Venturi), peut monter de 3 à 4 m de haut, suivant le nettoyeur haute pression (avec un débit de 8 à 15 m³/h). L'appareil vide entièrement les piscines, spas, citernes, caves ou terrains inondés - permet un assèchement complet et grâce à son petit diamètre, peut même rentrer dans la bonde de fond pour la vider complètement.



Pratique pour vidanger son filtre à sable, TYPHON peut aussi servir de simple aspirateur pour les débris et poussières, qui ressortiront sans poussière, étant mêlées à l'eau pulvérisée de l'appareil haute pression (de 180L/h à 400 L/h suivant les modèles). Idéal pour les eaux chargées de particules de boues, feuilles, sable, gravier, gros débris...

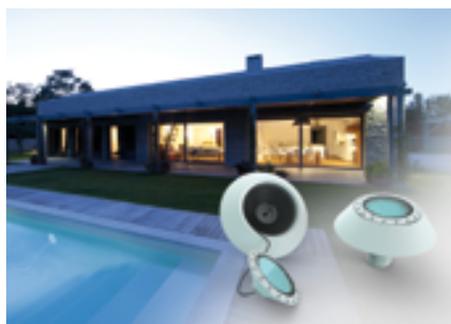
pierremonetta@free.fr
www.aquacyclone.com

BRANCHEZ – DÉBRANCHEZ LES APPAREILS ÉLECTRIQUES EN TOUTE SIMPLICITÉ

CCEI a inventé dernièrement Plug-in-Pool, une prise subaquatique étanche et sans contact, permettant de brancher et débrancher instantanément sous l'eau des dispositifs électriques et électroniques.



Cette innovation, promet de simplifier la vie des installateurs de piscine, lors des branchements des éclairages subaquatiques... D'ordinaire, les appareils électriques utilisés dans une piscine sont alimentés à l'extérieur du bassin, par un câble traversant ou passant au-dessus de la paroi. Plug-in-Pool enlève cette contrainte. Il fonctionne sur le principe de transmission d'énergie électrique sans fil par induction. Constitué d'une embase étanche, positionnée dans la paroi du bassin et alimentée par l'arrière en 24 V DC et d'une fiche mâle, étanche elle aussi, il ne présente aucun élément conducteur à l'intérieur pour plus de sécurité. De plus, à chaque déconnexion, le courant est coupé automatiquement. Sa fiche s'emboîte dans l'embase encastree dans la paroi, tous deux IP-68, et s'y fixe à l'aide d'un dispositif baïonnette. La prise est fabriquée avec des matériaux inertes à la corrosion. Ce dispositif universel dispose d'une liaison filaire ou CPL, afin d'assurer une communication bidirectionnelle.



contact@ccei.fr
www.ccei.fr

NOUVELLE AMPOULE LED RVB PILOTÉE PAR TÉLÉCOMMANDE SANS FIL

AstralPool présente la gamme Lumi-Plus PAR56 RVB 1.11 Wireless, qui ajoute, aux avantages des ampoules Led haute puissance existantes sur le marché, deux innovations supplémentaires. L'ampoule 1.11 RVB Led Wireless inclut un récepteur servant de modulateur, piloté directement par une télécommande. Cette télécommande sans fil est équipée d'un détecteur de mouvements et opère avec une portée de 5 mètres.

D'utilisation ludique et ergonomique, elle agit sur la sélection des 12



couleurs et des 8 séquences, par une simple agitation. Toutefois, une utilisation traditionnelle reste possible avec les boutons de la télécommande. L'ampoule dispose d'une durée de vie de 100 000 heures, diffuse un éclairage de 1 100 Lumens, avec un angle de diffusion de 100° et consomme seulement 37W. Pour en bénéficier, il suffit de remplacer les anciennes ampoules par ces ampoules Led, aucune installation complémentaire n'est nécessaire. Les coûts d'installation sont réduits de 50% par rapport à une installation traditionnelle. De fabrication Européenne, cette ampoule est garantie 3 ans.



vente@astral piscine.fr
www.astralpool.com

QUALITÉ



LEADER POOL

DIFFUSION



PISCINE MONOBLOC EN BÉTON ARMÉ

Le procédé béton qui fait la différence

RAPIDITÉ D'EXECUTION

MONOBLOC

DESIGN

TECHNIQUE IRRÉPROCHABLE



SIMPLICITÉ

COMPÉTITIVITÉ

PLUS DE 7000 RÉALISATIONS

Un procédé unique pour la construction de piscines et murs de soutènement



LEADER POOL
+33 (0)6 12 94 36 75
leaderpool@wanadoo.fr
www.leaderpool.com

Procédé agréé SOCOTEC
Brevet I.N.P.I. n° 9802513
Assurance décennale



MAYTRONICS AJOUTE UNE CORDE À SON ARC POUR LE SAV DES ROBOTS DOLPHIN



Même si la conception ingénieuse du robot Dolphin permet un entretien et une maintenance rapide et facile, son fabricant, Maytronics, a décidé de proposer à ses revendeurs de suivre une formation. Celle-ci, assurée par ses propres techniciens, leur donne tous les éléments pour effectuer diagnostic

fiable et réparations, en maintenant la garantie constructeur. Les revendeurs deviennent ensuite Revendeurs Agréés Dolphin Service Minute. L'un des avantages des robots Dolphin est qu'il est particulièrement facile de ne remplacer que la pièce défectueuse (bloc moteur, transformateur, ou câble). Ce qui permet ainsi une réparation beaucoup plus rapide et moins coûteuse. Pour cela, le revendeur Agréé Dolphin Service Minute dispose d'un outil testeur, lui permettant d'identifier la pièce maitresse défectueuse : câble, transformateur ou moteur. Par ailleurs, un guide de réparation le conduit pas à pas dans les étapes du diagnostic et de la maintenance. Le professionnel bénéficie aussi d'un accès à la plateforme Support Center de Maytronics, où il peut visionner toutes les pièces détachées des robots, avec des vues éclatées et accéder au kit média des robots : brochure, PLV, notice, vidéos, présentations. Le centre agréé Dolphin Service Minute est habilité à effectuer les réparations sous garantie et s'engage à respecter le délai maximum de traitement du SAV, fixé à 48h. Pour ce faire, le revendeur doit bien entendu s'équiper du stock de pièces détachées nécessaires, auquel il a accès chez Maytronics.

contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

SMART REVERSE PRESERVE POOLSQUAD® PLUS LONGTEMPS

Aujourd'hui, les bons électrolyseurs de sel disposent de l'auto-nettoyage de cellule par inversion de polarité et Pool technologie était même le premier fabricant à offrir un auto-nettoyage par inversion de polarité d'une durée ajustable, selon la dureté de l'eau. Pour aller plus loin dans l'automatisation de l'auto-nettoyage, le fabricant propose un principe breveté d'auto-nettoyage sans aucun ajustement ni réglage. Grâce à ce système, la durée de vie de la cellule est augmentée de 30%. De fait, l'électrolyseur de sel POOLSQUAD® est préservé plus longtemps.



L'appareil possède toujours les caractéristiques avancées qui lui ont permis de recevoir le trophée POOL ECO ATTITUDE en 2010. Ainsi, il procède à une production de chlore constante, une inversion de polarité progressive et mémorisée, un hivernage automatique, une conservation du pH à une valeur idéale, un « low mode » pour fonctionner selon la position de la couverture, ou au contraire un mode « super chloration », dans le cas d'un besoin élevé de production de chlore, un diagnostic intégré sur la chloration, etc. Ces caractéristiques techniques, combinées à la nouvelle technologie du Smart Reverse, permettent de garantir la cellule durant 4 ans.

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

Toutes les nouveautés sont sur
www.eurospapoolnews.com
et dans nos newsletters

HYDRA SYSTEME : « MAIS QUI EST DONC ZITA ? »



HYDRA SYTEME, lançait lors du Salon PISCINE de Lyon son jeu concours « Mais qui est ZITA ? ». Cette opération marketing vise à faire découvrir sa toute nouvelle couverture de piscine, tout en mettant en jeu une couverture ZITA, qui sera gagnée par tirage au sort en février. Semant des indices à intervalles réguliers, l'entreprise a déjà révélé qu'il s'agissait d'une couverture immergée, de la gamme PLAYA du constructeur. On peut donc supposer que ZITA sera motorisée, sans enrouleur en bout de bassin, avec des lames de PVC et utilisable en toute saison, tout comme les autres modèles de la gamme. HYDRA SYSTEME la promet plus facile, plus rapide et plus rentable... et toujours dans le respect de la norme NF P90-308. Le dernier indice nous indique un prix public de 5300 € ht pour un modèle 4 x 8m ; il s'agit d'un prix très attractif encore jamais atteint pour une couverture de type immergée. L'entreprise a dévoilé en avant première les aspects techniques de son nouveau produit, les 7 et 8 février dans ses locaux. HYDRA SYSTEME souhaite ainsi donner, avec ce produit, une nouvelle orientation au marché de la couverture de piscine « low cost ».



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

**AQUA COVER LIGHT :
UNE NOUVELLE GAMME DE
COUVERTURES IMMERGÉES**

AQUA COVER, fabricant de couvertures immergées, ajoute à sa gamme de couvertures de haute qualité, une gamme Light pour pouvoir répondre à la demande de ses clients. Le but de cette gamme est clair : offrir une motorisation et une mécanique plus économiques pour une clientèle qui souhaite la qualité et la fiabilité AQUA COVER. La différence par rapport au système Aqua Cover classique repose principalement sur le mécanisme de fin de course. Aqua Cover Light fonctionne avec un système de fin de course électronique, c'est-à-dire pas à pas, et non mécanique avec des détecteurs. Dans la nouvelle gamme, on retrouve trois types d'applications : *Elégance Light*, couverture immergée en surface, *Confort Light*, pour fond de bassin sans habillage et *Prestige Light*, avec habillage ou dans une fosse. Il existe également une application pour les piscines polyester.



sales@aquacover.be
www.aquacover.com

UNE LIGNE D'EAU IMPECCABLE !

Toucan présente Net'Line®, produit 2 en 1, nettoyant dégraissant et détartrant pour la ligne d'eau des piscines. On distingue 2 types d'encrassements de la ligne d'eau, nécessitant des propriétés spécifiques pour chacune : calcaire et dépôts gras. Pour les traces de calcaire, il agit comme détartrant et pour venir à bout des dépôts gras incrustés ou collés provenant de la pollution atmosphérique, des crèmes et huiles solaires, etc, Net'Line est dégraissant.



Présenté sous forme de gel en tube de 250 ml, il est facile à utiliser directement sur la zone à nettoyer, contrairement aux produits liquides habituels, on évite ainsi l'écoulement dans le bassin. Il suffit de l'appliquer sur les parois humidifiées, de le laisser agir quelques minutes et de rincer abondamment avec une éponge naturelle. Ce gel s'applique sur les liners, carrelages, faïences et piscines coques polyester. Il est disponible en présentoir de PLV de 24 tubes et se réapprovisionne par 12 tubes. Net'Line est une marque brevetée et fabriqué en France.

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

**LE VOLET RESTE TOUJOURS PROPRE
AVEC LE SYSTÈME COVER WASH**

T&A vient de développer une nouvelle option pour sa couverture à lames AquaTop. Désormais, dans le cadre d'une couverture à lames installée dans une niche avec une poutre et un caillebotis, l'entreprise propose un système de nettoyage automatique des lames par haute pression. Tous les professionnels de la piscine sont unanimes, le maintien de la propreté des lames n'est pas une chose si simple. Le dépôt des saletés, le développement des algues, le dépôt de calcaire, la décomposition des végétaux sont autant d'agressions qui accélèrent le vieillissement des lames et leur dégradation esthétique.



Une rampe de diffusion intègre des buses à haute pression, placées tous les 50 cm. Celles-ci nettoient efficacement le tablier et ses interstices. Saletés, feuilles, algues sont automatiquement chassées lors de l'enroulement et du déroulement de la couverture. CoverWash est un système dépendant du coffret électrique du volet AquaTop.

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

Participez au 2^e concours Photo International
de la **PLUS BELLE PISCINE**

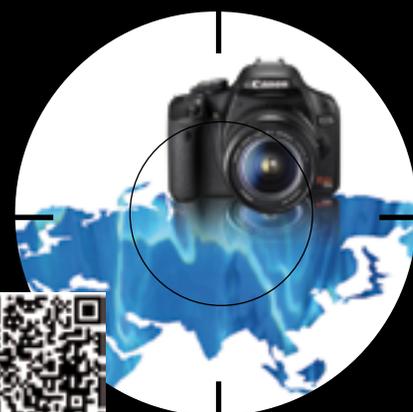
iPool 2013



Du 31 mars au
31 juillet 2013

Organisé par EuroSpaPoolNews

Réservé aux constructeurs de tous les pays - exclusivement sur internet
www.eurospapoolnews.com - contact@eurospapoolnews.com



SYSTÈME AUTOMATISÉ À DIFFUSEUR DE CHLORE EMBARQUÉ

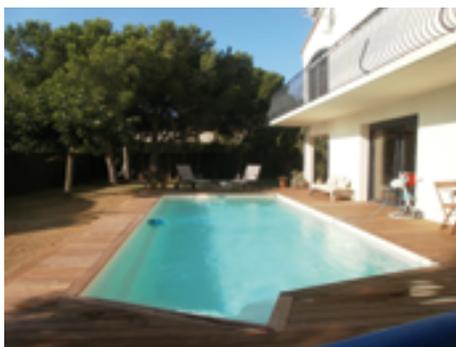
Aquatron a développé un générateur de chlore conçu pour être installé dans les nettoyeurs robotisés pour piscines. Cette technologie a été baptisée COBIA™ (Chlorine On Board Integrated Automation). Le système dissémine du chlore directement dans la piscine pendant que le nettoyeur fonctionne. COBIA™ est plus économique que les chlorinateurs traditionnels installés dans les conduites de piscine, car il fonctionne même si la pompe et le système de filtration sont à l'arrêt. En activant l'alimentation, le robot commence à nettoyer et à chlorer la piscine. Chaque jour, ce robot travaille tout seul sans avoir à manipuler de boutons. Totalement indépendant du filtre de la piscine ou de la conduite de refoulement, il ne requiert aucun tuyau ou raccord. COBIA™ existe également en version XL pour les grandes piscines.



info@aquatron.us
www.aquatron.us

PISCINE IBIZA ÉTEND SA GAMME

Les nouvelles California et Riviera disposent d'un emplacement pour intégrer un volet roulant aux normes NF P 90 -308. La conception originale de ces modèles est dédiée au bien-être grâce aux options « balnéo » et « jets venturi » sur la banquette sans que l'espace de nage en soit réduit



ibazur@wanadoo.fr
www.piscines-ibiza.fr

UN ROBOT QUI A DE L'AVENIR

WRC Ltd lance son nouveau robot à propulsion hydraulique promettant plus de 3000 heures de nettoyage, soit environ 12 à 15 ans ! Le nouveau robot de piscine électrique autonome KWADOO® est un appareil dépourvu de moteur de traction et de système complexe de transmission (moteurs, pignons, courroies...), doté d'un système unique d'aspiration.



Il parcourt la piscine avec une grande précision, assisté d'un dispositif de changement de direction breveté, le « Quadri jets ». Ce robot innovant est préconisé pour nettoyer le fond de tous les bassins, de la piscine hors sol au bassin de 15 x 10 m. Pour garantir des performances optimales d'aspiration, son moteur unique a été conçu par le fabricant de renommée mondiale, LEROY SOMER, permettant une garantie de 2 ans sur le robot. Il opère sur le fond grâce à des déflecteurs souples placés à l'entrée du filtre et très proches du sol pour une action efficace, y compris en eaux froides. KWADOO® propose 5 programmes en fonction de la taille de la piscine et 1 programme d'assistance au système de filtration de la piscine. Grâce à une électronique simplifiée et fiable, il s'actionne à l'aide d'un simple bouton pour un grand confort d'utilisation. Il est pourvu d'un bac de stockage des déchets de grande capacité et assure une finesse de filtration de 25 microns.



contact@kwadoo.com
www.kwadoo.com

NOUVEAU WATERTECH SKIMMER VAC



Le nouveau Skimmer Vac de Watertech permet de nettoyer le panier du skimmer sans le toucher. Ce dispositif manuel, facile à ôter et très efficace, permet de ne pas avoir à retirer le panier du skimmer pour le nettoyer. Les feuilles, brindilles, insectes, etc. sont immédiatement pris au piège dans un compartiment étanche dans le skimmer Vac, et tout aussi facilement éjectés, alors que l'eau propre est renvoyée dans la piscine.

contact@link-factories.com
www.link-factories.com

Pour paraître
dans cette
rubrique :

contact@eurospapoolnews.com

Voir la rubrique
NOUVEAUTÉS
en ligne



macouverturedepiscine.com

5300€^{ht*}

Une couverture de
piscine immergée
à ce prix ?

C'est
Zita...hurissant!
Couverture
de piscine



Plus que quelques jours pour tenter
de **gagner une couverture**
Inscrivez-vous en flashant ce code

Devenez revendeur

Contactez le responsable commercial de votre secteur :

Stéphane TISSERAND (sud-ouest) : 06 25 63 11 69

Jean-Luc SHIFFANO (sud-est) : 06 86 46 20 57

Florian MAUBOUSSIN (nord-ouest) : 06 25 63 11 67

Florian MAUBOUSSIN (nord-est) : 06 25 63 11 68

Didier PAPIN (directeur commercial) : 02 43 16 13 11



Flashez ce qrcode

ou rendez-vous sur
macouverturedepiscine.com
pour gagner
une couverture immergée

PLAYA
UNE MARQUE DU GROUPE HYDRA SYSTEME

* Prix public HT indicatif pour une couverture immergée conforme à la norme NF P 90-308 d'une dimension de 4x8m.

VUE À 360° SUR LES PRODUITS SCP

Cette année SCP va plus loin dans l'accompagnement de ses partenaires revendeurs, en leur proposant l'accès à son tout nouveau logiciel de gestion de commandes en ligne, le POOL 360. Cet outil dispose d'un moteur de recherche permettant aux professionnels une recherche parmi une liste de fabricants leaders de l'industrie, ou dans une liste de produits. Les produits sont accompagnés de schémas, présentant les pièces détachées numérotées qui les composent. Cela permet de trouver rapidement, selon la panne du produit, quelle pièce commander exactement. Donnant accès également au stock disponible en temps réel dans les centres de ventes, POOL 360 affiche un autre produit équivalent en remplacement, si le produit recherché n'est pas disponible. Le revendeur a ensuite la possibilité de passer



commande en ligne, puis de sélectionner le jour et l'heure de livraison. En choisissant le mode « détail », celui-ci peut aussi afficher ou cacher le prix public et le prix d'achat des produits. Enfin, il peut créer et personnaliser ses formulaires de commande pour des commandes spécifiques, avoir accès à l'état de son solde de compte et accéder à l'historique de ses factures. Ce logiciel de gestion des commandes, simple à utiliser, vient ainsi faciliter la vie quotidienne des professionnels, 24h/24 et 7 jours/7. Pour découvrir ce nouvel outil, inscrivez-vous au Road Show organisé dans toute la France par SCP. Voir notre article en ligne : http://www.eurospapoolnews.com/actualites_piscines_spas-fr/40840.htm.

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

NOUVEAU PRODUIT PRÉDOSÉ MULTIFONCTION À L'OXYGÈNE ACTIF

HTH Easy'Ox est un nouveau produit de traitement de l'eau à l'oxygène actif multifonction d'Arch Water Products – groupe Lonza. Efficace, ce produit offre les fonctions cumulées d'un antibactérien, d'un anti-algues renforcé, d'un clarifiant et d'un stabilisant pH. Innovant et pratique, il a été conçu spécialement pour les piscines de 15 à 20 m³ et se présente sous la forme de sachets hydrosolubles pré-dosés pour un volume de 20 m³, permettant ainsi d'éviter tout contact avec le produit. Il protège également les installations de la corrosion et offre une eau de baignade plus inoffensive pour le baigneur, ne piquant pas les yeux et n'irritant pas la peau dans l'eau.



AmboiseCommercialFrance@lonza.com
www.hthpiscine.fr

UNE TERRASSE MOBILE SUR MESURE



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 5m.

Elle supporte une charge maximale de 120 kg/m².



NOUVELLE POMPE HAYWARD À VITESSE VARIABLE

Hayward, lance la TriStar VS, une nouvelle pompe à vitesse variable, fournissant un haut rendement énergétique. Dotée d'un contrôleur intégré muni de boutons tactiles, il permet un affichage des informations en temps réel (vitesse de rotation, consommation électrique...). Plus économique, plus performante, plus respectueuse de l'environnement, plus simple à utiliser, cette pompe présente de nombreux intérêts. Elle permet notamment le choix entre 3 vitesses programmables, par intervalle de 10 RPM, pour un réglage précis du débit. Enfin, elle est adaptée aussi bien au marché des nouvelles constructions, que celui de la rénovation.



contact@hayward.fr
www.hayward.fr

www.wood.fr

LE DALLAGE CHAMBORD DE SRBA À DÉCOUVRIR POUR LES PETITES SURFACES

Le fabricant français SRBA propose dans son large catalogue de dalles en pierre reconstituée la ligne Chambord. Cette ligne est une variante du dallage Trianon composé d'un module de 3 dalles de différentes dimensions. En effet, elle présente les mêmes empreintes de vieilles pierres, mais ses dalles mesurent 50x50 cm. Ainsi, les dalles carrées de plus petit format s'intègrent plus facilement dans les petits espaces que la ligne Trianon, idéale, elle, pour les grands ensembles. Suivant le coloris choisi, la ligne Chambord peut donner un style très actuel, en gris perle et gris graphite, ou plus rustique, dans trois autres nuances plus classiques qui sont le blanc cassé, le jaune sable et le beige rosé. Dans cette gamme, SRBA propose du dallage, des margelles droites, des margelles courbes, des angles sortants pour départ d'escalier droit ou gauche, une dalle skimmer, ainsi qu'une margelle d'angle à 3 pans coupés, pour les arrondis.



info@srba-ra.com
www.srba-ra.com

**FABRICANTS
 si vous n'êtes
 pas dans ces
 colonnes,
 contactez-nous
 04 93 68 10 21**

LE POUVOIR DE FAIRE DES ÉCONOMIES !

Il y a un an, ZODIAC complétait son offre de pompes à chaleur, avec la gamme économique POWER (3 puissances : 5/7/9 kW). Zodiac se positionne ainsi sur le segment des solutions de chauffage de piscine à prix très compétitifs, pour des piscines enterrées, semi-enterrées, ou hors sol jusqu'à 60m³. La PAC POWER puise 80% des calories dans l'air ambiant et consomme ainsi, d'après le constructeur, jusqu'à 5 fois moins que n'importe quel autre système de chauffage.



En plus d'être silencieuse, cette PAC est simple d'utilisation. La commande s'effectue sur un écran digital, affichant un thermostat antigel et proposant un dégivrage automatique par ventilation.

Elle dispose aussi d'un arrêt automatique en dessous des 7°C et d'un démarreur progressif. Equipée d'un compresseur Mitsubishi et d'un échangeur en titane, elle fournit une puissance de chauffage entre 5 et 11 kW selon les modèles. Cette PAC ultra-compacte assure un COP minimum de 4,1 et jusqu'à 5,6.

Pour l'installation, tout est simplifié grâce à la prise secteur et les raccords fournis. Une housse d'hivernage Power First ainsi qu'un Kit PAC NET sont également livrés avec la pompe à chaleur, pour la préserver plus longtemps.

Zodiac y ajoute une garantie de deux ans d'office, étendue à 3 ans si l'installation est assortie à un contrat d'entretien.

info@zodiac-poolcare.com
www.zodiac-poolcare.com

LES CASCADES RAFFRAICHISSANTES DE FLEXINOX POOL

Pour agrémenter la piscine d'une touche d'élégance, Flexinox Pool propose une série de cascades exclusives en acier inoxydable A-316.

Les trois modèles,



Iguazú, Iguazú Arctic et Iguazú Blue Ocean, inspirés de la célèbre chute d'Iguazú, affichent un design sobre et raffiné, tout en procurant le confort appréciable et le bruit apaisant des cascades.

Véritables rideaux de pluie, elles apportent bien-être et divertissement dans le bassin. Fabriqués dans l'usine de Barcelone du fabricant, celles-ci sont prévues aussi bien pour une installation en piscine publique que privée, pour un rendu des plus esthétiques. Les modèles Arctic et Blue Ocean sont fabriqués en acier inoxydable rehaussés d'un traitement de texture et de coloris singuliers, effectués à l'acide. Ces coloris sont obtenus au moyen de traitements électrochimiques

qui le rendent entièrement sûr, stable et durable. Elles sont fournies avec leur bouton-poussoir piézoélectronique en acier inoxydable A-316 également. L'entreprise est capable de produire sur demande.

customer@inoxidables.com
www.flexinoxpool.com

EuroSpaPoolNews.com et PiscineSpa.com, l'année 2012 en quelques chiffres c'est :

- Plus de 350 000 visiteurs par an sur les 2 sites,
- 40 000 visiteurs sur les 2 blogs,
- 420 000 vidéos vues sur les 3 chaînes,
- 6500 Fans sur Facebook
- 1000 followers sur Twitter !

LE POOL ROVER JET NOUVELLE GÉNÉRATION

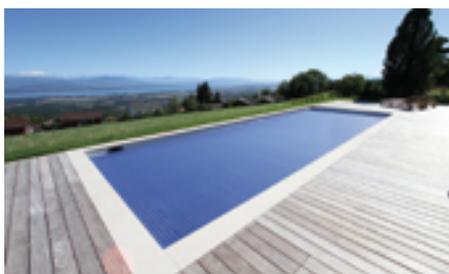
Aqua Products présente, pour la saison à venir, un robot nettoyeur Pool Rover Jet complètement repensé pour un nettoyage encore plus efficace de la piscine. Fort du succès du Pool Rover Jet, cette seconde génération du robot présente un design moderne mettant l'accent sur l'ergonomie. Ce nouveau modèle dispose aussi de bouches de succion ajustables, d'une pompe à arbre double et d'une alimentation à découpage entièrement repensée.



info@aquaproducts.com
www.aquaproducts.com

LA COUVERTURE ROLDECK, PRÊTE POUR LE MARCHÉ FRANÇAIS !

Starline est fabricant et distributeur international de piscines polyester et de la couverture à lames Roldeck, depuis plus de 35 ans. Ses piscines et couvertures de piscine sont fabriquées au Benelux dans une toute nouvelle usine d'environ 15 200 m². Elles sont disponibles dans une variété de couleurs, de tailles et de modèles. Aujourd'hui, l'entreprise est fière d'annoncer que sa couverture Roldeck a été entièrement testée et approuvée pour répondre à la norme Française de sécurité NF P90-308.



e.kusters@starline.nl
www.starlinepool.com

LAMES POLYCARBONATE EN BICOUCHE ARGENTÉE OU TRANSPARENTES

ABRIBLUE annonce 2 nouveaux coloris pour ses lames en polycarbonate haute résistance. Elles sont désormais disponibles en bicouche argentée et transparent. Ces lames bénéficient d'une haute résistance mécanique



pour faire face aux fortes chaleurs ou gros écarts de température. En outre, le polycarbonate résiste parfaitement à la grêle et autres agressions extérieures. Grâce à leur effet « capteur solaire », ces lames polycarbonate jouissent d'un pouvoir chauffant, permettant de gagner quelques précieux degrés et de les conserver plus longtemps. D'autres coloris sont possibles sur demande.

contact@abriblue.com
www.abriblue.com

Assistance commerciale à la carte

Foire exposition : stand / Stratégie / Plan de vente / Coaching
Assistance réseaux : mise en place / Recherche de concessionnaires
Formations : vendeurs B to C / Vente de foire
Communication : documents commerciaux / Outils d'aide à la vente / Vidéos

Action Vente

actionvente@wanadoo.fr www.actionvente.com



Patrick Sanchez
Consultant

06 80 26 22 76





LE NOUVEAU MAGAZINE



des métiers de la piscine et du spa



- 5 numéros par an
- Envoi gratuit
- France et Dom-Tom

**NOUVEAU
CONCEPT**
nouvelles rubriques



NEW
EDITION DIGITALE

Abonnement gratuit à retourner à :

I.M.C. 264 avenue Janvier Passero - 06210 MANDELIEU - contact@eurospapoolnews.com - Téléphone : +33 (0)493 681 021 - Fax : +33 (0)493 681 707

Je souhaite confirmer mon abonnement

Société : Nom et prénom :

Fonction :

Adresse :

Code postal : Ville :

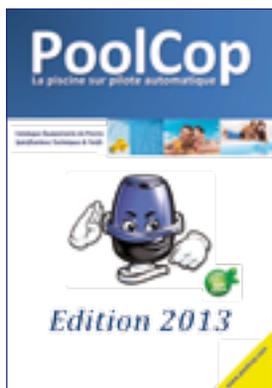
Pays :

Je souhaite recevoir l'édition digitale

Emails :

LE SUCCÈS DE POOLCOP SE CONFIRME

Fort de son succès au Salon Piscine de Lyon 2012, se traduisant par le Trophée de l'innovation dans la catégorie du matériel d'entretien, PCFR PoolCop se prépare fébrilement pour la saison 2013.



L'entreprise a mis à profit sa participation au Salon international, pour lancer le module « PoolCopilot ». Ce dernier transforme son PoolCop, déjà très abouti, en un outil complet de gestion de la piscine, contrôlable à distance. Il se compose d'un boîtier et d'une application Internet qui permettent l'accès à toutes les fonctions de paramétrages et de commandes du système. Construit pour les professionnels, cette application internet est conçue pour faciliter la gestion d'un portefeuille de piscines, à partir de son bureau ou sur tout smartphone. Il devient ainsi un outil ergonomique apprécié des professionnels qui souhaitent maximiser leur efficacité et profiter de l'historisation des données. D'ailleurs, en raison d'une forte augmentation de la demande pour ce produit, l'entreprise est en pleine expansion et envisage le déménagement dans de nouveaux locaux. « Nous avons un certain nombre de projets nouveaux et passionnants en perspective, ce qui signifie que nous allons devoir accroître notre personnel et disposer de plus d'espace pour la fabrication, le développement et les tests », explique Lane HOY, directeur du PCFR. Cette année verra également PCFR PoolCop se tourner vers le marché de l'export.

contact@poolcop.fr
www.poolcop.fr

NOUVELLE HAUTEUR DISPONIBLE POUR LES PANNEAUX DE COFFRAGE MONDIAL PISCINE

MONDIAL PISCINE présentait cette année dans le TOP 100 des Innovations du salon PISCINE de Lyon, son nouveau panneau de hauteur 1,50 m pour son procédé de construction piscine basé sur des panneaux de coffrage. L'innovation a séduit le jury de professionnels qui lui a décerné le trophée dans la catégorie « Procédé de construction ». Ce concept unique de piscines tout béton armé banché et breveté MONDIAL PISCINE, est basé sur des panneaux de coffrage, préformés en usine pour une installation facile et rapide sur chantier. D'une grande



résistance dans le temps, ces panneaux offrent une grande modularité de formes pour des piscines sur mesure. Les panneaux de coffrage sont constitués de matériaux composites de 1 m de large par 1,20 m ou désormais par 1,50 m de hauteur. Chaque panneau est injecté dans les usines MONDIAL PISCINE sur une presse de 1700 tonnes. Leur structure est conçue pour un chaînage de type monobloc (fond + parois). Une fois pré-assemblée, elle est pourvue d'aciers tors verticaux et horizontaux, la rendant indéformable. Une goulotte périphérique complète la solidarité de l'ensemble et reçoit les margelles sans risque de fissuration. Par ailleurs, ces panneaux sont recouverts d'un film de propreté, ainsi, après le coulage du béton, les équipes de construction n'ont plus à préparer les parois avant de poser l'étanchéité, ce qui représente un gain de temps important et une plus grande propreté.

contact@mondial-piscine.fr
www.mondial-piscine.eu

ECOSWIM SOUTENU PAR DES OUTILS MARKETING PERFORMANTS

EOTEC, entreprise spécialisée dans le traitement de l'eau à base d'oxygène actif, propose un traitement de l'eau complet et fiable, présent sur le marché depuis 12 ans, ECOSWIM. Afin d'accompagner les 250 revendeurs du produit en magasin, l'entreprise met à disposition plusieurs outils marketing, facilitant la vente au client final. Ainsi, elle fournit aux professionnels un box palette publicitaire aux couleurs d'ECOSWIM, afin d'assurer une présentation sur site optimale.



Les revendeurs disposent également d'une page dédiée sur le site internet ECOSWIM, disponible sur iPhone et iPad. Le service client et le SAV se veulent aussi à la hauteur du succès du produit, notamment grâce à un book technique piscine remis à chacun des revendeurs. En outre, chaque année, l'entreprise génère un envoi de mailings postaux destinés aux propriétaires de piscine dans la zone de chalandise de chaque revendeur partenaire.

Application
iPhone/iPad



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

AQUALUX LINK REND LA PISCINE INTELLIGENTE

Aqualux propose un dispositif de communication et de synchronisation entre les équipements de la piscine. Aqualux Link permet une gestion optimale et automatisée des différents équipements raccordés. Côté filtration par exemple, les avantages sont nombreux, puisque le temps de filtration s'adapte automatiquement à la température de l'eau. Il n'est plus nécessaire de modifier manuellement les paramètres de l'horloge du coffret électrique quand la température augmente. De plus, la filtration démarre automatiquement lorsque la température de l'eau avoisine 0°C.



En outre, la pompe à chaleur Aqualux Link force le fonctionnement de la filtration jusqu'à ce que la température désirée soit atteinte. Réversible « Chaud/Froid », elle dispose d'une vanne d'expansion électronique et d'un système de dégivrage par vanne 4 voies Saginomiya, pour un fonctionnement optimisé et une plage d'utilisation élargie. Pratique, elle présente aussi une sortie arrière par 2 raccords union en diamètre 50. En ce qui concerne la qualité de l'eau, les pompes doseuses vont aussi forcer la marche de la filtration jusqu'à ce que les valeurs désirées de pH et de redox soient atteintes. La pompe doseuse pH compense aussi automatiquement l'accroissement naturel du pH, généré par l'électrolyse au sel. Par ailleurs, lorsque la couverture automatique est fermée, la production de chlore de l'électrolyseur au sel se verra automatiquement ajustée. Ce système permet de faire des économies d'énergie et de préserver ses équipements plus longtemps en les sollicitant à bon escient.

commerce@aqualux.com
www.aqualux.com

NOUVEAU DESIGN DES PRODUITS LUCHS ET FLUVO

Fluvo/Schmalenberger propose une nouvelle ligne de produits affichant une forme et un style épurés, allant au plus simple et mettant en avant la forme carrée. La ligne Q-Line se veut en effet le compromis entre esthétique, technique et fonctionnalité. Ses nouveaux projecteurs LED luchs blancs et RVB se font plus discrets pour le regard du baigneur. Ils se programment grâce à l'interface DMX intégrée dans le coffret électrique. Avec un système de commande indépendant, comme i-light, ils peuvent être pilotés et réglés individuellement ou en groupe. Quant aux buses de massage de la gamme pro, elles sont proposées dans des débits de 7,12 et 20 m³/h. Les pompes correspondantes sont équipées de moteurs à haut rendement, réglables et très performants. Les projecteurs et les buses sont présentés avec des façades en inox brossé ou poli et dans deux qualités distinctes : l'inox DIN 1.4571 pour des eaux de piscine avec traitement classique et l'inox DIN 1.4539 pour des eaux plus agressives, comme l'eau saline.



info@schmalenberger.de
www.fluvo.de

**Spécial PROS N°2
prochaine sortie
fin mars 2013**

UN MAX DE PERFORMANCES POUR CES ROBOTS NETTOYEURS !

Dans la gamme de robots électroniques MAX, à 4 roues motrices, Astral propose Max + 3 et Max + 5. Ces robots nettoyeurs 100% design et très simple d'utilisation, existent en effet en plusieurs versions, selon les utilisations souhaitées.



Les lignes de ces robots ultra modernes se fondent parfaitement dans un environnement contemporain, où l'esthétique a son importance. Côté pratique, leurs filtres de grande taille, avec accès supérieur de type cassette, disposent d'un système easy view avec fenêtre transparente, pour vérifier facilement le niveau de saleté. Max + 3 est un robot électronique, de 6,5 kg seulement pour une grande maniabilité, équipé de brosses rotatives pour désincruster au mieux la saleté. Il est conçu spécialement pour nettoyer le fond et la partie supérieure des angles de la piscine en 2h30. Quant à Max + 5, doté des mêmes caractéristiques, c'est un grand nettoyeur du fond, de la partie supérieure des angles de la piscine, des parois et de la ligne de flottaison. Ces robots intègrent un transformateur innovant et ultra-convivial, comprenant deux cycles de nettoyage qui sont choisis en fonction de la taille de la piscine.



vente@astral piscine.fr
www.astralpool.com

Qui ne connaît pas PISCINES GROUPE G.A. dont les filiales produisent des coques en polyester sous ses différentes marques « Provence Polyester, Union Piscines, Pop Piscines, Astila-Piscines, Olympe, DX, Coveroll », diffusées en Europe par son réseau de distributeurs ?

C'est plus de 250 modèles, allant des plus classiques aux plus originaux. Certains peuvent atteindre plus de 15 mètres de long sur plus de 6 mètres de large.

Mais permettre au futur client de choisir la piscine qui s'adapte le mieux à son site, à son goût et aussi... à son budget peut demander beaucoup de temps et de réflexion.

Il fallait une fois de plus innover dans ce domaine. Lors du dernier salon professionnel de Lyon en novembre 2012, Gérard Andrei nous a permis de découvrir l'outil extraordinaire qui sera à la disposition de son réseau : un nouveau logiciel d'intégration de piscine présenté sur tablette, telle qu'iPad.

Pour en savoir plus, nous avons rencontré au siège Franck Delahaye, Chargé de la communication dans le Groupe G.A.

Spécial PROS : Etonnant ce nouveau logiciel que vous sortez comme outil d'aide à la vente pour tous les distributeurs du Groupe ?



Franck Delahaye : Devant le nombre important de modèles mis à la disposition de nos distributeurs, nous avons conscience qu'ils avaient besoin d'un outil adapté afin de faciliter leur présentation.

La force du Groupe est d'être constamment dans la création, l'innovation et c'est dans cet esprit que nous avons mis à leur disposition une première version avec déjà l'idée de voir évoluer ce logiciel pour le rendre plus performant et plus simple d'utilisation.

Comment avez-vous procédé pour produire un tel outil ?

Depuis un certain temps, on regardait de près ce qui se faisait dans le domaine de la 3D mais jusque-là, j'avais le sentiment de voir des logiciels trop bruts, compliqués et lourds, jusqu'à la découverte de Oneshot.

Nous avons eu le mérite de déceler le potentiel d'Eric Skoura de la Sté Iriasoft et ensemble nous avons pu approfondir et faire évoluer la première version.

Quand j'ai utilisé Oneshot 3D pour la première fois, j'ai eu la même sensation que lorsque j'avais découvert les MAC, fin des années 80 : cette finesse du rendu, ce plaisir du détail, cette simplicité d'utilisation. Il n'y avait pas photo pour moi : cette fois-ci c'était la bonne !

Votre collaboration avec ce concepteur IRIASOFT s'est alors développée ?

Bien sûr, on leur a confié la réalisation des sites internet du Groupe, pour y apporter leur touche graphique et les 3D que l'on pouvait proposer au client. Ainsi, aujourd'hui, un client peut se connecter sur l'un de nos sites et y réaliser facilement son propre montage. Il lui suffit de prendre la photo de son jardin, de la télécharger sur le site de la marque de son choix, chacune des marques disposant de 4 modèles pouvant être mis en situation.

Votre client internaute devient donc son propre vendeur/acheteur ?

Non, cela ne peut être qu'un «premier aperçu» parce que la version internet n'a évidemment pas le même rendu et elle est limitée car on ne peut y mettre la totalité de nos modèles pour des raisons de chargement de page, trop de temps.

C'est là, que cette nouvelle version du logiciel sur tablette entre en jeu et prend une dimension remarquable, elle « crève » l'écran.

Nos Distributeurs peuvent ainsi proposer et implanter en situation nos 250 modèles qui représentent sur le marché de la coque polyester le plus large éventail de dimensions et de formes.

Le client final peut ainsi voir de ses propres yeux la réalisation de sa piscine dans son propre jardin, se positionner sur un modèle classique ou original et être rassuré par le résultat de son achat !

Je précise que du fait de notre partenariat, Piscines Groupe G.A. dispose d'une exclusivité de 2 ans avec la société Iriasoft, en ce qui concerne les piscines Coques Polyester. Ainsi, Piscines Groupe G.A. est le premier à proposer un avantage considérable à ses distributeurs avec cet outil formidable d'aide à la vente et une avancée sans précédent dans le secteur de la piscine en matériaux composites.

Guy Mémin

Les marques de PISCINES GROUPE G.A.

PROVENCE POLYESTER

COVEROLL

UNION PISCINES

ASTILA PISCINES

POP EUROPE PISCINES

OLYMPE PISCINES

PISCINES DX

SOCIÉTÉ DE MOULAGE PROVENÇAL

Dans notre prochain numéro de Mars un dossier complet sera consacré aux PISCINES GROUPE G.A.



■ *Oneshot 3D offre la possibilité de voir sa piscine implantée avant son acquisition*



■ *Terrains existants*



■ *Projets Oneshot 3D*



D'après le terrain existant, on réalise des exemples de montages en moins de 2 mn

Piscines Groupe G.A.

Créateur de piscines depuis 1972

LES COQUES POLYESTER PERSONNALISÉES

L'ensemble des enseignes de Piscines Groupe G.A.,
Piscines Provence Polyester, Union Piscines, POP Piscines, Astila Piscines, Olympe Piscines, Piscines D.X., Coveroll,
sont toutes marquées par une diversité extraordinaire de formes, de dimensions et d'avantages.



Leader Européen !

L'ASSURANCE DE FAIRE LE BON CHOIX !



200 DISTRIBUTEURS QUALIFIÉS
DANS TOUTE LA FRANCE

LE MEILLEUR DES ASSURANCES
La capitalisation par
AXA ASSURANCES.
Garantie 10 ans
Garantie décennale sur la STRUCTURE.
Garantie décennale sur le GELCOAT.
Garantie décennale sur l'ÉTANCHEITÉ.

G.A.
GROUPE
PISCINES
Piscines Groupe G.A. - La passion

0 820 09 54 57

www.piscinesgroupega.com

Plus de 250 Modèles

De la plus classique à la plus originale !

Découvrez nos modèles de piscines
directement dans votre jardin !



**VOIR, AVANT
D'AVOIR !**



MODERNE, ESTHÉTIQUE, DESIGN

Oui, un beau marché d'avenir mais ... il faut bien le gérer

Des milliers de piscines ont pris de l'âge. Aujourd'hui nombre de clients sont soit dans l'obligation de remettre la leur en état, soit de vouloir la modifier.

A chaque fois, la situation d'une piscine à rénover est la même.

- S'agit-il d'une piscine que vous avez réalisée et que vous connaissez bien ?

- S'agit-il d'une piscine que vous n'avez pas construite ?

VOUS CONNAISSEZ LA PISCINE

Il y a donc un dossier classé chez vous. Peut-être avez-vous également des photos, toujours conseillées pour se remémorer les conditions de chantier (nappe phréatique, remblaiement périphérique, gros œuvre, position et nature des canalisations enterrées, marque des pièces scellées, conception du local technique...)

Chaque chantier doit se gérer avec la tenue d'un rapport technique quotidien. Plus tard, c'est le seul moyen de connaître en détail ce qui a été fait. Le cumul de ces rapports est un outil formidable pour mieux gérer ses futurs devis.



Très content de son filtre à sable d'origine, le client désireux d'améliorer encore sa filtration et de faire des économies d'énergie a opté pour le filtre Pentair Triton 2 Clear Pro couplé avec une pompe Intelliflo VF (rénovation KenTech)

Mais, si cette piscine est ancienne, depuis votre client a peut être fait intervenir d'autres entreprises. Si oui, demandez donc devis et factures de ces travaux pour mieux appréhender ce qu'il en est aujourd'hui.

VOUS NE CONNAISSEZ PAS LA PISCINE

Des pisciniers anciens qui ont aujourd'hui un parc important de piscines à rénover évitent souvent

d'aller vers d'éventuels pièges alors que leur planning de travail ne justifie pas ce type d'intervention, sauf lorsqu'il s'agit d'intervenir au local technique où tout est visible.

Mais peut-être seriez-vous tenté par cette piscine qui, autrefois, vous a « échappée ». Inutile de fonctionner ainsi, surtout quand le client fait appel à vous parce que l'ancien constructeur a disparu. Les prix bas qui vous ont fait perdre ce marché étaient peut être justifiés par des prestations économiques qui ont mal « vécues ».

Quand vous vous proposez d'intervenir sur une piscine que vous ne connaissez pas, prévoyez... les imprévus !

1 - Changement d'un liner

- **Etat du feutre existant** sous ce liner qui cache peut être une chape ciment grossière en mauvais état qu'il faudra reprendre ;
- **Etat des parois** (maçonneries ou modulaires) ;
- **Etat des pièces scellées** dans le bassin avec remplacement des brides et joints. Obligation peut-être, vu l'état de ces pièces, de les remplacer.

A ce sujet, bien vérifier l'épaisseur des parois : un piscinier avait prévu une paroi béton de 20cm et a découvert (après devis, au chantier) que ce mur faisait 80cm (le client de chez Lafarge avait construit un « blockhaus » résistant à toute épreuve dues au sol !

2 - Remplacement par une membrane armée 150/100e

Les pièces scellées dans le bassin sont-elles adaptées à ce revêtement (brides

et joints) ; quelles fixations en haut de parois (avec dépose ou non de la margelle) ; Le radier béton a-t-il été hydrofugé (c'est-à-dire imperméabilisé) ?

Si oui (ou quand on ne sait pas), percez ce béton par plusieurs trous sur l'ensemble de la surface pour permettre l'évacuation du « condensat » (formation de milliers de gouttelettes) qui se forme sous la membrane (phénomène d'osmose bien connu qui crée des formations d'algues vivant à l'abri de la lumière dans un milieu confiné et engendrant des tâches noires...).



Pose d'une membrane armée 150/100e (Rénovation Georges Piscines / Madagascar)

3 - Etat du circuit hydraulique enterré

Faire un test préalable par une mise en pression sur un refoulement (les autres étant bouchés et vanne fermée au local technique), idem pour le ou les skimmers et la prise balai. Ce test peut se faire avec une bonne pression du tuyau d'arrosage + mano ou encore avec une petite pompe à épreuve manuelle.

Dans des vieilles piscines, le circuit hydraulique enterré est souvent en « Plymouth » avec des raccords en acier galvanisé détérioré.

4 - Créer des marches d'escalier



Ce concept permet d'avoir un produit fini préfabriqué et prêt à poser. On peut ainsi commander le liner sans avoir à prendre des cotes. Pose rapide et qualité de la surface prête à recevoir liner ou membrane armée. (Vision Technology)

Beaucoup d'anciennes piscines n'avaient pas d'accès par des marches d'escalier.

On profite alors de refaire le revêtement du bassin en introduisant ces marches piscines.

Chaque fois que l'on procède à la pose d'un liner ou d'une membrane armée, il est courant de réaliser au préalable des marches maçonnées. Mais lorsque cette étanchéité est un liner, combien de cotes erronées sont transmises au fabricant de liner (avec les conséquences à la mise en place). Aujourd'hui, il est proposé des escaliers modulaires acryliques (droit, quart de rond...) que l'on met en place avant de procéder à la pose du liner. Ces escaliers étant référencés chez les fabricants/liner, on évite ainsi toute erreur de cote pour la pose et un gain de temps.

Bien évidemment ces escaliers modulaires conviennent pour la membrane armée faisant gagner beaucoup de temps par rapport à la réalisation d'un escalier maçonné.

TRANSFORMER UNE PISCINE

Aujourd'hui, il est courant qu'un client veuille :

- soit réduire la dimension de son bassin (moins d'eau, économie de chauffage...),
- soit changer sa forme, la plupart

du temps pour une forme proche du rectangulaire pour y adapter par exemple une couverture automatique.

5 - Réduire la dimension

Longueur, largeur et souvent également profondeur sont « revues à la baisse » !

Plusieurs solutions :

- **une fois réalisée la nouvelle structure** réduite du nouveau bassin intégré dans l'ancien, on en profite pour constituer en périphérie un nouveau circuit hydraulique enterré, ainsi qu'une fosse pour enterrer une couverture automatique, intégrer des projecteurs à LED, mettre en place une nage à contre-courant...
- **profiter de l'emplacement de l'ancienne piscine** pour y placer une mini piscine coque préfabriquée. C'est un concentré de technologie : filtration, balnéothérapie, buse de nage à contre-

courant, buses de massage (puissant débit d'eau et débit d'air), chauffage intégré, projecteurs à LED multicolore, tableau de commande, local technique intégré, hydraulique prémontée...

EN CONCLUSION

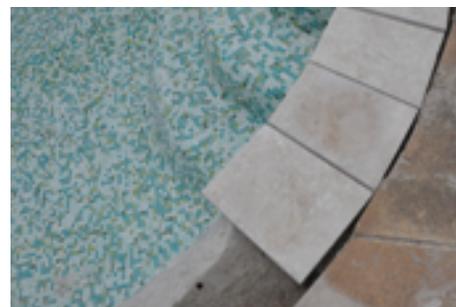
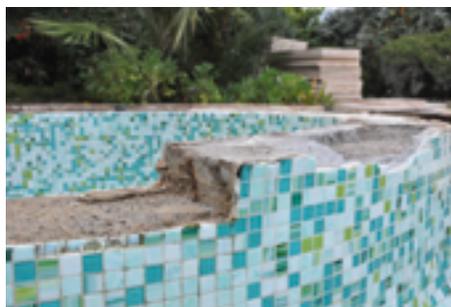
La rénovation, c'est un magnifique marché d'avenir si l'on s'impose des règles de gestion, d'organisation, de techniques.

Lorsque l'on rénove, prévoyons les surprises. Le descriptif du devis doit être précis à ce sujet.

Prévoir aussi d'avoir toujours avec soi sur le chantier, un carnet « d'attachement de travaux » pour les imprévus ou des travaux supplémentaires demandés par le client.

Immédiatement, formulez ces nouvelles prestations demandées par écrit, signées par le client à qui l'on remet un double.

Il est possible de chiffrer au bureau ces nouveaux travaux rapidement pour les lui remettre. C'est votre sauvegarde.



Dans un premier temps, le client voulait refaire ses margelles. Il a fallu... enlever les anciennes margelles... décroûter, faire tailler les nouvelles margelles d'après un gabarit. Rebouchage puis pose de mosaïques suivant le stock que le client avait conservé. (Rénovation Lucien Février)





Spa de nage Clair Azur

Proposez à vos clients une vraie cure de jeunesse en piscine

L'installation d'un système de massage et de nage à contre-courant offre tous les atouts d'une « vraie » remise en forme permanente chez soi ! Les bienfaits avérés du massage sous l'eau, véritable balnéothérapie à domicile, sont nombreux et réellement bénéfiques pour le corps et l'esprit. Sans oublier la convivialité permise par ce soin à domicile que l'on peut partager en famille ou entre amis, une remise en forme à portée de tous, un tonus et une musculature renforcés, mais aussi une grande décontraction !

En effet, il est prouvé que le massage spécifique de balnéothérapie, mélange d'air et d'eau, améliore la circulation du sang, détend et renforce la puissance musculaire en apportant une réponse efficace au modelage du corps, en éliminant, sans régime alimentaire excessif, les surcharges pondérales localisées sur le corps.



BADU® Jet Primavera de Speck

La nouvelle nage à contre-courant BADU® Jet Primavera est équipée de deux buses réglables selon les besoins de chacun. Esthétique et ergonomiquement efficace, elle intègre des poignées en acier inoxydable à utiliser lors des massages ou pendant les exercices d'aquagym.

Avec le tuyau de massage, votre client peut effectuer un massage lymphatique des jambes, réalisé toujours du bas vers le haut.

Ce type de massage est extrêmement efficace pour l'élimination des toxines et le renforcement du système immunitaire. C'est un excellent complément, en période de détoxification, d'un régime minceur et d'exercices pratiqués dans l'eau. L'effet de remise en forme est assuré grâce au fort débit de l'eau, savamment dosé et réglable suivant la volonté du client, localisé sur les zones du corps à décontracter ou à raffermir. Le démarrage et l'arrêt de ce débit sont entièrement sécurisés grâce à un contact pneumatique, situé sur la flasque apposée sur la pièce à sceller, dans la paroi de la piscine. Celle-ci doit être placée à une hauteur où l'on a pied, pour assurer un massage performant et bien plus confortable, tout en ayant la possibilité de nager devant la buse à contre-courant.

Si le client n'est pas convaincu, malgré tous les arguments vantant les bienfaits de l'appareil de nage à contre-courant, vous pouvez ne vendre que la pièce à sceller.



Lum JET VAG de chez ACIS

Nouvelles façades de couleurs en bleu clair, gris ou sable, prévues pour le Jet Vag nage à contre courant haute performance, pour se coordonner avec le liner.

Il suffit alors de la placer, en prévoyant ses branchements hydraulique et pneumatique futurs. Ensuite, vous pourrez le relancer régulièrement pour installer la motorisation. Plus cette motorisation sera située près de la pièce à sceller, plus le système sera performant, car vous éviterez les pertes de charge du débit de la pompe, dues à un éloignement de la motorisation.

CHOISISSEZ DE PRÉFÉRENCE UNE POMPE PUISSANTE pour une nage sportive et efficace !

Le tuyau de massage raccordé manuellement, dans l'eau, sur la buse du système à contre-courant, permet des massages abdominaux, très bons pour assouplir le ventre qui au fur et à mesure des massages deviendra de plus en plus plat, en améliorant les petits soucis de digestion le cas échéant... Le massage des articulations, lui, réduit les tensions articulaires, renforce les tissus des paumes des mains, du dessous des pieds, des fessiers, etc. Les massages, réalisés avec le tuyau adéquat, doivent toujours, pour plus d'efficacité, s'effectuer sur les parties à traiter en massant délicatement, de façon circulaire, dans le sens des aiguilles d'une montre.



Fluvo® - Schmalenberger

Lance de massage se fixe sur les buse Karibic

Il est toutefois important d'éviter les parties génitales !

LA NAGE A CONTRE-COURANT :

un exercice sportif à notre rythme

Tout en décontraction ou en nous surpassant, suivant notre humeur, notre forme, notre volonté, cet exer-



Nage à contre-courant X-Jet Power de Fluvo® - Schmalenberger

Cette année, Schmalenberger a conçu une nouvelle génération de nage à contre-courant. Avec ses buses à écoulement optimisé et sa construction modulaire, la X-Jet est idéale pour l'entraînement ambitieux des sportifs et des nageurs amateurs. L'eau n'arrive pas de manière ponctuelle sur le nageur, mais elle est propulsée comme une lame d'eau, alimentée par des pompes à haut rendement énergétique de la gamme Fluvo®.

cice sportif s'avère excellent pour améliorer ladite forme, le rythme cardiaque et le bien-être général.

La piscine est bien un lieu de convivialité, de vie, de sérénité, de bonne humeur... Apportez à vos clients ce merveilleux instrument de bonheur, de relaxation, de remise en forme, de

confort, par le mouvement de l'eau, en installant une « vraie » nage à contre-courant. Veillez à proposer un matériel sérieux de grande qualité, qui ne vous apportera que des félicitations, des compliments, de la part de votre client.

Exigez de votre fournisseur :
les courbes de débit de la pompe et des pressions à la sortie de la ou des buses de refoulement ;
l'assurance d'un branchement pratique et sûr du tuyau de massage qui, s'il est rotatif, est encore bien plus performant ;
des plans détaillés d'installation ;
l'assurance d'un bon service après-vente et d'une garantie satisfaisante du matériel.

Car il ne faut apporter à vos clients que de la sécurité, de la satisfaction, du bonheur et de la bonne humeur ! Tout en vous procurant tranquillité, sérénité et surtout des marges confortables pour assurer la pérennité de votre entreprise.

D'autant plus qu'un client satisfait deviendra alors à son tour un « prescripteur », il vous recommandera alors auprès de ses amis et vos ventes deviendront alors faciles et productrices d'intérêts.

Richard CHOURAQUI

Consultant Piscine MABIS Consulting



JetStream-TriVA de UWE

La nage à contre-courant la plus puissante.

- Conçue pour l'entraînement professionnel de la nage
- Débit de 75m³/h à 225m³/h
- Technologie FLAT
- Courant puissant et régulier
- Moins de remous à la surface qu'avec unenage traditionnelle
- Commande 3-intervalles avec la nouvelle touche sensitive PIEZO
- Variateur de fréquence qui permet la programmation des séquences de nage (en option)
- Écran tactile (en option)



JetStream PIEZO :

1 touche, 4 couleurs, un univers de possibilités.

- Commande jusqu'à 3 attractions JetStream avec une seule pompe
- Indicateur optique couleur qui montre la fonction choisie en rouge, jaune, bleu ou vert
- La touche couleur est reconnaissable, même dans les remous de la piscine
- Réduction des frais d'installation et de fonctionnement avec une seule pompe
- Possibilités de fonctionnement :
Commande marche/arrêt
Changement d'attraction



Kit de montage NCC Taifun-Duo d'Hugo LAHME,
puissance 2 kW. Pompe en bronze à canon de 230-240 V
Courant triphasé 50 Hz - Débit 1050l/min à 1.0 bar
Débit calorifique 3,4 kW/5,8 Ampères.

Nage à contre-courant hors bord BADU Jet de Speck

Buses et débit à commande directionnelle (à 60° toute direction) - puissance moteur de 1,6 kW à 3 kW selon modèle - Débit de 40 à 75 m³/h selon modèle. En réglant le commutateur de puissance, on peut générer des bulles d'air. Un autre interrupteur active l'éclairage LED inclus dans le système. Trois modèles dans cette gamme : Stella - Riva - Perla. Disponibles pour piscines enterrées. Ici le modèle est adapté aux piscines hors-sol, avec son support télescopique.



LE MARCHÉ DE LA BALNÉO VU PAR LES PROS

• Le marché de la balnéothérapie en 2012

Franck Jarrier - Responsable France - Fluvo/Schmalenberger

« Malgré une saison difficile en 2012, nous avons pu constater que la demande en matériel de balnéothérapie était toujours présente. En ce qui nous concerne, nous avons face à nous des clients qui émettent des souhaits bien définis et qui connaissent la qualité de nos produits. »
Tous nos produits sont réalisés selon la norme DIN EN ISO 9001.»

Maria Treuner - UWE France «Marché freiné et compliqué en 2012.»

Mickaël Lie - ACIS «Cette année 2012, bien que marquée par des conditions climatiques déplorables, fût conforme à nos objectifs : consolidation de nos clients et prise de parts de marché à l'export notamment.»

• Des prévisions encourageantes pour 2013

F. Jarrier « Pour 2013 de nombreux projets sont en cours, l'intérêt pour nos produits engendre de nombreuses demandes, cela laisse par conséquent présager une année positive. Les pièces en finition inox sont de plus en plus plébiscitées, gage de qualité et dans la tendance actuelle, pour les produits haut de gamme. » Les nombreux contacts enregistrés sur le salon Piscine 2012 par l'entreprise allemande sont venus confirmés ces perspectives. En effet, les nages à contre-courant fluvo® rondo et rondo NT avec leur puissance vivifiante, ont su se faire une place de choix sur le marché de la balnéothérapie de luxe. L'entreprise continue d'être à l'avant-garde des nouvelles technologies performantes, allant toujours plus loin dans la recherche du bien-être aquatique, en s'inspirant des flux naturels de l'eau dans la nature.»

M. Treuner «Les prévisions réalistes pour 2013 sont difficiles. Mais ce qui est de plus en plus apparent, c'est que les particuliers sont aujourd'hui mieux informés en ce qui concerne les moyens de profiter de leur vie - détente, sport, santé et soin. Les demandes sont devenues plus spécifiques depuis quelques années, vers les produits balnéation ou vers les courants d'entraînement. Lors du Salon de la Piscine à Lyon, les visites et discussions avec les professionnels de la piscine ont souligné cette tendance de ne pas avoir n'importe quoi mais d'avoir exactement la réponse individuelle à ce que l'on recherche.»

M. Lie « Nous confirmons que ce marché de « niche » est en progression, car nos clients demandeurs dans ce domaine augmentent également. Nous proposons une gamme complète et performante à un tarif juste : Jet Vag Junior, le cœur de gamme avec la célèbre Jet Vag (équipée depuis 2012 avec des façades de couleur, une télécommande de série pour la pompe, etc) et la Lum Jet Vag. En complément, nous proposons des accessoires de type : jet d'eau, kit de massage, éclairages LEDs, etc... permettant de disposer d'un système complet de nage à contre-courant, à un prix toujours compétitif, bénéficiant au plus grand nombre. Le fait que la taille des bassins ait tendance à diminuer nous permet de mieux les équiper, et spécialement en matière de nage à contre-courant. »

DOUCHES, CASCADES, CANONS ...

Fixées sur la plage du bassin pour massages nuque, cervicales et animations du plan d'eau.



JetStream CASCADA

Plutôt douche ? Ou canon ?

Cette attraction de piscine masse avec un jet puissant et ponctuel ou bien dorlote avec un jet large et doux.



Fluvo® - Schmalenberger

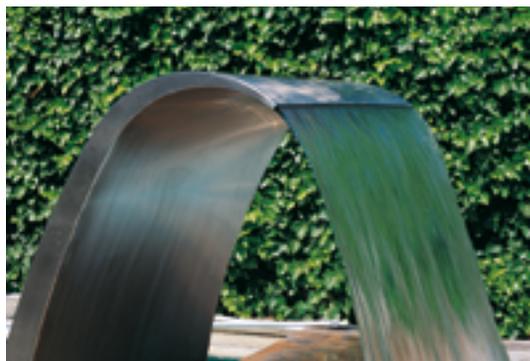
Douche cascades Cobra, de la marque Fluvo®, en inox brossé 316Ti, disponible en plusieurs tailles pour s'adapter à chaque bassin.

Large ouverture, produisant ainsi un épais rideau d'eau bien uniforme jusqu'à la surface du bassin, avec un débit réglable jusqu'à 700 l/mn, pour assurer un effet stimulant, massant ou relaxant.



Flexinox Pool

Cascade Arctic en acier inoxydable coloré avec de nouvelles textures et gravures à l'acide.



AstralPool

Cascade Arco en acier inoxydable poli. Différentes largeurs de sortie d'eau.

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



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



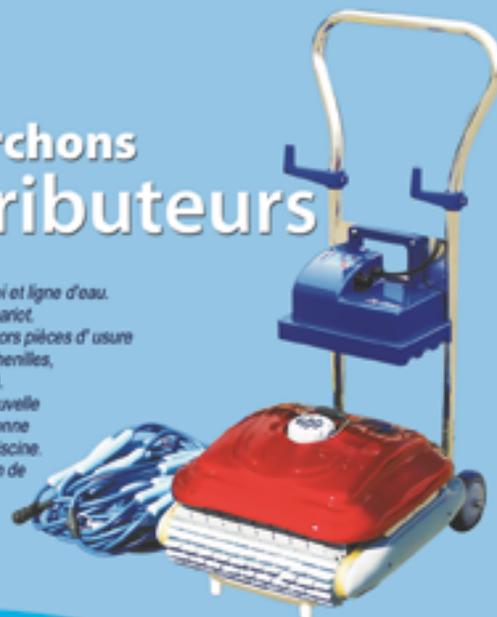
LABORATOIRES CAMYLLE - TEL : +33 101 387 023 814 - CONTACT@CAMYLLE.COM

Pelican

féli

Recherchons Distributeurs

- Nettoie fond, paroi et ligne d'eau.
- Livré avec son chariot.
- Garantie 2 ans (hors pièces d'usure telles que brosses, chenilles, câble d'alimentation).
- Un robot de la nouvelle génération qui fonctionne dans tous types de piscine.
- Surface maximum de nettoyage 300m².
- Temps de fonctionnement: 3h ou 5h au choix.



FELI Sarl . 1046 Route de Nîmes . 30560 St Hilaire de Brethmas
Tél : 04 66 55 79 73 . Fax : 04 66 55 72 20
felisarl@aol.com - www.piscine-feli.com



Samy Bibay

Rencontrer le dynamique président d'Everblue, Samy Bibay, est toujours un moment très fort et passionnant. Sa vision du marché de la piscine, ses fortes prises de position pour conduire au succès le plus grand réseau de constructeurs de piscines et de spas sur tout l'hexagone et les Dom Tom sont d'un grand réalisme et expliquent la force d'un tel réseau de professionnels.

Nous avons beaucoup de questions à lui poser. Ses réponses sont souvent imprévisibles. Comment fonctionne-t-il ? Quelles sont ses visions pour être arrivé à une réussite conséquente ?

Comment êtes-vous arrivé dans le monde de la piscine ?

Je cherchais un poste de responsable dans n'importe quelle industrie. N'importe quel métier me convenait. Je suis « tombé » dans la piscine accidentellement ! par le traitement de l'eau chez Culligan, que j'ai développé à Toulouse.

Ainsi Everblue est présent sur le marché français depuis 1971 au travers de sociétés de traitement de l'eau et de construction de piscines. La marque a été créée en 1985. La Centrale Everblue est forte de 30 années d'expérience et plus de 60000 réalisations de piscines.

Spécial PROS : Pouvez-vous en quelques mots nous définir votre conception du travail et la manière de gérer votre société ?

Samy Bibay : Je ne fais que des choses essentielles. Le détail ne m'intéresse pas, sauf s'il est indispensable et pertinent.

Ainsi, je suis tout le temps disponible. Regardez mon agenda : libre, libre... Mes 2 adjointes, Virginie et Hélène savent tout ce que je fais, où sont tous les dossiers... mon bureau n'est jamais encombré ! Etre toujours disponible et traiter les dossiers instantanément est indispensable à l'efficacité. Quant à la finance, la direction financière (Robert Fournié) elle confirme chaque année passée les prévisions jetées avant le début d'année.

«LE DÉTAIL NE M'INTÉRESSE PAS, SAUF S'IL EST INDISPENSABLE ET PERTINENT»

Puis, création de PMA (Piscines, Matériels, Accessoires) et rapidement 3 sociétés voient le jour :

- Eversoft, société de traitement de l'eau, revendue aujourd'hui à Veolia,
- Everblue/PMA, pour la distribution, au National. Aujourd'hui 110 implantations/130 escomptées fin 2003.
- Everblue/Piscines, local, pour les piscines sur Toulouse et autour.

Depuis quelques mois, votre réseau propose un concept de piscines/panneaux béton dont on parle beaucoup.

Effectivement Everblue a signé un contrat d'exclusivité sur l'Europe avec la société Aquafeat. Nous proposons donc de nouveaux panneaux Structura-Feat.

Ce concept est tout à fait exceptionnel. Il permet de réaliser des piscines modulaires en béton avec toutes les hauteurs, tous les profils, (1,15 m à 2,40 m) et presque toutes les formes libres pour les bassins familiaux, campings, hôtels, résidences, etc.

Ces panneaux Structura-Feat permettent de construire des piscines traditionnelles en béton armé monobloc et sans rupture de béton.

C'est le seul coffrage perdu du marché intégrant un ferrailage (armature acier soudé de 8 mm) offrant un important gain de temps et une facilité de montage. 8 hauteurs de panneaux sont disponibles.



Virginie Ortola



Hélène Lourtet



Ce concept modulaire/béton offre les garanties suivantes : décennale fabricant, agrément CSTB, respect de la norme DTU béton armé, étude béton armé par bureau d'ingénierie du bâtiment (Serba).

Voilà une structure unique qui a les performances du béton armé sans ses contraintes (temps, séchage, finitions...).

En dehors des murs de piscines (y compris hors sol) familiales ou collectivités, ce concept convient aussi à d'autres réalisations béton : mur végétal, récupérateur d'eau en collectivité..., bassins à poissons, marché rééducation pour chevaux,...

Vous avez toujours conduit votre réseau avec un seul objectif : « tirer vers le haut ». C'est ainsi pour ce concept de bassin Structura-Feat. Mais pour le reste des équipements sélectionnés, en est-il de même ?

Everblue s'inscrit dans le créneau qualité supérieure, c'est pourquoi

il en est de même pour l'hydraulique enterrée avec les nouveaux tuyaux **Everflex-CDS**, les filtres et le **Glass media**, les électropompes avec l'**EverPompe**, la nouvelle génération d'électrolyse de sel **Steriblue** et sa pastille **Eversel3**, un sel à triple action (haute qualité, anticalcaire et anticorrosion).

Tous ces « + » exigeants que nous recherchons pour la piscine, nous les retrouvons aussi pour les autres segments du marché que sont les abris avec de très nombreux modèles



(bas, haut, télescopique, fixe), les spas avec une gamme spécifique pour Everblue qui va du spa individuel au spa de collectivité et aussi une gamme de spas de nage SWIMSPAS.

Si nous revenons à la piscine elle-même, pourriez-vous nous développer ces nouveautés ?

Vous savez que les canalisations dites « souples » enterrées présentent des points faibles. Et bien, voilà que nous avons intégré au catalogue le tuyau innovant pour piscine :

Everflex CDS (norme iso 3944).



Ses qualités brevetées sont étonnantes :

- D'une part, sa spirale rigide anti-choc et anti-écrasement donne une résistance 8 fois supérieure aux tuyaux normaux spiralés tout en ayant une excellente flexibilité et maniabilité.
- D'autre part, une pellicule interne garantit une protection totale vis-à-vis de l'action oxydante des eaux chlorées.



Quant à la filtration **Glass media**, ce nouveau media est d'une composition exceptionnelle issue du recyclage du verre domestique.

Ultra-silencieuse, des courbes de rendement excellentes, anticorrosion (convient aux traitements à l'électrolyse de sel), garniture mécanique haute résistance,

et d'autres plus, comme son couvercle (transparent et serrage par 1/4 de tour), poche souple filtrante dans préfiltre...



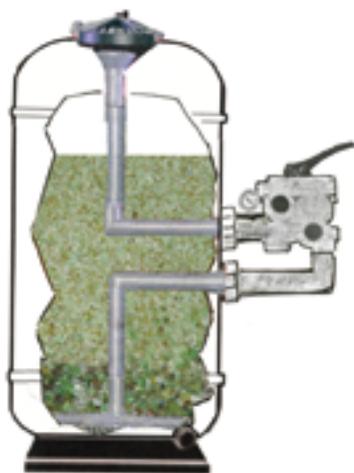
Quelles sont les raisons majeures qui incitent les entreprises de piscines à rejoindre votre groupe ?

Le créneau de la piscine de qualité est toujours un marché porteur, qu'il s'agisse d'une création ou d'une rénovation.

Notre savoir-faire bâti sur 40 années d'existence et plus de 60 000 piscines construites place notre réseau au premier rang. La notoriété n'est plus à démontrer.

Plus de 45 secteurs de vente sont encore disponibles. C'est une chance à saisir pour un piscinier indépendant : un contrat unique avec un secteur commercial précis, pas de droit d'entrée ni de franchise, des outils marketing exceptionnels (catalogues, documents, PLV, matériels d'exposition, iPad...) une Centrale Nationale de distribution, des opérations promo pré-saisons, un passeport incontournable pour le client, : la carte Evergold...

Guy Mémin



Protégé naturellement contre le développement du biofilm dû aux bactéries présentes dans une piscine, il assure une finesse de filtration de l'ordre de 3 à 5 microns (au lieu de 40 microns pour le sable).



Grain lisse, autonettoyant, sans adjuvant, il assure une floculation naturelle. Sa pérennité est d'au moins 10 ans.

À une telle filtration si performante nous avons associé une pompe également exceptionnelle : **l'Everpompe**. C'est une exclusivité Everblue (conception, brevets, moules).

Spécial PROS n°1 - EuroSpaPoolNews



IL EST PERTINENT DE SE POSER LES BONNES QUESTIONS

Pourquoi sur les 2 dernières années de crise sévère 2011 et 2012, la profession chute en moyenne de 15 % cumulés et Everblue progresse de 30 % ?

Pourquoi presque aucune organisation n'a réussi à créer des points de vente à la Marque alors qu'Everblue crée 12 à 18 points de vente par an ?

Pourquoi l'ambiance est « préoccupante » pour 2013, tandis qu'Everblue convoite une progression de 12 % sur cette année réputée sévère et de tous les dangers ?

Là réside sans doute le secret d'Everblue, à suivre... certainement.

Samy Bibay



L'énergie de vos piscines

NÉGLIGER L'ACCESSOIRE, C'EST NÉGLIGER L'ESSENTIEL

www.ccei.fr

POWER
LED

Les projecteurs **CHROMA** & **NOVA** sont plus que des simples sources de lumières. Leur design profilé souligne le caractère unique de votre piscine. Les performances des LEDs de puissance lui donnent un nouvel éclat.

CHROMA



ENJOLIVEUR AMOVIBLE COULEUR
Pour se fondre sur la paroi ou jouer des contrastes

CHROMA & NOVA
s'installent en quelques minutes sur les niches standards en remplacement de vos anciens projecteurs.

NOVA



ENJOLIVEUR EN INOX BROSSÉ
La noblesse de l'acier, l'élégance du design



Couleur & blanc



Contrôle à distance



CPL / DMX RC



Liner & enduit



Jusqu'à 120W



Jusqu'à 8 000 Lm



Économie d'énergie

Oui, grâce à la recherche médicale, on sait aujourd'hui comment notre corps fonctionne. Qu'on le veuille ou non, il y a dans chacun de nous une « horloge biologique ». Ne pas en tenir compte c'est réduire ses capacités de travail. C'est aller vers un affaiblissement progressif de sa santé, donc de son tonus.

6h à 20h c'est un horaire courant chez beaucoup de pisciniers et ce, pendant une grande partie de l'année. Aussi, s'organiser en fonction de son « horloge biologique » est indispensable si l'on veut longtemps « tenir le cap ». J'ai eu personnellement le plaisir d'aborder régulièrement ce sujet lorsque j'ai construit la piscine du professeur Michel Jouret, éminent chercheur au CNRS. Son équipe a permis à la science d'avancer d'un grand pas sur les mécanismes biochimiques ultra complexes du sommeil et du rêve. Il m'a fait également découvrir comment nous vivons en fonction de notre « horloge biologique » et les réponses positives que l'on peut y apporter pour mieux vivre au travail au travail comme dans sa propre vie. Voici un résumé très court issu des travaux de tous ces chercheurs.

Guy Mémin

🌀 TOUT A COMMENCÉ...

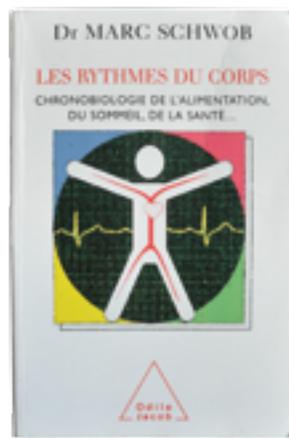
Quand en 1729 le chercheur français J.J. Dortous démontre l'existence d'un rythme biologique d'une durée de 24 heures environ en étudiant le comportement étrange d'une plante rampante et persistante aux Antilles : le mimosa pudica. Ses feuilles s'ouvrent et se ferment à un rythme régulier en fonction de l'obscurité et de la lumière. On découvrait-là, le rythme de la vie végétale dit « horloge biologique ». Cette « horloge biologique » a un rythme dont la périodicité régulière est d'environ 24 heures.



🌀 NOTRE RYTHME BIOLOGIQUE

Nos performances varient selon les heures de la journée. Il faut savoir privilégier **la bonne activité au bon moment**. Plus que jamais aujourd'hui « nous courons après le temps ». Les progrès technologiques ont complètement bouleversé les repères qu'avaient souvent nos anciens et déréglé notre horloge interne dite « horloge biologique ».

Que sont ces rythmes naturels : le Dr Marc Schwob, psychiatre, explique très bien dans son livre « Les Rythmes du corps » (éditions Odile Jacob) que pour être performants et en bonne santé, nous devons tout faire pour respecter « notre temps physiologique ».



🌀 LES FACTEURS D'INFLUENCE de ce rythme biologique

Ce rythme peut être perturbé par :

- **un décalage horaire** qu'impose à notre organisme de resynchroniser son rythme.
- **l'exposition nocturne à la lumière artificielle** (notamment dans le cadre du travail de nuit)
- **une alimentation riche en graisses** (particulièrement au dîner) qui perturbe le sommeil en troublant votre rythme biologique de production de l'hormone (adi-

ponectine) synthétisée au sein du tissu adipeux. Cette hormone joue un rôle important pour le stockage des lipides. Un manque de sommeil serait facteur d'obésité pour cette même raison. Ce rythme biologique n'est pas présent à la naissance d'un enfant. Le nouveau-né dort autant le jour que la nuit. Vers 8 semaines, la plupart des nouveau-nés commencent à établir un début de ce rythme biologique.

🌀 SELON LES HEURES DE LA JOURNÉE nos performances sont différentes

Il a été démontré que notre corps ne fonctionne pas de la même façon à 7h, 12h ou 20 heures. Chaque organe est au maximum de son activité à un moment différent de la journée. La température de notre corps, pour sa part, a son apogée en fin d'après-midi, puis décroît. Selon les individus, cette température diminue nettement entre 20 et 23 h. C'est le moment d'aller se coucher !

On sait que la terre effectue un tour complet sur elle-même en 24 heures (23h56m4s, ce qui explique en février un ajout d'un jour tous les 4 ans). De même la terre tourne autour du soleil en 1 an. Eh bien, comme l'explique le chercheur Alain Reinberg, le précurseur de la chronobiologie en France, sur une autre planète, nos rythmes biologiques auraient été différents.

Le cerveau régule notre chronobiologie en alternant la sécrétion de 2 hormones essentielles à notre équilibre.

- Le matin, c'est **la dopamine**. C'est notre starter qui déclenche le dynamisme, le désir, l'envie de faire des choses. Sa concentration culmine vers 8 heures favorisant la mise sous tension de notre organisme durant toute la matinée. Elle est par contre à son minimum au milieu de la nuit.
- En fin d'après-midi, **dès 17 ou 18 heures** commence la sécrétion d'une autre hormone, la **sérotonine**. Elle agit comme un frein, un calmant qui nous prépare au



sommeil. Son débit s'interrompt dès le matin sans l'influence de la lumière.

↻ LA BONNE ACTIVITÉ au bon moment

L'équilibre entre ces 2 hormones cérébrales détermine notre plus ou moins grande vigilance ainsi que notre capacité de concentration.

- **De 9h30 à 11h30 et de 15h à 16h30** nos performances intellectuelles sont à leur maximum.
- **Entre 14h et 15h** arrive une somnolence contre laquelle on ne peut pas grand-chose : si ce n'est de faire la sieste ! Bien sûr, un repas lourd, une abondante absorption d'alcool accentuent le phénomène, non lié au rôle de cette hormone cérébrale.
- **à 17h**, la mémoire corporelle est la plus performante. C'est le moment d'apprendre de nouveaux gestes.
- **Vers 3h à 4h du matin**, c'est la période statistiquement critique.

Le nombre de crises cardiaques, d'accidents de la route augmente considérablement.

↻ IL FAUT SAVOIR AUSSI

En plus de notre rythme biologique de 24 heures, notre corps subit aussi l'influence d'un rythme rapide. Ainsi, toutes les 90 minutes, quels que soient notre concentration ou l'intérêt que nous portons à une activité, il se produit une phase de léger assoupissement aux signes très reconnaissables : bâillements, paupières lourdes, trous de mémoire, attention défaillante.

La solution : des gestes simples comme étendre les bras et les jambes, tourner la tête et le cou, faire quelques pas, passer un coup de téléphone, avaler une boisson chaude... suffisent à relancer l'activité cérébrale et à redynamiser son corps.

↻ CERTAINS « ENCAISSENT » MIEUX

Toutes les personnes ne réagissent pas de la même façon aux entorses des rythmes naturels.

Pour le Dr Alain Reinberg, il est contreperformant de veiller trop tard sur un dossier pour ceux qui sont vraiment « du matin » (10% de la population) et tout aussi inefficace pour ceux qui sont franchement « du soir » (10%) de commencer tôt le matin.

Le besoin de sommeil de chacun varie aussi énormément :

- **de 4 à 6 heures** par nuit pour les petits dormeurs (10% de la population)
- **8h** environ pour 80% des personnes
- **9h à 11h** pour les gros dormeurs (10%).

Pour le décalage horaire dans le transport aérien, 30% des voyageurs intercontinentaux ne supportent pas le jet lag à partir de 5 heures de décalage horaire.

Quelques conseils : prévoir son départ la veille, vivre tout de suite à l'heure locale, pratiquer un exercice physique au soleil.

↻ LA CHRONOBIOLOGIE nous invite à dormir

Ainsi, la chronologie nous invite à respecter le plus possible nos besoins personnels en matière de repos.

Dormir est une obligation vitale. Nous consacrons un tiers de notre vie au sommeil. Vouloir s'affranchir de cette nécessité physiologique entraîne des conséquences.

Eric Marsaudon, chef de service de médecine interne note que :

« des privations chroniques génèrent des troubles endocriniens et des difficultés de mémorisation ».

« Une dette de sommeil ne se rembourse qu'en partie. On ne rattrape jamais les 6 heures de veille qu'on s'est imposées pendant la semaine » précise le Dr Didier Lagarde de l'Institut de médecine navale du Service de Santé des Armées.

Aussi, un moyen simple de réduire ses nuits, sans conséquence consiste à faire la sieste. 30 minutes d'assoupissement réparties dans la journée en tranches de 5 à 10 minutes permettent de se passer d'une heure de sommeil la nuit.

Il paraît que Jacques Chirac parvenait dans ses déplacements présidentiels à se relaxer instantanément. Avant de « plonger », il demandait à son entourage : « j'ai combien de minutes ? ».

En résumé, en ce qui nous concerne, il faut faire ses devis le matin, où nous sommes plus performants - notre forme est la meilleure - et prendre les rendez-vous en début d'après-midi, si bien entendu nous n'avons pris qu'une petite collation.

Comme nous l'avons vu, si nous faisons un repas trop riche et copieux nous ne serons pas assez persuasif pour emporter la commande. Ce qui est quand même notre principal objectif, nous pisciniers !

Où comment optimiser au maximum la solution !

ELECTROLYSE DU SEL, une solution pertinente

Si le traitement par l'électrolyse du sel est si populaire c'est que la solution présente de nombreux avantages :

- Efficacité du traitement
- Confort de baignade sans pareil
- Facilité de mise en œuvre
- Maintenance de la piscine réduite au minimum... si 2 conditions sont réunies :

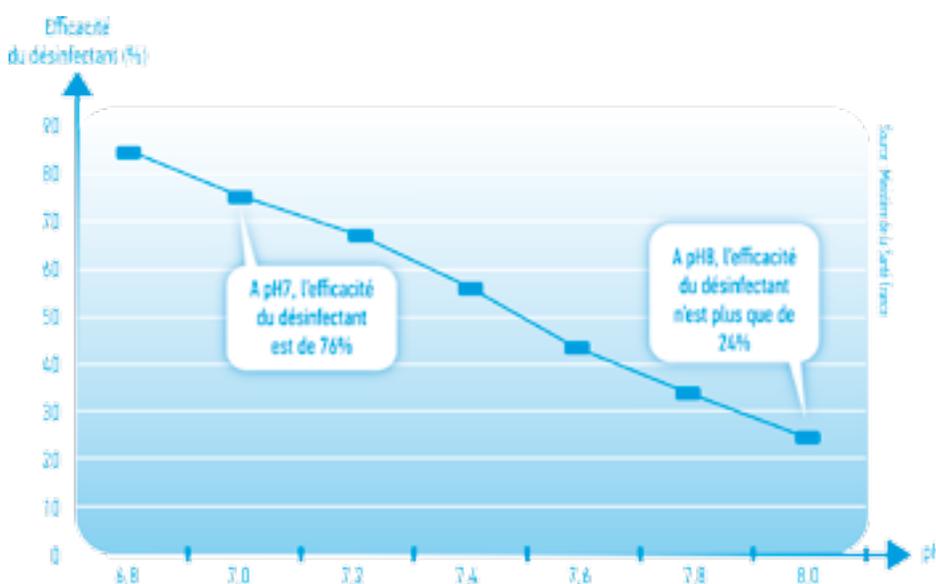
- Maîtrise des paramètres de l'eau et de l'environnement de la piscine
- Conception de l'électrolyseur et de la cellule : faire le bon choix dans une offre est très large

Le pH varie d'heure en heure et différents facteurs l'impactent :

- Ajout d'un produit de traitement
- Décomposition des matières organiques
- Dureté de l'eau (TH)
- Dispersion naturelle du CO₂ : baignade, filtration, cascades, système de nage à contre-courant, spas, nettoyage...)

b/ Le TAC : il est garant d'un pH stable !

TAC ou Titre Alcalimétrique Complet : c'est la teneur en bicarbonates (HCO₃⁻) et en carbonates (CO₃²⁻) mesurée en degrés français.



1- Paramètres de l'eau : ce que le terrain nous enseigne

a/ Le pH : un rôle majeur dans le processus de désinfection !

Le potentiel Hydrogène ou pH caractérise la concentration d'une eau en ions H⁺. Il détermine l'acidité ou la basicité d'un milieu. Pour une piscine, sa valeur idéale se situe entre 7 et 7,4. À pH 8, l'efficacité du chlore est divisée par 4 : l'électrolyseur devra donc produire 4 fois plus de chlore que nécessaire pour un même résultat. La cellule d'électrolyse s'usera donc 4 fois plus rapidement.

Il caractérise le pouvoir tampon d'une eau. L'équilibre idéal se situe entre 10 et 20 °F.

- TAC élevé > forte consommation de produit correcteur pH
- TAC faible > une faible injection de correcteur pH entrainera une importante variation du pH

Si le TAC n'est pas maîtrisé, le pH sera difficile à stabiliser, même en présence d'une régulation pH. L'efficacité du chlore ne sera pas optimisée. L'électrolyseur sera donc plus sollicité que nécessaire.



NB : le problème du TAC se rencontre de plus en plus souvent (pluies acides etc...) tout particulièrement en début de saison où il est en général fort.

c/ Température de l'eau : que du bonheur pour le baigneur mais attention !

- Lorsque la température est élevée, la demande de chlore augmente
- Le chlore dissout dans l'eau s'évapore de façon plus importante
- La prolifération de micro-organismes s'accroît
- Nécessité d'augmenter le temps de filtration et de faire fonctionner l'électrolyseur à plus forte puissance

d/ Du bon usage du stabilisant : utile mais à consommer avec modération !



Les ultra-violetts peuvent doubler voire tripler la consommation de chlore. Le stabilisant (acide cyanurique ou isocyanurique) permet de protéger les molécules de chlore de l'action des UV. Il augmente donc leur durée de vie dans le bassin.

Le principe de l'électrolyse du sel étant de produire de façon continue une faible quantité de chlore, l'ajout de stabilisant peut être utile pour stabiliser le taux de chlore dans le bassin. L'électrolyseur pourra donc être moins sollicité.

Toutefois, un excès de stabilisant perturbera la proportion chlore libre/chlore total. Pour maintenir le taux de chlore libre nécessaire, l'électrolyseur devra produire beaucoup plus de chlore pour un même résultat.

La majorité des fabricants recommandent un taux de stabilisant autour de 30 ppm.

e/ Le TH ou Titre Hydrométrique

Le TH caractérise la teneur d'une eau en sels minéraux tels que le calcium (Ca²⁺) et le magnésium (Mg²⁺). Cette minéralisation dépend de la nature des sols que l'eau a traversés.

- TH = 0°F : l'eau peut être corrosive si le TAC est également bas. Elle oxydera très rapidement les équipements métalliques.
- TH < 8°F : l'eau est agressive. Elle sera irritante pour la peau et les muqueuses.
- TH < 15°F : l'eau est douce. Elle est idéale pour la baignade.
- TH > 20°F : l'eau est dure et incrustante. Elle entartre les parois, le sable, les tuyauteries et la cellule d'électrolyse...

Comme on vient de le voir, les paramètres de l'eau sont déterminants pour régler correctement un électrolyseur.

Tout professionnel doit s'équiper d'une trousse d'analyse performante !



Pool Technologie

Source De Nora

2 - Conception des électrolyseurs

La cellule d'électrolyse étant montée sur le circuit de filtration, c'est le composant de l'électrolyseur le plus sensible à la qualité de l'eau. Le paramètre le plus perturbant pour son bon fonctionnement, est sans conteste la dureté de l'eau entraînant le dépôt de calcaire sur les plaques.

Une cellule entartrée nécessitera un nettoyage fastidieux.

Après avoir conçu d'abord des électrolyseurs sans cellules autonettoyantes, les fabricants ont mis au point différentes générations d'électrolyseurs pour pallier cet inconvénient majeur. Ils ont ainsi doté les cellules d'un principe d'inversion de polarité pour assurer un nettoyage automatique :

- Inversion de polarité manuelle (ou à la demande) par le moyen d'un relais
- Inversion de polarité automatique à fréquence fixe : la fréquence d'inversion est déterminée par le fabricant
- Inversion de polarité automatique réglable : la fréquence d'inversion est réglable selon la dureté de l'eau
- Inversion de polarité automatique progressive et à mémoire
- Inversion de polarité intelligente : SMART REVERSE

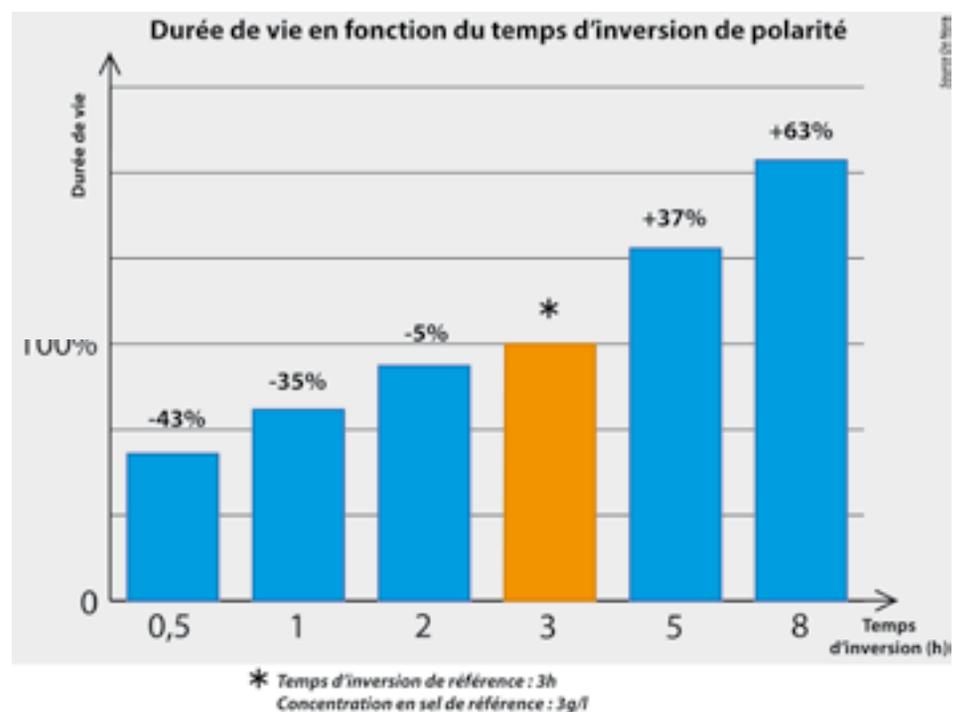


Pourquoi toutes ces générations ?

L'inversion de polarité n'est pas une opération anodine. Elle a une incidence directe sur la longévité de la cellule. (voir tableau)

a/ Inversion de polarité progressive

Même avec un temps d'inversion optimisé, la cellule d'électrolyse s'utilisera plus ou moins vite selon la qualité de l'inversion. Une inversion de polarité pilotée par un microprocesseur, permettra une augmentation/baisse progressive du courant dans la cellule en évitant tout pic de courant lors de l'inversion. Le revêtement de chaque plaque est protégé. Une inversion de polarité pilotée par microprocesseur allonge la durée de vie de la cellule et protège les composants électroniques de tout dommage.



b/ Inversion de polarité à mémoire

- Sans mémoire : au démarrage de la filtration, le cycle d'inversion de polarité commence toujours sur la même polarité sans tenir compte du temps passé sur la dernière polarité.

- Avec mémoire : au démarrage de la filtration, le cycle d'inversion de polarité continue sur la dernière polarité en tenant compte du temps passé avant arrêt de la filtration. L'inversion de polarité à mémoire permet d'équilibrer le temps de fonctionnement sur les deux polarités. La durée de vie de la cellule est augmentée.

c/ Inversion de polarité SMART REVERSE

C'est une inversion de polarité automatique qui s'adapte, en temps réel, à la dureté de l'eau.

Elle ne nécessite aucun réglage. Elle a donné lieu à un dépôt de brevet.

LES DIFFÉRENTS MODES DE RÉGULATION de la production de chlore par électrolyse**a/ Le contrôle de production REDOX**

- Cette solution de « régulation » permet, au moyen d'une sonde, de mesurer le potentiel d'oxydo-réduction (Redox ou ORP) de l'eau. Il détermine si la solution est réductrice (pollution organique) ou oxydante (chlore, brome...) en fonction de l'activité des électrons.
- La mesure du Redox fait la synthèse de deux paramètres interdépendants qui régissent la désinfection chlorée : les taux de chlore et le pH.
- Intéressante pour contrôler la production d'un électrolyseur, elle présente toutefois des inconvénients :
 - Influence du pH
 - Résultats difficiles à interpréter
 - Mesures relativement aléatoires
 - Qualité des sondes Redox :

elles ne sont pas toutes conçues pour réguler une désinfection à partir de l'électrolyse du sel

b/ La régulation par sonde chlore ampérométrique

- Cette solution de régulation consiste, au moyen d'une sonde chlore ampérométrique, de mesurer le taux de chlore de l'eau. La sonde chlore de type ampérométrique offre une mesure précise en continu avec un temps de réponse court (moins d'une seconde). C'est la solution la plus généralement utilisée dans le domaine des piscines publiques.
- Elle présente l'avantage d'une longue durée de vie.
- C'est une solution de régulation haut de gamme en raison du coût de la sonde.
- Ce mode de régulation proscrit l'utilisation de stabilisant.

c/ La colorimétrie

- Cette solution de régulation consiste à mesurer le taux de chlore de l'eau. La colorimétrie offre donc une mesure précise et stable.
- Avec la régulation ampérométrique, c'est la solution de régulation la plus précise.
- C'est une solution de régulation chère à l'usage en raison du coût des réactifs.



- C'est une solution peu écologique : chaque prélèvement d'eau analysé est envoyé à l'égout.
- Lecture difficile en cas de turbidité de l'eau.

Sarah Guezbar
Directrice Développement
et Communication
de Pool Technologie

LA CELLULE D'ÉLECTROLYSE, un composant clé !

Actuellement, une durée de vie acceptable pour une cellule d'électrolyse est de l'ordre de 4 à 5 saisons. Lors de l'achat d'un électrolyseur, la clientèle est très sensible au coût de remplacement de ce composant clé. Son coût peut atteindre 60 % du prix d'un électrolyseur entrée de gamme neuf.



Cellule compatible
CLEARWATER C 250

C'est donc un consommable que l'on n'achète pas à la légère. Le consommateur, aujourd'hui de plus en plus averti, exige un réel rapport qualité prix. Tout professionnel doit s'intéresser à ce marché de renouvellement. Il souhaite disposer d'un large choix de modèles et de marques auprès d'une source unique afin de répondre à une demande croissante et hétérogène.

On observe depuis quelque temps l'émergence d'une nouvelle offre visant à satisfaire à la fois ce besoin de qualité, de compétitivité et d'accessibilité. En effet, le traitement au sel des piscines est aujourd'hui une technologie populaire et mature. Le parc d'électrolyseurs en Europe est en croissance constante : il serait dommage de ne pas profiter de cette opportunité.

L'offre de cellules de rechange recouvre aussi bien le marché des cellules originales que le marché des cellules compatibles (ou génériques). Pour ce dernier cas, la vigilance s'impose tant sur la qualité des matériaux que celle du montage. L'offre est donc très large et il n'est pas toujours aisé de s'y retrouver. Le plus simple est encore de faire son choix parmi les valeurs sûres du marché.



Cellule compatible
CLEAR WATER LM & D



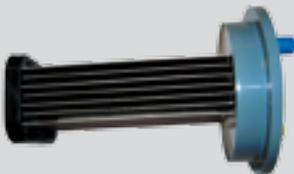
Cellule originale
PACIFIC



Cellule compatible
POOL RITE AKS 350



Cellule compatible
JUSTCHLOR



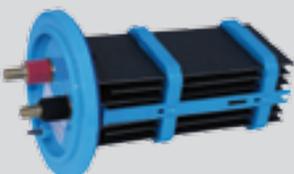
Cellule compatible
PARAMOUNT 10 AMP SC



Cellule compatible
COMPUCHLOR



Cellule compatible
AQUAJoy 90 LOW SALT



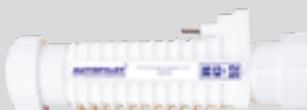
Cellule originale
K-CHLOR RP20



Cellule originale
REGUL ELECTRONIQUE
CR16-20



Cellule originale
AQUARITE PRO



Cellule originale
AUTOPILOT RC52 cell



CELLULES DE RECHANGE
POUR ÉLECTROLYSEURS

**CHOISISSEZ
LA RÉFÉRENCE !**

DEMANDEZ
VOTRE CATALOGUE
04 67 13 88 90

www.kawana.fr



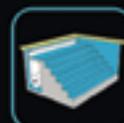
Préférez l'excellence !

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

Différenciez-vous !



Dans le radiateur



Dans l'escalier



Dans le mur



Sur le fond



Formes



Dans la paroi

Nouveauté 2013

CoverWash



Système de nettoyage
haute pression pour
tablier de lames



Lames polycarbonates

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

Président d'Annonay Productions France



Déplacements, rendez-vous avec les professionnels, suivi de ses 7 usines, travail avec ses collaborateurs, Bruno Relmont est partout. Cet homme d'une énergie étonnante, toujours en mouvement, en réflexion du futur, a trouvé le temps pour cet entretien. Nous l'en remercions vivement.

Guy Mémin

En quelques années, elle est devenue leader sur le marché Européen de la piscine.

Trois ans après, nous « attaquons » la mise en place d'une ligne de fabrication de couvertures automatiques (dites « volets roulants »). Bien sûr, pendant toutes ces années, ce fût aussi le développement de la couverture à bulles, les diverses couvertures d'hiver de sécurité, les enrouleurs de couvertures à bulles et la distribution d'étanchéité en membrane armée 150/100°.

Mais, le triptyque chez nous c'est évidemment :

- Le liner
- La couverture à barres
- La couverture automatique

Toutes ces fabrications nous ont conduits à monter fortement en puissance auprès des professionnels pisciniers, et l'on a constaté en début 2010 qu'il nous fallait apporter plus encore aux professionnels par le biais de matériels.

Effectivement, un professionnel indépendant souhaite acheter non seulement les produits que l'on fabrique mais aussi tout ce qui participe à la réalisation d'une piscine : filtres, pompes, pièces à sceller, pompes à chaleur...

D'où la création de ce nouveau département « matériel » qui distribue les plus grandes marques présentes sur le marché : Acis, Astral, Aquabot, Hayward, Pentair, Zodiac ...

Ainsi, proposant des fabrications extrêmement qualitatives et compétitives avec les plus grandes références de matériel du marché, on intéresse nécessairement tous les professionnels, du plus petit au plus grand indépendant.

En plus de cette offre de qualité, précisons que nos livraisons sont exécutées entre 24h et 48h maximum, après réception de commande grâce à des stocks qui sont particulièrement impressionnants.

Notre croissance :

- **Pour les liners** : nous avons grandi très vite de 2000 à 2006,
- **Pour la couverture à barres** : de 2004 à 2008, nous sommes devenus Leader en Europe,
- **Pour les couvertures automatiques, depuis 2007 à aujourd'hui** : nous figurons désormais dans les 2 ou 3 premières places sur le marché européen,

Couverture à barres
Luxury Pro



Spécial PROS :

Si l'on commençait par faire le point sur votre parcours professionnel ?

Bruno Relmont : J'ai démarré la piscine il y a 32 ans. Mes premiers pas furent chez Griltex pendant 13 ans, l'un des leaders dans la confection de liners et couvertures de piscine.

Il y a 12 ans, en février 2001, j'ai racheté Annonay Productions France. On a avancé pas à pas en commençant par investir dans notre corps de métier qui est la fabrication de liners.

Puis, avec la nouvelle loi de 2004 sur la sécurité des piscines, ce fût la conception et la fabrication de la couverture de sécurité à barres aluminium SECURIT POOL.

- **Depuis 2010**, la distribution officielle des plus grandes marques de matériel en Europe

Quel regard portez-vous actuellement sur le marché piscine ?

2012 a été pour nous une excellente année avec l'arrivée de nombreux nouveaux clients qui nous ont fait confiance par la qualité de nos fabrications, mais aussi grâce au grand choix de matériel répondant à l'ensemble de leurs besoins.

On est très conscient que pour 2013, on peut considérer que la situation économique ne sera pas très bonne. Mais, une saison piscine dépend avant tout de la qualité du climat et je pense que 2013 ne peut pas être plus mauvais que 2012 ! Aussi, je reste optimiste en me disant : la conjoncture certes est moyenne mais n'oublions pas que la piscine est un lieu de vie, une extension de la maison. C'est du plaisir, et aujourd'hui,

Je reste optimiste également parce qu'à côté de la construction de piscines nouvelles il y a aussi beaucoup de perspectives dans le domaine de l'entretien, de la réhabilitation et de la rénovation de piscines. Au niveau des liners, par exemple, il y a beaucoup à faire puisqu'il y a environ un parc de 650 000 piscines liner en France. Quand on compte un renouvellement du liner tous les 13 - 16 ans, cela fait énormément de liners à vendre et à poser pour les professionnels pisciniers.

Il en est de même pour nombre de piscines qui ne sont pas encore équipées dans le domaine de la sécurité, ou des clients voulant changer leur alarme et souhaitant aujourd'hui aller vers des équipements très sécuritaires comme la couverture à barres, la couverture automatique, mais aussi l'abri piscine ou la clôture. Je suis donc d'autant plus confiant

● Pour le liner

On a élaboré un nouveau produit, le Dreamliner 2030. C'est un liner 75/100e unique puisqu'il est le seul sur le marché à être vernis sur les 2 faces. On évite ainsi les salissures à l'intérieur du bassin mais aussi et surtout les problèmes de taches dues aux bactéries qui se développent entre le support piscine et le liner. Grâce à ce vernis sur chaque face, on garantit ce liner 8 ans contre les taches, en plus des 15 ans de garantie sur l'étanchéité de la feuille et des soudures, et une tenue à une température d'eau de piscine jusqu'à 33°C.

● Pour les couvertures à barres

C'est la conception et la commercialisation de securit pool Luxury Pro qui est équipée en extrémités de barres à embouts aplatis, on sait en effet qu'il est difficile de manipuler une



Couverture automatique hors sol mobile

le consommateur veut aussi du cocooning, une tendance lourde à vouloir rester chez lui. On donne aussi de la valeur à sa maison, ce qui n'est pas le cas avec l'achat par exemple d'une voiture qui, au bout de 5 ans ne vaudra plus grand-chose.



Couverture automatique caillebotis immergés

qu'au niveau d'Annonay Productions France, l'on présente des nouveautés de qualité, de haut de gamme, très novatrices, qui permettront également aux professionnels pisciniers de différencier leur offre et d'être à l'écart de ce que peut proposer l'Internet.

Faites-nous découvrir ces nouveautés conçues pour renforcer la force de vente des pisciniers sur le terrain.

Nous avons cherché effectivement à fournir aux professionnels des « outils » leur permettant de s'imposer sur le terrain comme de vrais pros avec des offres valorisantes dans le cadre de leurs travaux de construction ou de rénovation.



couverture à barres de grande dimension. A partir du moment où l'on réduit de moitié la hauteur des barres en extrémités (2,5 cm au lieu de 5,0 cm), on facilite d'autant l'enroulement et le déroulement de cette couverture. A ceci, vient s'ajouter une nouvelle motorisation présentée au dernier salon professionnel de Lyon 2012 : l'enrouleur motorisé VEKTOR qui sera réservé uniquement aux professionnels pisciniers. Cette motorisation très design (exclusive et brevetée) permet à la fois l'enroulement et le déroulement de la couverture à barres et ce sans aucun effort.

● Pour les couvertures automatiques immergées

Une originalité qui ne peut que séduire : le modèle à caillebotis immergés (environ à 15 cm).

Ainsi, on ne perd plus les 80cm à 1m habituels au niveau de la longueur de la piscine. Cet emplacement de la couverture se transforme alors en une plage immergée sur laquelle il fait bon profiter du soleil au frais !

● Pour les couvertures automatiques hors sol

Nous proposons également un nouveau modèle qui permet de couvrir quasiment toutes dimensions de bassins et particulièrement toutes les formes, notamment au niveau des escaliers latéraux qui sont alors sécurisés, en conformité à la norme NF P 90-308.

Encore une fois, ces nouveautés nécessitant une technique professionnelle en termes de décisions, de prises de côtes et d'installation sont réservées aux seuls professionnels pisciniers.

Autre point : la motorisation des couvertures automatiques, la partie stratégique du système.

Pour faire face à ce sujet, nous avons embauché il y a un an, Clément Chapaton comme Directeur Général du groupe. Il était auparavant à la direction commerciale et technique de la société Sirem, le premier fabricant en Europe de moteurs pour couvertures automatiques.

Cela nous permet donc de pouvoir avancer considérablement sur la conception de la motorisation et offrir de vrais « + » par rapport à nos confrères qui confient leur moteur à des motoristes alors que nous-même participons activement au développement de nos propres moteurs chez ces motoristes.

L'arrivée dans le groupe de Clément Chapaton, également spécialisé « grand export » va nous permettre d'assurer notre expansion à l'étranger partout où des produits performants et de qualité sont attendus.

Si l'on parlait de l'organisation de votre société ?

Désormais, chaque famille de produits est fabriquée dans une usine dédiée, soit 6 au total.

- Une usine APF à Annonay (qui est aussi le siège social) où l'on conçoit et fabrique les liners et les couvertures opaques d'hivernage de sécurité.
- Une seconde usine (à proximité) où l'on fabrique tout ce qui est conçu à base de « couture » : en été les couvertures solaires, en hiver les couvertures filtrantes de sécurité.
- Norman Production (également à proximité) où sont fabriquées les couvertures à barres aluminium Securit Pool.
- Trois usines assurant la fabrication des couvertures automatiques (dites « volets roulants »).



Elles sont implantées :

- VR Production dans le Sud Est (près de Valence)
- HydroCover dans le Centre de la France (près de Vierzon)
- Hydro Volets dans le Sud-Ouest (près de Toulouse)

J'ai choisi ces implantations pour diminuer les problèmes logistiques, en offrant à chaque client professionnel piscinier le même prix de transport, quelque soit son implantation en France, améliorer la proximité technique pour nos clients et faciliter l'export.



■ VEKTOR

- Enfin, une base logistique ultra moderne pour notre activité « matériel », ainsi qu'un dépôt central géré par un logisticien. Nous stockons toujours les références nécessaires en grosses quantités, afin de ne pas avoir de rupture en

saison, tant pour la fabrication que pour la distribution de matériel.

Concernant l'aide aux professionnels pisciniers, nous tenons à leur disposition 5 gros documents de référence :

1 - Le tarif général (bleu) :

où l'on retrouve tout ce qui concerne : liners, membranes armées 150/100°, couvertures à bulles et enrouleurs, couvertures d'hivernage classiques.

2 - Le tarif sécurité (rouge) :

les couvertures à barres et leurs motorisations, les couvertures automatiques hors sol et immergées, les couvertures d'hivernage de sécurité opaques et filtrantes et les barrières de protection.

Toutes les couvertures et barrières sont conformes aux normes NF P 90-306 et 308. Elles sont toutes certifiées par le Laboratoire National d'Essais (LNE).

3 - Le tarif matériel (or) : concernant les grandes marques que nous distribuons.

4 - Le nouveau tarif pièces détachées (blanc) : concernant le SAV, non seulement pour le matériel que nous distribuons, mais aussi pour une grande partie des produits diffusés par la profession

5 - Un classeur vert qui regroupe l'ensemble des documents de montage des produits de sécurité, une véritable bible destinée aux professionnels pisciniers.

Notre credo c'est d'apporter plus aux professionnels, de façon à ce qu'ils puissent se singulariser, faire des offres qui leur soient spécifiques et aussi valoriser leur prestation pour proposer une très belle qualité au client final ; afin tout simplement d'assurer la pérennité de leurs entreprises.

C'est la raison pour laquelle, en 2013, nous avons designé et conçu un produit phare et novateur, pour chaque famille de produits, réservé aux seuls professionnels pisciniers.



ACIS

Aqua Consult Industrie Service

Une équipe à votre service !

FABRICANT

- 30 ans d'expérience en hydraulique
- Garantie fabricant
- Services intégrés
- En France et à l'export
- Distribution professionnels ou réseaux
- Stock important à disposition

➔ Nage à contre courant

JETVAG



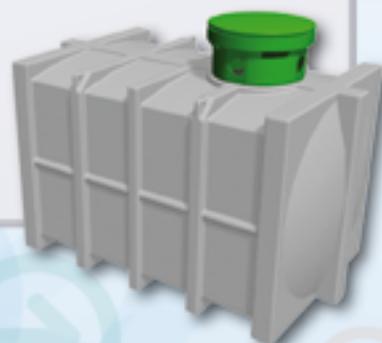
➔ Pompes, platines de filtration et filtres

ViP^{Pool}



➔ Cuves de récupération des eaux de pluies et bac tampon

GÉOASIS



➔ Arrosage et surpressions

ViP^{Pool}



➔ Une gamme complète d'alarme

immerstar

VisioPool

discrète



**AFIN DE VOUS AIDER DANS LE CHOIX DE VOS MATÉRIELS,
N'HÉSITÉS PAS À NOUS CONTACTER !**



ACIS - 15 rue des Marais - 44310 SAINT PHILBERT DE GRAND-LIEU - FRANCE

Tél +33 (0) 2 40 59 95 35 - Fax +33 (0) 2 40 59 94 91

www.acis-france.com - client.acis@orange.fr



VISION TECHNOLOGY

ZI de Plancieux

42210 Montrond-les-Bains

Tél. +33 4 77 02 11 01

info@visiontechnology.fr

www.visiontechnology.fr



MINI PISCINE PRÊTE A POSER

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

1- Un concentré de technologie

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

2- Structure complètement enterrée autoportante

Bassin en composite de grande fiabilité associé à une structure périphérique (coffrage béton) permettant un montage rapide sur chantier.

Deux coffres techniques d'accès à tout le matériel.

Pré-monté et testé en usine.

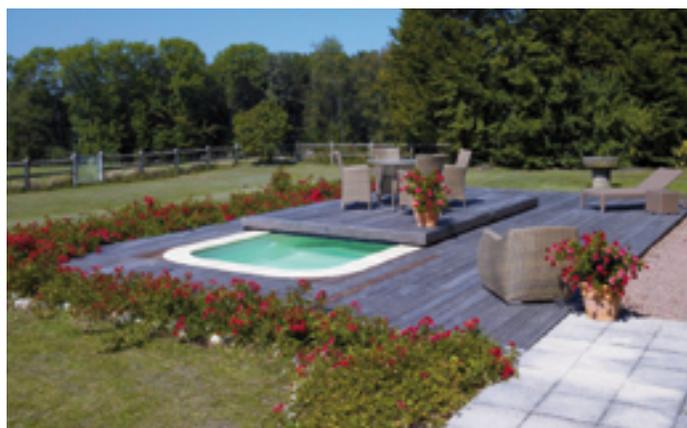
Concept livré en kit complet prêt à installer.

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

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

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

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



À RETENIR

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



PENTAIR

Toekomstlaan 30,
2200 Herentals (Belgique)
Tél. +32 14 25 99 11

poolemea@pentair.com
www.pentairpooleurope.com



OFFRE UN CONTRÔLE MAXIMUM ET SÉCURISÉ

La nouvelle vanne PRO VALVE de PENTAIR permet à des systèmes de contrôle externes comme l'INTELLIPOOL™ d'exécuter le contre lavage automatique du filtre. Conçu et développé pour exploiter tout ce que nos pompes INTELLIFLO® peuvent vous offrir, l'intelligence de l'automatisme IntelliPool pilote et optimise pour vous, tous les équipements Pentair, depuis n'importe quel smartphone, tablette ou accès internet.

CARACTÉRISTIQUES

- Commande pneumatique.
- Retour automatique à la position de filtration en cas de panne de courant.
- Vanne pilote sur 220-240 VCA, adaptateurs et raccords inclus.
- Ports de 2" pour de faibles pertes de charge.
- Raccords de 63 mm inclus.
- Concept robuste étalonné jusqu'à 6 bars.
- Les ports peuvent être tournés de 90° pour faciliter l'installation.

UNE COMBINAISON GAGNANTE...

La PRO VALVE est également disponible en kit complet incluant TRITON® II WITH CLEARPRO®. Adaptateurs (PROV-ADAP) disponibles pour montage direct sur filtres Triton existants.

Le Triton II se caractérise par une technologie brevetée permettant d'atteindre un niveau de filtration très fin, environ 4 fois supérieur à celui d'un filtre à sable conventionnel. ClearPro s'approche de la clarté de filtration à diatomée tout en gardant la simplicité d'une filtration à sable.



UN CHOIX ECO SELECT™

La PRO VALVE a mérité le label Eco Select qui identifie nos produits les plus écologiques. Ils permettent des économies d'énergie, la conservation de l'eau, l'élimination de bruits et contribuent à l'installation d'équipements plus responsables sur le plan environnemental (réduction des émissions de CO² ou de la teneur en produits chimiques des eaux d'évacuation).



À RETENIR

- **Contrôle maximum** avec système de contrôle externe comme l'intellipool
- **Concept robuste** (6 bars)
- **Écologique** pour aider à la conservation de l'eau
- **Combinaison gagnante** avec le Triton II

**SRBA**

1283 rue de l'industrie - ZI
01390 SAINT-ANDRE-DE-CORCY

Tél. 04 72 26 13 77

Fax : 04 72 26 46 26

info@srba-ra.com

www.srba-ra.com



LA FABRICATION FRANÇAISE RÉSERVÉE AUX PISCINIERS

Fort d'une expérience de plus de 20 ans dans la fabrication en pierre naturelle reconstituée, SRBA propose aujourd'hui une large gamme de dallages, margelles et accessoires d'environnement.

La pierre naturelle reconstituée offre une grande richesse de formes et d'apparences s'adaptant harmonieusement à tous les environnements, tous les styles et tous les décors.

SRBA a su donner le charme nécessaire pour aménager avec raffinement vos terrasses, plages et entourages de piscine. Ses produits sont réservés EXCLUSIVEMENT aux professionnels de la piscine (pisciniers, paysagistes) permettant ainsi une vente directe sans intermédiaires où artisans et clients s'y retrouvent.

Pour 2013, **SRBA SOUHAITE DONNER UNE TOUCHE TRÈS TENDANCE À SA GAMME** en créant deux nouveaux produits à l'aspect brut très actuel, mis en vente au cours du 2^e trimestre 2013.

Le dallage Manhattan

Grâce à son aspect lisse et son grand format, cette dalle apporte à votre intérieur comme à votre extérieur un esprit très contemporain. La gamme Manhattan convient tout à fait à l'environnement des maisons modernes et apporte une touche très tendance à la rénovation.

La margelle à talon

Ses lignes épurées ainsi que son aspect béton brut donnent à cette margelle un design moderne et tendance. Elle convient à tous types de piscines carrées ou rectangulaires et particulièrement aux piscines à coque car son talon permet de cacher le haut de la coque et donne un effet «à fleur d'eau».



Le dallage Manhattan

Dalle de 60 x 60 cm - Epaisseur 2,5 cm (+/- 2 mm)

Coloris disponible : Gris Graphite.



La margelle à talon

Margelle de 60 x 40 cm - Epaisseur 4 cm (+/- 2 mm)

Retour de 10 cm.

Coloris disponible : Gris Graphite.

À RETENIR

- Pierre naturelle reconstituée
- S'adapte à tous les environnements, tous les styles, tous les décors
- Réservé exclusivement aux professionnels de la piscines



BIO-UV

ZAC de la Petite Camargue
CS90022 - 34403 Lunel Cedex

Tél. 04 99 13 39 11

Fax. 04 99 13 39 19

info@bio-uv.com

www.bio-uv.com



LE CONFORT DE BAINNADE ABSOLU

BIO-UV conçoit, fabrique et vend des systèmes de traitement automatique sans chlore depuis plus de douze ans.

BIO-UV pH équilibre de façon automatique le pH de l'eau et garantit une eau claire, agréable et saine.

LES ATOUTS DE BIO-UV pH

Alimentation continue pour

- Calibrer même lorsque la filtration ne fonctionne pas
- Limiter les démarrages/arrêts
- Allonger la durée de vie des sondes
- Fiabiliser l'analyse du pH (principe de branchement de la piscine publique),

Affichage qualité de sonde

Sonde « OK » ou « A changer »
Fini les pourcentages de qualité de sonde

Portes galets téflonnés

Fini les attaques chimiques liées aux émanations fréquentes dans les locaux techniques,

Norme IP 65

L'appareil est certifié haute protection contre la pénétration de la poussière et les projections d'eau,

Régulation pré-calibrée d'usine,

Calibration automatique

Décompte de 59 s à 0 avant affichage de l'état de la sonde « OK » ou « prévoir remplacement »,

Simplicité d'utilisation

BIO-UV pH est certainement la régulation pH la plus simple à installer et à mettre en route grâce à la simplification du menu,

Silencieuse,



Efficace

BIO-UV pH garde les paramètres enregistrés (set point, produit dosé) même en cas de coupure de courant prolongée,

Alarme ofa pour sécurité d'injection,

Programmable en Ph+ et en Ph-

Certifié CE,

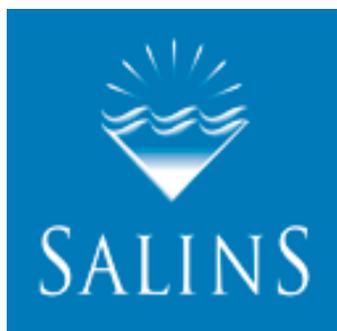
Norme ROHS

Carte électronique sans plomb ni mercure

Compatible avec tous les types de traitement.

À RETENIR

- Livrée complète
- Prête à installer
- Silencieuse
- Normes CE, IP65, ROHS



SALINS DU MIDI
 137, rue Victor Hugo
 92532 Levallois-Perret Cedex
www.salins-aqua.com
aqua@salins.com

N° Indigo 0 820 064 546

0,12 € TTC / MN

N° Indigo FAX 0 820 821 340

0,12 € TTC / MN



SEL SPÉCIAL 3 ACTIONS

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

1- Une fonction sel

AquaSwim Universel apporte la dose de sel adaptée à un traitement efficace de votre eau de piscine. Un sel de très haute pureté épuré de tous les oligoéléments incompatibles avec les cellules.

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.



À RETENIR

- Sel de haute pureté pour une eau cristalline
- Anticalcaire pour un entretien plus facile
- Anticorrosion pour préserver les parties métalliques
- Convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrostérilisateur avec ou sans sonde



DIFFAROC

Z.I secteur D

06700 Saint Laurent du Var

Tél. 04 93 14 29 36

Fax : 04 93 14 29 53

contact@diffaroc.fr

www.diffaroc.fr



LES ROCHERS DÉCORATIFS

Diffaroc est une entreprise spécialisée depuis plusieurs années dans la création de décors en rocher reconstitué.

Des canyons aux grottes, des fontaines aux ruines romaines, son savoir faire et son expérience laissent libre cours à votre imagination.

CRÉEZ SANS LIMITE



Bloc technique grand modèle

Capot : 1,68 m X 1,65 m X H 0,90 m

Bac : 1,62 X 1,62 m X H 0,45 m



BLOC TECHNIQUE DÉCORATIF EN ROCHER RECONSTITUÉ

La société française Diffaroc est spécialisée dans la création de décors en rocher reconstitué. Ces blocs de pierre, qui s'intègrent parfaitement dans le paysage, ajoutent du cachet à la décoration d'une piscine. En plus de l'aspect esthétique, ces rochers peuvent également renfermer en toute discrétion les appareils de contrôle de la piscine : le rocher creux se soulève au moyen d'un vérin et donne accès au local technique enterré. Ces blocs sont réalisés en « résine polyester » armée de fibres de verre. Le fabricant propose toute une gamme de modèles prêts à poser. De nombreuses tailles, formes et couleurs sont disponibles mais il peut aussi réaliser des éléments sur mesure: canyons, grottes, falaises...

Technique polyester : Créer à partir d'empreintes prises en milieu naturel les éléments Diffaroc sont réalisés en résine polyester armée de fibres de verre (matériau léger et très résistant).

Technique béton : Le procédé Diffaroc nécessite les compétences d'une équipe hautement qualifiée : volumétrie par structure métallique, projection d'un scratch, projection du mortier de sculpture, sculpture, patine.

À RETENIR

- S'adapte à tous les sites
- Technique polyester
- Technique béton

**OCEDIS**

69, allée des peupliers - ZI de Fétan

01600 Trévoux

Tél. 04 74 08 50 50

Fax : 04 74 08 79 58

info@ocedis.comwww.ocedis.com

DÉCHLORINATEUR D'EAU DE PISCINE OYGREEN

L'entreprise française Ocedis commercialise un déchlorinateur dont l'utilisation est à la fois économique et respectueux de l'environnement. OvyGreen est un appareil qui permet de récupérer l'eau, évacuée de la piscine lors de son nettoyage ou de sa vidange, afin de pouvoir la réutiliser à d'autres fins. Il existe aussi pour les piscines hors sol sous le nom de Déchloral.



L'eau ainsi récupérée peut servir par exemple à arroser son jardin ou laver sa voiture.

Le principe de fonctionnement est simple. L'eau est traitée par les pastilles déchlorantes Ovy Trèfle qui renferment un principe actif spécifique et permettent d'obtenir au final une eau débarrassée de son chlore. La neutralisation (jusqu'à 10 mg/l) nécessite un bref temps de contact obtenu après l'action dans le pot-réacteur

tout au long du parcours dans la tuyauterie d'évacuation, d'un OYGREEN longueur minimale de 10m.

L'installation est simple et rapide et ce système convient pour toutes les piscines (Déchloral pour les piscines hors sol) ainsi que pour tous les filtres à sable et à cartouche.

Ce produit contribue ainsi au respect de l'environnement tout en permettant de réaliser des économies d'eau et d'argent.

L'ensemble est livré avec 10 pastilles déchlorantes, 1 tuyau gaine d'évacuation, 1 réduction, 1 raccord flexible, 1 collier de serrage, 1 tube de colle PVC. Dimensions : 35 x 39 x 25,5 cm Poids : 2,1 kg.



À RETENIR

- OYGREEN déchlorure l'eau lors du nettoyage ou de la vidange de votre piscine
- Grâce à OYGREEN économisez l'eau et participez en même temps à la protection de l'environnement
- L'eau de votre piscine peut être réutilisée pour arroser votre jardin



HEXAGONE

1/5 rue Michel Carré
95104 ARGENTEUIL Cedex
info@myhexagone.com
Tél. +33 (0)1.34.34.11.55
Fax : +33 (0)1.34.34.11.50
www.myhexagone.com



LE ROBOT ASPIRATEUR Quick'Vac



CE QUE NOUS PENSONS DU QUICK'VAC

« Nous disposons de 4 QUICK'VAC et nous les utilisons depuis leur achat en 2010, surtout lors de la remise en route lorsqu'il y a beaucoup de feuilles dans les bassins (comme c'est souvent le cas lorsqu'il n'y a pas de bâche de protection). Nos techniciens sont satisfaits du QUICK'VAC car ils peuvent avec cette appareil remettre « Clean » une piscine de 10 x 5 m, avec beaucoup de feuilles, en 1 heure. C'est un gain de temps important car avec une époussette cela serait beaucoup plus long et fastidieux. Nous utilisons surtout le sac à grosses mailles qui est plus adapté, car l'eau s'évacue plus facilement malgré les feuilles.

Petite astuce : Nous accrochons une cordelette à l'élastique du sac car, lorsqu'il est plein, il saute et ainsi nous récupérons l'ensemble sans perdre aucune feuille. »

Patrick et Thomas DELALANDE
Euro Piscine Services
à Deauville



À RETENIR

- Alimentation autonome sur batterie
- Manipulation facile
- Filtration performante de la poussière à la feuille
- Permet de nettoyer un bassin 10X5 m en moins de 7 mn



RENOLIT France
 5 rue de la Haye - BP 10943
 95733 Roissy CDG Cédex
 Tél. 01 41 84 30 26
renolitfrance-piscine@renolit.com
www.renolit.com



ALKORPLAN UN LOOK ET UN TOUCHER NATUREL

La société RENOLIT est spécialisée dans le développement et la production d'une gamme de solutions d'étanchéité pour le marché de la piscine.

La marque RENOLIT ALKORPLAN est connue mondialement grâce à la haute qualité et la compétence technique de ses membranes pour piscines.

Le fabricant leader de revêtements pour piscines en PVC de haute qualité, RENOLIT, a développé un nouveau produit, RENOLIT ALKORPLAN 3000 TOUCH, présenté au salon Piscine de Lyon.



GAMME DE MEMBRANES RENFORCÉES POUR PISCINE

Cette nouvelle gamme constitue une innovation sur le marché des liners. Cela est dû à son effet visuel et à son toucher, inspirés de la pierre naturelle, et obtenus grâce à la technique de gaufrage en 3D.

RENOLIT ALKORPLAN 3000 TOUCH

Les nouveaux imprimés procurent la sensation de nager dans un bassin naturel au milieu des montagnes ou dans un lagon des Caraïbes. Cette ligne ALKORPLAN 3000 a été développée par RENOLIT pour sa haute protection par vernis acrylique multicouche.

La gamme RENOLIT ALKORPLAN 3000 TOUCH avec son gaufrage 3D permet de choisir parmi différents dessins et couleurs à l'apparence d'ardoise anthracite (Elegance), de pierre rustique (Authentic) et de sable (Relax).

D'autre part, pour ce qui est des liners homogènes, RENOLIT propose de nouveaux motifs, parmi lesquels plusieurs variétés de dessins de pierres pour créer une ambiance unique.



■ TOUCH Elegance ■ TOUCH Relax ■ TOUCH Authentic

À RETENIR

- Membranes renforcées pour piscine
- Protection par un vernis acrylique multicouche
- Efficace contre les rayons UV, les taches, l'abrasion et les rayures
- Apparence et toucher des matériaux naturels



PROCOPI
Route Nationale 8
13420 Gémenos
Tél. 04 42 32 54 54
marketing@procopi.com
www.procopi.com



LA PUISSANCE INDUSTRIELLE

Procopi, un des principaux fabricants français d'équipements pour piscine et spa, s'est associé avec Mitsubishi, un des leaders mondiaux dans le domaine de la climatisation. Mitsubishi et Procopi ont mis leurs compétences en commun, afin de créer une toute nouvelle gamme de pompes à chaleur pour piscines, utilisant la technologie Mitsubishi « Power Inverter » et offrant des performances exceptionnelles en matière de niveau sonore et de coefficients de performance améliorés.

PRINCIPE DE L'INVERTER

La pompe à chaleur Power Inverter est équipée d'un variateur de fréquence qui va influencer sur la vitesse de rotation du compresseur et du ventilateur.

En fonction des conditions d'exploitation de la machine, la vitesse du compresseur peut varier de 30 à 88 Hz (50 Hz pour une machine On/Off).

Ainsi, lorsque la température extérieure est basse ou lorsque la demande de chauffage est importante, le compresseur Inverter fonctionne à grande vitesse (entre 50 Hz et 88 Hz). Inversement, lorsque la demande de chauffage est faible, notamment autour du point de consigne, le compresseur Inverter utilise ses plages de fonctionnement à basse vitesse (entre 30 Hz et 50 Hz). Une fois arrivée à la consigne, la pompe s'arrêtera ou pas en fonction de la température extérieure et pourra ainsi améliorer son COP de 30 à 40 %.

Un fonctionnement du compresseur Inverter, à basse vitesse, est garant d'un niveau de bruit extrêmement faible, d'un rendement optimisé et d'un allongement de la durée de vie du compresseur.

SILENCE

Une pompe à chaleur traditionnelle On/Off délivre toujours le même niveau de puissance acoustique, même lorsqu'elle évolue autour du point de consigne. Une pompe à chaleur Power Inverter va ralentir considérablement, à proximité du point de consigne et ne va, alors, générer qu'un niveau de bruit extrêmement faible par rapport à celui d'une machine traditionnelle On/Off.

Cet argument prend toute son importance dans le cas où la pompe à chaleur doit être installée à faible distance des voisins.



À RETENIR

- Les pompes à chaleur Climexel/Mitsubishi® Power Inverter sont couvertes par une garantie de 2 ans.
- La période de garantie est étendue à 5 ans pour l'échangeur titane de la pompe à chaleur, ainsi que le compresseur

par Emmanuel BARET
CCEI/Bleu Electrique

Une Piscine Zéro Watt

pas encore pour aujourd'hui mais sans doute pour demain

La consommation électrique d'une piscine est une préoccupation croissante. Au cours des 30 dernières années les évolutions technologiques ont permis l'amélioration du confort et la réduction des coûts de fabrication des piscines mais en revanche la consommation électrique a eu tendance à croître.

Le développement récent des technologies solaires et l'émergence de dispositifs de contrôle intelligent ouvre de nouvelles perspectives pour réduire l'impact énergétique des piscines. Si la piscine 100% autonome n'est pas pour tout de suite, elle est déjà en route.

Pour y parvenir nous devons agir dans 3 directions :

- Capturer l'énergie
- Réduire la consommation
- Optimiser le fonctionnement

❧ RÉCUPÉRATION DE L'ÉNERGIE

L'énergie solaire totale reçue sur Terre pendant 45 minutes pourrait suffire à combler les besoins énergétiques de l'humanité toute entière pendant un an.

Cet immense potentiel, trop peu exploité, est à portée de main grâce aux capteurs solaires (thermiques ou photovoltaïques).

Il faudra cependant accumuler une part de l'énergie dans des batteries afin de faire face à des pics de consommation et à garder de l'autonomie en absence de soleil. Pour plus de confort, l'installation restera connectée au secteur afin de garantir un taux de service de 100%.

❧ RÉDUIRE LA CONSOMMATION

Le recours au chauffage solaire et l'utilisation de pompes à vitesse variable permettent une très nette réduction du besoin d'électricité.

Le chauffage solaire

Les capteurs ou collecteurs solaires utilisés en piscine convertissent directement le rayonnement du soleil en chaleur. La très grande simplicité des capteurs thermiques utilisés en piscine ne leur permet généralement pas de collecter plus de 20% de l'énergie reçue. Mais n'oublions pas que le principal collecteur solaire est la piscine elle-même.

La couleur de la paroi influe sur la



quantité de chaleur absorbée. Réduire les pertes en surface est d'autant plus nécessaire que l'écart de température entre l'eau et l'air se creuse. Une gestion intelligente de la couverture de la piscine permet de significatives économies d'énergie.

La filtration à vitesse variable

Après le chauffage, la pompe de filtration est la source principale de consommation d'énergie. Dans une installation classique la pompe fonctionne toujours à sa puissance maximum or elle pourrait consommer moitié moins si on réduisait de seulement 20% sa vitesse.

Une vitesse réduite de la filtration s'avère très souvent suffisante d'autant que l'efficacité d'un filtre décroît lorsque la vitesse augmente.

Le choix de l'efficacité énergétique : robot nettoyeur, éclairage...

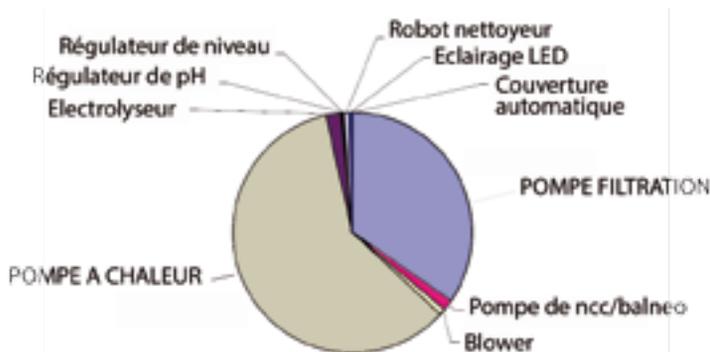
Une piscine moins gourmande en électricité impose de privilégier l'efficacité des équipements : Les nettoyeurs hydrauliques à surpression consomment jusqu'à 12 fois plus qu'un robot électrique.

❧ OPTIMISATION DU FONCTIONNEMENT

En proposant des équipements directement alimentés en courant continu, les fabricants de matériel de piscine permettront d'économiser l'énergie actuellement perdue dans les convertisseurs AC/DC qui dans chaque appareil transforme la tension du secteur, 230V 50Hz en basse tension continue.

Vers la piscine Zéro Watt : une expérience grandeur nature

Conscients des difficultés techniques qui restent à résoudre pour atteindre l'autonomie totale nous avons voulu réaliser l'expérience sur un bassin de 30m³ situé en plein coeur de Marseille. L'alimentation de notre local technique solaire est constituée de 2 panneaux polycristallins SILIKEN produisant 255Wp.



■ Consommation annuelle d'une piscine* (kWh)

Ces panneaux sont raccordés à 4 batteries de 12V d'une capacité de 24Ah chacune, montée en série et la charge est contrôlée par un régulateur de type MPPT (Maximum Power Point Tracking). Nous utilisons une pompe à vitesse variable réalisée avec un moteur brushless de 500W (3/4ch) alimenté en 48VDC et monté sur un corps de pompe standard.



Un électrolyseur, un robot nettoyeur et un projecteur à LEDs de notre catalogue sont spécialement adaptés pour être alimentés en 24VDC. La pompe de filtration fonctionne 4 à 16 heures par jour selon la température et le moteur tourne à 2500 Tr/min soit 70% de sa vitesse maximale. La consommation journalière moyenne s'établit autour de 2,5kWh avec une autonomie de 97%. Certes il s'agit d'un petit bassin et de matériels prototypes qui n'ont fonctionné que quelques mois mais l'évolution rapide des technologies et l'intérêt croissant des consommateurs permettent de prédire l'émergence prochaine de la piscine Zéro Watt.

Vous nagez dans le bonheur



**ENTRETIEN
DES PISCINES
ET DES SPAS**

Net'Skim®
Protégez le skimmer

Water Lily®
Purifiez la surface de l'eau

Pool'Gom®
Net'Line® NOUVEAU
Nettoyez la ligne d'eau



toucan-fr.com



Informez et conseillez vos clients : c'est la loi !

Le devoir de conseil, c'est une obligation dont l'étendue ne cesse d'augmenter.

Cette obligation pèse effectivement sur le professionnel quel qu'il soit. Cette obligation est tacite et n'a pas besoin d'être expressément prévue au contrat ou dans le devis.

Comme le précise Me Thierry Dumoulin, avocat, « **le client qui n'aura pas été (ou incorrectement) informé pourra s'en prévaloir sans qu'il soit nécessaire qu'il s'appuie sur un écrit** ». La jurisprudence est venue au fil des décisions rendues renforcer cette obligation de conseil.

Le professionnel du fait de ses connaissances techniques, de son savoir-faire et de son expérience ne peut donc pas intervenir sans avoir préalablement informé son client sur la nature de son intervention, sur les choix techniques qu'il effectue et sur les conséquences de ce choix, sur les risques qui peuvent en résulter. Encore récemment, des pisciniers en ont fait l'expérience.

Il s'agissait dans ces 2 exemples d'une étanchéité réalisée avec une membrane armée noire. Pour éviter le procès, chacun de ces 2 pisciniers a préféré négocier en prenant à leur frais 50 % du remplacement de la membrane en place pour une autre de couleur plus claire.

1^{er} CAS EN MARTINIQUE

Il est courant que les eaux d'une piscine soient aux environs de 33°C. Avec un revêtement noir par l'effet « capteur solaire » elles étaient montées à 36 – 37 °C !

Conséquence : développement d'algues, impossibilité d'observer l'évo-

lution de l'eau. Les enfants ont glissé, l'un a failli se noyer.

Résultat : le client a exigé que la membrane armée soit remplacée car défauts initial de « conseils ». Le professionnel compétent et sérieux l'avait bien mis en garde mais...verbalement.

2^e CAS - EN BRETAGNE

Le soleil n'étant pas toujours présent, cette fois-ci, ce n'est pas la température de l'eau mais la tristesse du plan d'eau devant la maison qui a été mise en cause.

Des amis ont été invités à venir découvrir ce nouvel espace aquatique dont le client était si fier car dans la tendance actuelle de la « déco noire ». Ces amis se sont chargés de déstabiliser le client, disant appréhender de se baigner dans cet « inconnu aquatique » parce que pour eux, l'eau est naturellement bleue !

Comment se prévenir de cette obligation de conseil ?

Pour se prémunir de cette situation délicate de conseil, remettre le jour de la signature du contrat, un document explicatif sur son intervention, des instructions d'emploi, de mises en garde d'utilisation.

Vous anticipez les problèmes qui pourraient survenir, même ceux qui ne sont pas de votre ressort ou directement dûs à votre intervention.

Cette protection est d'autant plus nécessaire quand vous intervenez sur des marchés de rénovation : étanchéité, hydraulique, chauffage, traitement de l'eau... Quelles presta-

L'obligation de conseil et les règles de l'art

Par « règles de l'art » il faut entendre le savoir-faire dont l'entreprise doit faire preuve dans le cadre de son champ d'activité lors de la réalisation d'un chantier. Ce respect des règles de l'art n'est pas suffisant pour permettre de supprimer les actions en responsabilité à son encontre (Cass. Civ3, 22 oct. 1980). Il s'agit d'une notion étroitement liée à celle de l'obligation de conseil qui incombe à tout prestataire de service.

tions vous assurez ?

Où commence-t-elle ? Où s'arrête-t-elle ? Quel est l'état des matériaux existants ?

Cet arrêt de la Cour de Cassation du 28 janvier 2003 nous intéresse.

Une entreprise a été condamnée en raison de la mise en place d'une

«...CONDAMNÉE EN RAISON DE LA MISE EN PLACE D'UNE SIMPLE PEINTURE D'IMPERMÉABILISATION AU LIEU D'UN REVÊTEMENT D'ÉTANCHÉITÉ DE LA PISCINE »

simple peinture d'imperméabilisation au lieu d'un revêtement d'étanchéité de la piscine, à l'origine de désordres ayant rendu l'ouvrage impropre à sa destination, la-dite entreprise « n'ayant pas fourni au maître d'ouvrage une information circonstanciée lui permettant d'effectuer un choix en toute connaissance de cause », alors même que cette entreprise avait informé le maître d'ouvrage de l'impropriété des matériaux au procédé qu'il avait choisi.

La Cour de Cassation a considéré que l'obligation de conseil interdisait cette entreprise d'effectuer des travaux non conformes aux règles de l'art, même si cette dernière avait informé le maître d'ouvrage sur les risques à venir, retenant ainsi que : « la circonstance que l'entreprise ait informé le maître d'ouvrage de l'impropriété des matériaux au procédé choisi n'exonérait pas cette entreprise de sa responsabilité, son devoir de conseil, et son obligation de respecter les règles de l'art lui interdisant de diriger des travaux non conformes à cet impératif ».

Guy Mémin



Eric Tissot,

Responsable du groupement
OASIS PISCINES & SPAS,
gérant de 2 magasins de l'enseigne.

« J'ai créé la **CPI** pour dynamiser
le groupement **OASIS**, en apportant
à tous de meilleures marges par
l'amélioration des achats et pour
certains indépendants, un statut
spécifique et progressif, avant
d'être un jour à la tête d'un magasin
OASIS PISCINES & SPAS.

Nous sommes dans l'esprit d'un
véritable partenariat d'entreprise. »

**Pour BOOSTER vos ventes,
choisissez une marque
et un catalogue de qualité
avec OASIS PISCINES & SPAS**

REJOIGNEZ OASIS PISCINES & SPAS
**LE GROUPEMENT QUI INNOVE
AU PROFIT DE SES ADHÉRENTS**



• PISCINES • SPAS • SAUNAS
• HAMMAMS • ACCESSOIRES



Bénéficiez d'avantages pour vos achats
et restez ainsi compétitifs sur le marché des piscines

- D'excellents tarifs basés sur les volumes d'une centrale
- La liberté d'action en gardant votre propre image
- Libre du choix de vos produits et fournisseurs
- Sans droits d'entrée, cotisation mensuelle réduite.

Contactez-nous

M. Eric Tissot - 06.61.69.99.97
eric-tissot@lacpi.fr

M. Frédéric Chardonneau -
06.78.95.89.42 /
frederic-chardonneau@lacpi.fr

www.lacpi.fr

**Rejoignez un groupement
réellement à votre service**



OASIS PISCINES & SPAS c'est :

- Une adhésion sans droits d'entrée ni centrale d'achat
- Une marque reconnue par les professionnels du commerce et du service de proximité
- Un réseau de professionnels développé en France et en Belgique
- Une expérience de plus de 30 ans
- Une centrale de référencement
- Un catalogue annuel
- Un contrat clair

vos succès c'est aussi la nôtre !
www.oasis-piscines.fr

ZODIAC CONSOLIDE SA POSITION SUR LE MARCHÉ ALLEMAND DE LA PISCINE AVEC L'ACQUISITION DE SET

Zodiac Pool Care EMEA a conclu le 3 décembre 2012 un accord d'acquisition de la société SET Schmidt EnergieTechnik (SET), un des leaders allemands du marché de l'équipement pour piscines. Avec ce rachat, Zodiac consolide son activité liée à l'entretien des piscines sur le marché européen, et en particulier en Allemagne, où l'entreprise française est représentée par sa filiale Zodiac Pool Deutschland GmbH (ZPD).



De gauche à droite, Kai Lehnert, Josef Schmidt et Jean-Baptiste Clavel

Le portefeuille de produits Zodiac sera ainsi complété par les produits haut de gamme de SET, spécialisée dans les produits de déshumidification pour piscines, les équipements pour la ventilation, les pompes à chaleur et systèmes d'isolation pour piscines intérieures.

Le poste de Directeur Général sera tenu par Holger Greschner. Joseph Schmidt, le fondateur, ancien propriétaire et dirigeant de SET restera étroitement lié à la société et apportera un soutien en tant que consultant.

Pour ce dernier : « La fusion des 2 sociétés offre un grand potentiel au niveau de la pénétration de nouveaux marchés, en particulier parce qu'il existe des synergies entre les équipes commerciales de SET et la force de vente de Zodiac. »

SOFATEC



Philippe Guerin

Sofatec est un fabricant de couvertures automatiques de piscines depuis 2007.

La société basée à La Flèche (72) dans un bâtiment de 2 200 m² conçoit et développe des produits innovants, notamment par la création en 2012 de sa propre filière de lames et de bouchons réglables brevetés. Ces bouchons permettent en cas de problèmes sur site à la pose, de corriger les imperfections liées aux aléas de la prise de cotes initiale. On obtient ainsi un réglage de + ou - 20 mm de chaque côté de la lame.

Sa gamme est étendue puisqu'il propose :

- Enrouleur immergé avec motorisation coffre sec ou motorisation immergée
- Enrouleur hors sol motorisé ou solaire, sur rail, sur roulette
- Enrouleur et caillebotis immergés



AQUA COVER COUVRE LE RADISSON

Le fabricant belge de volets roulants depuis 1996 vient d'installer un volet roulant de 10 x 15m au dernier étage de l'Hôtel Radisson, Promenade des Anglais à Nice. Son directeur, Frédéric POTY a utilisé sa connaissance et son expérience des piscines publiques. Pour cette réalisation, deux moteurs immergés tubulaires de 400 Nm ont été placés dans l'axe d'enroulement. La cloison oblique (conforme à la norme française de sécurité) réalisée dans ce cas-ci en PVC blanc, sépare la partie baignade de la partie mécanisme. La cloison oblique est également utilisée par Aqua Cover dans le cadre de rénovation de bassins existants. De plus, la piscine ayant un débordement latéral, Aqua Cover a prévu des guides à roulettes permettant aux lames de passer sous la poutre et de garder intact l'esthétique du bassin. Le caillebotis en bois exotique IPE, couvre le mécanisme. Grâce à cette installation, l'hôtel réalisera d'importantes économies d'énergie et ses clients pourront utiliser la piscine plus tôt et plus tard dans la saison.



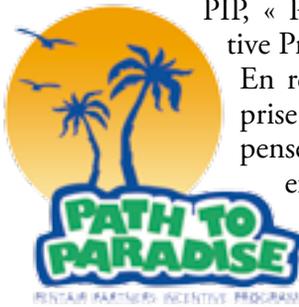
info@zodiac-poolcare.com
www.zodiac-poolcare.com

sofatec@orange.fr
www.sofatec.fr

sales@aquacover.be
www.aquacover.com

GAGNEZ VOTRE « PARADIS » EN 2013 AVEC LE PROGRAMME PIP DE PENTAIR

Pentair encourage ses partenaires à vendre des équipements Pentair et Sta-Rite, par le programme PIP, « Pentair Incentive Program ».



En retour, l'entreprise les récompense pour leurs efforts.

Pour chaque produit vendu, ils gagnent des points qui peuvent être échangés à la fin de l'année contre toutes sortes de cadeaux. Plus ils vendent, plus ils cumulent de points. Certains produits permettent bien sûr de récolter plus de points que d'autres. Il suffit de renvoyer la carte accompagnant cette gamme de produits, dans les 30 jours après l'achat. Les professionnels peuvent gagner un fabuleux voyage au « Paradis », des bijoux et des montres, des téléviseurs LCD, des systèmes GPS, des appareils photo et autres appareils électroniques, des équipements de sport et bien plus encore... L'inscription à ce programme est totalement gratuite et vous permettra peut-être de partir une semaine dans un complexe hôtelier paradisiaque, pour vous détendre en famille ou avec d'autres membres du programme. L'an dernier, plusieurs heureux gagnants ont eu la joie de se rendre aux Bahamas, dans le complexe hôtelier Atlantis, un parc paradisiaque de 3 hectares d'îles tropicales. Cette année, une destination non moins exotique a été choisie pour les meilleurs vendeurs du programme, le Costa Rica...

pip.poolemea@pentair.com
www.pentairpartners.eu

CAMYILLE : UN PARTENARIAT ÉVIDENT AVEC LES PISCINIERS

L'engouement des particuliers pour la balnéo, le spa, le sauna ou le hammam va croissant.

Pour trouver de bons conseils sur les produits à adopter pour ces équipements, ils se tournent naturellement vers les professionnels pisciniers.

Ces derniers sont ainsi devenus peu à peu les principaux interlocuteurs et distributeurs des produits Camylle auprès du grand public.

Composés d'huiles essentielles 100% pures et naturelles, les émulsions, laits solubles dans l'eau, huiles de massage et autres compositions aux riches propriétés olfactives et vertus thérapeutiques des Laboratoires Camylle ont acquis une notoriété certaine auprès des professionnels du bien-être.



La vaste gamme de combinaisons de fragrances Camylle offre des produits de soin pour le corps et l'esprit, appropriés tantôt pour le bain de spa, tantôt pour se mêler à la vapeur du sauna, à la brume purifiante du hammam, aux douches à affusion, aux huiles de massages, ou encore à diffuser dans l'atmosphère grâce aux diffuseurs à ultrasons Bamboo. La qualité indéniable de ces huiles en fait une référence incontestable auprès des centres de bien-être et des utilisateurs à domicile.

contact@camylle.com
www.camylle.com

COUP DE JEUNE CHEZ TOUCAN !

Toucan vient de donner une nouvelle jeunesse à son site web. Il devient ainsi beaucoup plus démonstratif, avec des vidéos illustrant l'application des produits en situation.



De nombreux visuels viennent agrémenter les pages de cette nouvelle interface, plus dynamique et animée, dans laquelle les informations sont présentées de façon très claire et les photos des produits en grand format. Le site se veut simple, efficace, allant droit à l'essentiel. Déjà disponible en français et anglais, il proposera prochainement ses pages en espagnol, italien et allemand.

Un espace de téléchargement est aussi apparu, à la disposition des professionnels, en bas de page.

Vous pouvez y piocher les visuels Haute Définition pour vos catalogues : logos, photos des produits et vidéos de démonstration.

Le code d'accès à cet espace est « toucanprod ».

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

EUROSPAPOLNEWS ET PISCINESPA.COM, L'ANNÉE 2012 EN QUELQUES CHIFFRES C'EST :

Plus de 350 000 visiteurs par an sur les 2 sites,
40 000 visiteurs sur les 2 blogs,
420 000 vidéos vues sur les 3 chaînes,
6500 Fans sur Facebook
et 1000 followers sur Twitter !





REJOIGNEZ L'ENSEIGNE

EVERBLUE

LES RAISONS MAJEURES



- PREMIÈRE MARQUE
- CONTRAT UNIQUE
- EXCLUSIVITÉS MAJEURES
- SECTEUR PROTÉGÉ
- NI DROIT D'ENTRÉE
- NI FRANCHISE
- CENTRE DE FORMATION
- IPAD/VENTE
- DOCUMENTS MARKETING
- RÉSEAU NATIONAL
- SITE INTERNET
- CARTE EVERGOLD

LES SECTEURS DISPONIBLES



02 - 03 - 05 - 07 - 08 - 13
 17 - 20 - 21 - 23 - 27 - 28
 32 - 33 - 34 - 38 - 39 - 40
 41 - 43 - 45 - 47 - 48 - 50
 54 - 55 - 56 - 57 - 58 - 60
 61 - 62 - 65 - 69 - 70 - 73
 75 - 77 - 78 - 80 - 82 - 84
 87 - 89 - 90

CONTACTEZ-NOUS

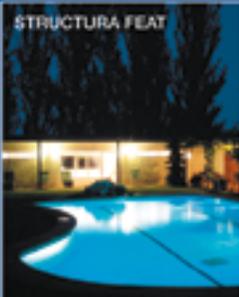


STANDARD : 05 61 37 31 20
 LAETITIA : 05 61 37 31 56
 FRANCE EST - CÉDRIC FORCE : 08 35 15 22 67
 FRANCE OUEST - ALAIN LESNÉ : 06 27 48 11 06

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



LES ATOUTS MAJEURS

 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS 
 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS 

« TÉMOIGNAGES »



SARL BENOÎT TOURAT (36)
BENOÎT ET BÉATRICE TOURAT

Avec EVERBLUE notre raison d'être est la compétence et le professionnalisme... Mais dans le contexte de crise et de sauvagerie du marché, cette compétence ne peut s'exercer que si on a les cartes majeures et la vision pour faire la différence avec les concurrents.



EVERBLUE a ce don et nous donne des cartes majeures, comme STRUCTURA FEAT, EVERFLEX, GLASS MEDIAS et tant d'autres. Cela permet de signer en faisant la différence, à l'exclusion du bas prix et cela c'est inimitable et n'existe que chez EVERBLUE.



MON JARDIN MA PISCINE (35)
KRISTINA ET DIDIER LEQUERTIER

EVERBLUE a une forte capacité à organiser des stages de formation et une formidable relation avec tous ses partenaires, associée à cette transmission des compétences. Mais elle a aussi des équipes de la Centrale capables de dispenser des savoirs précieux et uniques, avec charisme et intensité. La vente, l'organisation de la vente - la construction piscine - la réalisation - la gestion - l'organisation du secrétariat...



La pratique informatique si besoin. Ce qui est formidable, c'est cette souplesse et cette capacité à la carte et souvent instantanée... et c'est surprenant. Il n'y a de place pour aucune lourdeur ou aucune paralysie administrative. Tout est simple et faisable. Une puissance souvent étonnante.



EAU DIVINE (10)

LUDIVINE LOCQUEGNIES ET DAVID PEREIRA

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



SWIM GARDEN (29)

SÉBASTIEN LÉON

EVERBLUE, outre les qualités connues, nous apprend à constituer notre patrimoine, à faire l'acquisition de nos locaux, à construire notre fonds de commerce, à constituer et bonifier notre fichier. Le service administratif, juridique, gestion est concret et précieux et s'appuie sur la réalité de plus de cent points EVERBLUE au quotidien. Les conseils et l'accompagnement de la Direction juridique et financière sont un apport considérable.



PARIS VERT OUEST (78)

ÉDITH ET LUC BEAUQUESNE

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



KOH PISCINES (01)

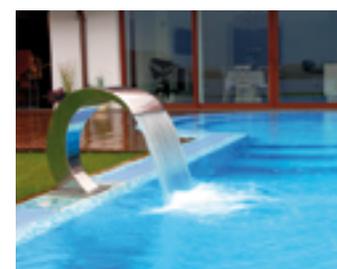
FLORIANE PAGE

La richesse d'EVERBLUE est la mise en commun de tous les apports et tous les savoirs de chaque point EVERBLUE. Nous avons d'excellentes relations entre nous, et par secteurs souvent amicales et permanentes. La réussite de chacun ne nuit à aucun autre, au contraire, elle enrichit les autres et les motive plus. C'est un cercle vertueux d'amitié et de compétition saine qui profite à chacun et au groupe. La Centrale est hyper réactive et évolue très vite en fonction des attentes du Réseau. Elle sait aussi ne pas céder aux demandes ponctuelles, qui ne sont pas d'intérêt général.



iPool2013 : TOUS À VOS CLICS !

Le concours iPool2012, 1er concours international de la Piscine sur internet, organisé par EuroSpaPoolNews.com, a remporté un franc succès ! Ce rendez-vous sur la toile a en effet généré plus de 10 000 visites par mois, comptabilisé 60 participants de 9 pays différents et recueilli 150 magnifiques photos de piscines. Le grand gagnant de cette première édition, l'entreprise ukrainienne LLC WATER WORLD WINDOW, a reçu son trophée iPool2012 lors du salon Piscine à Lyon. Un trophée accompagné d'un iPhone et d'un engagement publicitaire d'un an sur nos supports médias EuroSpaPoolNews.com et PiscineSpa.com d'une valeur de 10 000€ ! Devant un tel succès de participation, iPool revient en 2013, du 31 mars au 31 juillet,



avec les mêmes règles et les mêmes enjeux. Vous pourrez retrouver le concours également sur notre page Facebook. Rappelons que seuls les professionnels de la Piscine peuvent y participer. Retrouvez le règlement complet du concours sur www.eurospapoolnews.com/ipool2012 et tentez votre chance avec vos plus belles réalisations de piscines familiales... Et n'oubliez pas de faire voter tous vos amis...

contact@eurospapoolnews.com
www.eurospapoolnews.com

ACCORD ENTRE HYDRA SYSTEME ET LEICA GEOSYSTEMS

Les sociétés HYDRA SYSTEME, spécialiste de la couverture automatique de piscine, et LEICA GEOSYSTEMS société suisse spécialisée dans le développement et la fabrication d'instruments de mesure, ont passé ensemble un accord de distribution privilégié d'un nouveau produit de prise de cotes entièrement automatique dédié aux couvertures de piscines. Un produit avec une technologie unique qui simplifie les prises de cotes et élimine les erreurs lors du transfert des données.



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

AVIS TECHNIQUE CSTB RECONDUIT POUR LA STRUCTURE DE PISCINE HOLLYPOOL DE LA SOCIÉTÉ ACIS

L'avis technique, attribué par le CSTB à la structure de piscine Hollypool d'ACIS, vient d'être renouvelé pour une durée de cinq ans, soit jusqu'au 31 juillet 2017. Il s'agit actuellement de la seule structure en panneaux à bancher « libre » de tous réseaux du marché. Cette technique, utilisée par une majorité de professionnels, est restée longtemps exclusive. Ce procédé de coffrage dynamique en polypropylène injecté est destiné à recevoir le béton armé.



Grâce à la structure en béton armé l'ouvrage est monobloc. La robustesse du béton est confirmée dans son utilisation par la norme de calcul B.A.E.L (« béton aux états limites » norme de validation technologique des grands ouvrages du bâtiment). L'avis technique CSTB 3/12-726 valide la qualité de l'ensemble avec une garantie 10 ans, sous contrat d'assurance AXA France. La structure est également distribuée en exclusivité par SCP France, sous la marque commerciale Signature Pools.

client.acis@orange.fr
www.acis-france.fr

**Télécharger
l'application sur
smartphone pour
suivre l'actualité
d'EuroSpaPoolNews**



BIO-UV PRÉVOIT DE NOUVEAUX BÂTIMENTS POUR L'ANNÉE 2013

Les développements en cours chez BIO-UV occasionnent la création de nouveaux locaux. L'équipe BIO-UV occupera de nouveaux bâtiments à Lunel durant l'été 2013 et la surface de production sera multipliée par trois par rapport aux actuels locaux. La construction a d'ores et déjà débuté. A l'origine de ce projet, le développement d'un système complet de traitement des eaux de ballast de bateaux.

En cours de certification pour ce procédé nommé BIO-SEA, la société lunelloise compte bien élargir son champ de compétences au domaine de la marine. Seule entreprise française à proposer un système de traitement des eaux de ballast, BIO-UV devrait entamer la commercialisation de ses systèmes courant 2013.



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

AQUALIFT A DÉMÉNAGÉ

Nous avons rencontré sur le salon professionnel de la piscine à Lyon Jean-Noël Morand, le créateur et inventeur de piscines à fond mobile : Aqualift.

Depuis 15 ans Aqualift conçoit, fabrique, commercialise et installe ces fonds mobiles de piscines. Ses ateliers situés à Tremblay en Seine-Saint-Denis devenus trop petits ont nécessité l'acquisition de nouveaux locaux. C'est dans la zone industrielle de Mitry-Compans en Seine-et-Marne qu'Aqualift a installé son outil industriel. Ce bâtiment de 1 200 m² appartenait à Zodiac aux normes aéronautiques. Cette nouvelle surface de production permet à l'entreprise de continuer sa production avec un outil industriel adapté et un personnel qualifié. Ainsi, tout à été mis en oeuvre pour permettre l'élargissement de la gamme d'Aqualift propice sur le marché des fonds mobiles de piscine qu'il a créé voici 15 ans.



jn.morand@aqualift.fr
www.aqualift.fr

PRÉPAREZ VOTRE SALON PISCINE & JARDIN 2013

Le salon Piscine & Jardin, la référence des salons du grand sud dédiés à l'aménagement extérieur, aura lieu du 8 au 11 mars 2013, au Parc Chanot de Marseille. Vous pouvez encore envoyer votre demande de participation pour ne pas rater cet événement qui draine pas moins de 10 000 visiteurs ! Une centaine d'exposants participera à la 9^{ème} édition de ce salon, juste avant le printemps, pour aider les particuliers à bien mettre en route leurs projets de rénovation ou d'installation de spas, saunas, hammams et piscines. C'est l'occasion pour vous professionnels de faire connaître votre société, vos produits et de rencontrer vos clients. L'entrée pour le grand public est gratuite, téléchargeable sur le site web du salon. Un secteur sera cette année dédié à la décoration italienne. Pour cette édition, le site du salon a intégré un espace de demande de devis en ligne, destiné au grand public, demande qui sera transmise ensuite aux exposants.



m.boffredo@safim.com
www.salonpiscineetjardin.com

**QUALIFICATION QUALISPORT :
UN IMPACT ET UNE NOTORIÉTÉ CONFIRMÉS
POUR SE DIFFÉRENCIER**



Lors de la dernière
**RENCONTRE
QUALISPORT**,
ont été remises
les conclusions de
l'étude lancée

auprès des Maîtres d'ouvrage publics/privés, des Maîtres d'œuvre en matière d'équipements Sport & Loisir et des entreprises qualifiées du secteur. Cette étude vise à analyser l'impact et la notoriété de la qualification, dont Qualisport, auprès des entreprises qualifiées, mais aussi du client final. Ces deux perceptions s'avèrent d'ailleurs très similaires. Ainsi, les éléments suivants apparaissent primordiaux :

- la convergence des critères d'attribution des marchés, liés aux références de l'entreprise et la qualité de l'offre technique ;
- la qualification de l'entreprise est perçue comme le plus important signe de qualité et un gage de confiance ;
- la qualification apparaît comme un atout sécurisant, valorisant les compétences techniques d'un métier et le professionnalisme ;
- enfin, la qualification Qualisport est reconnue comme assurance de fiabilité et de qualité, qui se démarque des autres qualifications.



Les résultats
de cette étude
m o n t r e n t
clairement que
la qualification
est perçue par
le client final

comme une aide à la décision entre plusieurs prestataires. Du côté des professionnels, elle fait aussi référence dans le secteur Sport & Loisir. En effet, pour 89% des entreprises du secteur privé interrogées, la qualification Qualisport est un facteur de différenciation par rapport aux entreprises concurrentes non qualifiées. En outre, 71 % des sondés reconnaissent à l'organisme son impartialité dans l'attribution des qualifications, notamment grâce à son accréditation Cofrac, tout autant que son dynamisme et sa capacité d'adaptation aux évolutions du métier. Ils sont d'ailleurs près de 40% à recommander la qualification Qualisport à leurs sous-traitants. Consultez l'article intégral sur www.EuroSpaPoolNews.com.

qualisport@wanadoo.fr
www.qualisport.fr

Aucune qualification Piscine sans Qualisport-Piscine !

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



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



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



Tél. 01 53 33 84 90

www.qualisport.com

Entreprises Qualisport sur toute la France

VISION TECHNOLOGY QU'EN EST-IL ?

Qui ne connaît pas Rémy Vernoux cet industriel toujours en « mouvement » de création ?



Après avoir développé SRBA, la réputée société de fabrication de margelles et dalles, puis consulter pour des nouvelles unités de fabrications destinées au marché de la piscine, le voici qui rebondit à la tête de Vision Technology. Cette société d'injection et d'application de matériaux composites se consacre aux escaliers piscine modulaires, aux escaliers modulaires sous liner et à son dernier bébé : la mini piscine Blue Vision, un concentré de technologie.

Cet industriel, hors du commun, nous exposera ses conceptions industrielles dans notre prochain numéro.

info@visiontechnology.fr
www.visiontechnology.fr

QU'EN EST-IL DU GROUPEMENT OASIS PISCINES ET DE LA CENTRALE DES PISCINIERS INDÉPENDANTS ?

Le jeune réseau Oasis Piscines est présent dans l'Est de la France, au Sud-Est et dans l'Ouest. Depuis peu, son Président Eric Tissot a également créé la Centrale des Pisciniers Indépendants (CPI). Cette Centrale s'adresse à des pisciniers qui disposent d'une surface de vente mais veulent rester indépendant ou des artisans constructeurs qui veulent progresser avec souvent un projet d'ouverture de magasin. Chacun reste libre de choisir ses fournisseurs dans la sélection établie mais bénéficie de la force d'achat et de sélection d'une telle Centrale. Dans notre prochain numéro, l'entretien que nous avons eu avec Eric Tissot permettra de développer ses axes d'action et l'organisation du groupement Oasis et de la Centrale des Pisciniers Indépendants (CPI).



Eric Tissot
Oasis et CPI

contact@lacpi.fr - www.lacpi.fr
www.oasis-piscines.fr

CHEZ LEADER POOL

Thierry Buyse rappelle ce qu'est le procédé Leader Pool mis au point il y a 15 ans, fruit d'une expérience de 30 ans dans le domaine des travaux publics et des piscines. Ce concept unique et breveté (agrément SOCO-TEC) permet en effet la réalisation de tous types de piscine béton armé monobloc de la plus simple à la plus élaborée : débordement, miroir, paysagée, plage immergée... Cette technologie fait appel à une association subtile de matériaux tels que : profil spécial et souple d'une tôle galvanisée coté terre (acidité des sols et coffrage béton), poutrelles triangulées tous les 20 cm. (rigidité, stabilité des parois, liaison avec les 2 chaînages béton haut et bas), ferrailage continu et bien positionné, grillage galvanisé à l'intérieur du bassin (suppression des microfissures, visibilité du coulage béton, accrochage exceptionnel de l'enduit de cuvelage. Ainsi conçu, un bassin coulé monobloc (fond + parois + éventuellement plage) ne bouge jamais. Les 15 ans de recul en sont la preuve. Outre la France, ce concept s'exporte : Antilles, Océan Indien, Emirats Arabes Unis, Canada, Suisse, Belgique, Italie, Espagne, Portugal...

Aujourd'hui de grandes piscines collectives font appel à ce procédé comme le Center Parcs au lac d'Ailette (02).



leaderpool@wanadoo.fr
www.leaderpool.com

UN NOUVEAU CENTRE D'EXCELLENCE DIMENSION ONE SPAS SUR LES ALPES MARITIMES

Dans le cadre de son développement commercial en France, DIMENSION ONE SPAS a retenu la société SPA ONE comme nouveau Centre d'Excellence, pour assurer sa représentation commerciale et son service après-vente sur les Alpes Maritimes. Grâce à l'ouverture en janvier dernier d'un showroom convivial et fonctionnel à La Colle sur Loup (06), la société SPA ONE sera en mesure de répondre pleinement aux attentes de ses clients, avec le niveau de qualité de service attendu. Situé à mi-chemin entre Cannes/Mandelieu et Monaco, ce showroom de 220m² dispose d'un espace dédié à l'essai des produits en toute intimité, avec notamment un spa fitness. Tous les spas représentatifs de l'ensemble de la gamme DIMENSION ONE SPAS seront exposés et pourront ainsi être essayés, qu'ils soient à vocation de détente, d'hydrothérapie très perfectionnée, ou bien de fitness aquatique. SPA ONE exposera également des saunas, sanariums et hammams du prestigieux constructeur KLAFS, disposant ainsi d'une offre complète de solutions de bien-être.



contact@d1spas.fr
www.d1spas.fr



Nage à contre courant puissante X-jet Power.
Épaisseur de la façade 25mm
Puissance jusqu'à 250m³/h

Nage à contre courant puissante X-jet Power

Nouvelle, singulière et innovante! La Nage à contre-courant fluvo® X-jet Power se définit par son large jet d'eau concentré atteignant le corps dans sa globalité et donne à votre piscine une toute autre dimension.

X-jet se distingue par sa fonctionnalité innovante, entre autre par ses touches sensibles et est alimentée par des pompes triphasées à vitesse variable économes en énergie.

Contactez vite votre revendeur.

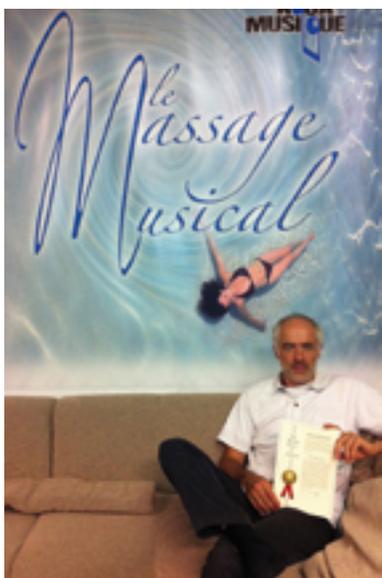
fluvo®
innovative schwimmbadtechnik

Schmalenberger France
Tel 02 47 80 48 81
info@schmalenberger.de



www.fluvo.de

LA SONORISATION SUBAQUATIQUE AQUAMUSIQUE



Noël Canivenq, le fondateur de la société Aquamusique vient de se voir attribuer par « The United States Patent and Trademark Office » le brevet n° US 8, 181, 735 B2 pour la découverte de son haut-parleur subaquatique à membrane et sa version mobile «Coquillage». Cette reconnaissance par la plus haute distinction américaine couronne 20 années de travail sur ce marché très convoité du bien-être.

La marque Aquamusique a été créée en 1991. Le brevet du haut-parleur subaquatique à membrane pour la France et l'Europe avait été attribué en 2007 (n° 05 00 227).

Depuis sa création, la société a sonorisé plus de 15000 piscines publiques, collectives et privées. En 2007 son service de recherche découvre le MASSAGE MUSICAL. En 2008 elle a mis sur le marché la première baignoire en bois pour l'écoute subaquatique de la musique. Puis, en 2009 c'est le premier spa acrylique qui associe dans un même bain, pour la première fois au monde, les bénéfices de l'HYDRO-MASSAGE à ceux du MASSAGE MUSICAL. Gageons que ce nouveau brevet permettra à Noël Canivenq de conquérir de nouvelles parts de marché.

info@aquamusique.com
www.aquamusique.com

UN NOUVEAU COORDINATEUR POUR POOL'S FRANCE

Dans la continuation du plan de développement commercial sur le marché français, annoncé sur le magnifique stand de Lyon, Pool's France embauche Jean-Paul Beaulaigue. Jean-Paul a déjà collaboré avec A&T Europe ces dernières années. Fort d'une longue expérience du marché français de la piscine, il est nommé responsable et coordinateur commercial du réseau de vente Pool's France. En photo ci-dessous, Jean-Paul Beaulaigue et Claudio Bonfanti, responsable export de Pool's.



info@poolsfrance.fr
www.poolsfrance.fr

NOUVEAU DIRECTEUR COMMERCIAL ET MARKETING POUR FLEXINOX



Mathijs van Unen a été nommé nouveau Directeur Commercial et Marketing pour Flexinox, après le départ d'Oriol Bayod. Mathijs

a commencé sa carrière à Grifertia TRES en Espagne. Il a ensuite rejoint Flexinox où, au cours des 6 dernières années, il était responsable du marché européen, l'Afrique du Nord et l'Amérique du Sud. Il est actuellement Directeur de l'exportation (y compris pour la France, la Russie, la Roumanie, les Emirats Arabes et les pays voisins), et supervisera les chefs de secteur du marché intérieur, les questions de marketing, la réalisation des objectifs de vente, la création de nouveaux catalogues, le développement de nouveaux produits...

customer@inoxidables.com
www.flexinoxpool.com



Pourquoi rejoindre la FFP ?

Adhérer à la FFP, c'est être entendu, représenté et défendu en tant que professionnel du secteur.

Adhérer à la FFP, c'est aussi avoir accès aux contrats d'assurance décennale et responsabilité civile dédiés à la profession et réservés à nos adhérents.

Adhérer à la FFP, c'est enfin être conseillé individuellement et informé en temps réel pour avoir une "longueur d'avance".

Rejoignez la FFP
www.propiscines.fr

PLUS D'UN MILLIER D'INVITÉS AUX PROCOFOLIES 2012 !

Les 13, 14 et 15 novembre derniers, plus d'un millier de clients sont venus assister aux Procofolies 2012. Procopi a ainsi terminé l'année en beauté, dans une ambiance mêlée de festivités et d'ateliers professionnels, rehaussée par la magie du cadre prestigieux de l'Abbaye de Collonges, fief de Paul Bocuse...

Au menu également, les invités ont pu assister à des débats-conférences menés sur les sujets touchant la vie professionnelle des pisciniers. Ces ateliers traitaient de la valorisation des acquis de l'expérience (VAE), menés par Manuel MARTINEZ, la prévention des entreprises, animés par Georges RICHELME, le PH d'équilibre, traités par Alain DA-VOINE, ou encore la vente à crédit, dirigés par Jean-Marc LATREILLE.

Procopi se réjouit du succès de cette deuxième édition des Procofolies, qui a permis à nouveau des échanges chaleureux entre commerciaux, dirigeants et clients. Le groupe est heureux d'avoir pu ainsi témoigner son respect et son attachement, tout comme sa confiance renouvelée, auprès de 1033 de ses clients français et Export, issus de 17 nationalités du monde entier.



Conférence Export animée par François CHAILLOU, Directeur Régional Export.

L'ambiance était certes à la fête durant ces 3 journées, qui ont réuni clients et équipes du groupe Procopi, mais elles ont été aussi l'occasion de découvrir en exclusivité les nouveautés pour 2013. Le programme fut aussi jalonné d'ateliers professionnels autour de thèmes divers et chers à Procopi, tels que : la filtration, les couvertures automatiques de piscine, l'hydraulique, le chauffage, la piscine publique, la station d'analyse Labelsoft, Aquasoft, ou encore le traitement de l'eau.



Atelier sur les pompes à chaleur

Sans oublier la délicieuse gastronomie mise à l'honneur par l'intermédiaire du chef des lieux, Paul Bocuse..., les animations musicales, comiques, les jeux de casino, etc. pour agrémenter l'évènement.



Moment de détente lors d'un repas gastronomique du chef Paul Bocuse



Conférence animée par Jean-Marc LATREILLE, Pdt du Conseil de surveillance du Groupe PROCOPI

PROPISCINES : LANCEMENT DES PREMIÈRES COMMUNICATIONS



La FPP a lancé auprès des consommateurs sa nouvelle marque PROPISCINES. Véritable repère pour le consommateur, elle est un gage de professionnalisme, identifiable très rapidement. Le site internet de la FPP s'est également doté d'une rubrique accessible au grand public. Les adhérents FPP titulaires de la nouvelle marque s'engagent à respecter une charte stricte et détaillée, impliquant des obligations en matière d'information, de service client, de qualité de réalisation, de sécurité et de préservation de l'environnement. En une semaine et 3 séances de formation à la marque PROPISCINES, organisées lors du salon à Lyon, plus de 130 professionnels ont répondu présents, représentant 85 sociétés qui pourront bénéficier de la marque dès qu'elles auront signé la charte et fourni les attestations à la FPP.

LES JOURNÉES PROFESSIONNELLES

Comme chaque année, la FPP vient d'organiser ses Journées Professionnelles en région (ici, à Aix en Provence le 23 janvier 2013).



Jean-Michel Susini

Nous y reviendrons dans notre prochain numéro.



Vincent Quéré, Joëlle Pulinx Challet, Philippe Bach et Gilles Mouchiroud

LA CONVENTION ANNUELLE 2013 S'ANNONCE BIEN REMPLIE

La convention 2013 aura lieu les 10 et 11 décembre 2013 à Disneyland Paris. Elle se déroulera en même temps que le salon de la Piscine et du Spa à Paris - afin de minimiser les déplacements. Après une première édition très réussie, la FPP a choisi de retourner sur le site de Marne-la-Vallée pour réunir ses adhérents fabricants, leurs clients et prospects. Tout en changeant l'organisation et le thème de la soirée.



Deux temps forts durant la Convention

2 jours d'exposition et de conférences les mardi 10 et mercredi 11 décembre 2013, soit au milieu de la semaine du salon Piscine et Spa, afin de vous permettre de rentabiliser vos déplacements et hébergements.

Une soirée sur un thème restant à définir le mardi 10 décembre 2013.



Les adhérents bénéficient dans le cadre de leur participation d'un stand équipé de 9, 12 ou 18 m², d'un buffet en libre accès pendant les 2 jours de convention, d'un kit de communication composé d'un e-carton et de 500 invitations papier, d'une soirée à thème très conviviale et d'invitations à la Soirée Spectacle. Cette soirée est destinée à tous les adhérents B to B et B to C. Elle sera le temps fort de l'événement rassemblant pour un soir toute la profession, avec plus de 1000 personnes.

Plus de 1 000 visiteurs attendus sur 2 jours !



L'unité de lieu que propose cette destination permet de faciliter la venue des participants et d'assurer le déroulé de la convention dans de parfaites conditions, avec une grande facilité d'accès, un hébergement sur place, un Centre de Congrès de renommée, le Disney's Newport Bay Club comprenant deux espaces d'expositions, des salles de conférences, etc.

Des navettes sont prévues pour vos déplacements entre la Convention et le salon Porte de Versailles. Le package qui vous est proposé vous permet d'inviter vos clients et de les recevoir sur un espace dédié.



Renseignements :

Dorothee MOULLAUD
Tél. 01 40 55 14 89
Valérie ROBELIN
Tél. 01 40 55 14 90
contact@propiscines.fr



Cette petite cellule...équivalent
... à 100 kg de Cl pur

L'électrolyseur **Salt & Swim 3C**, créateur de douceur

- + le **Confort** de vous baigner dans une eau de piscine saine et douce
- + un produit **convivial**, facile à installer et sans manipulation de produits chimiques
- + un **coût** d'utilisation réduit par rapport aux autres types de traitement (jusqu'à moins de 50 %)



Optez pour
une eau plus
douce...



VOUS FORMEZ, NOUS INFORMONS ...

Vous connaissez maintenant notre rubrique « FORMATIONS », appréciée des professionnels, regroupant les formations et stages professionnels, destinés à vous initier ou à vous perfectionner sur des produits ou des services que vous commercialisez. Retrouvez-y les offres de rencontres et d'ateliers techniques des spécialistes de l'industrie de la piscine et du spa.

Envoyez à la Rédaction vos programmes de formations toute l'année, nous les publierons sur www.eurospapoolnews.com/formations-fr.

FORMATIONS AU TRAITEMENT DE L'EAU CHEZ POOL TECHNOLOGIE



POOL TECHNOLOGIE propose pour la saison 2013 des sessions de formations avec pour objectifs : apporter un service au plus près du client, proposer des solutions innovantes, conviviales et respectueuses de l'environnement, découvrir ou redécouvrir l'environnement de la piscine.

- Chez Pool Technologie à Valergues : 12 février, 12 mars.
- En région : 5 et 6 février (complet) à Brignoles, 19 février à Bordeaux, 26 février à Nantes, 5 mars à Paris Sud – Essonne, et le 19 mars à Belfort. Des formations à la carte peuvent être envisagées sur demande.

contact@pool-technologie.fr

DEVENEZ UN AS DE LA VENTE DE PISCINES, SPAS ET ABRIS AVEC PATRICK SANCHEZ

Cela fait plus de 20 ans que **Patrick Sanchez** recrute, coach, enseigne et qu'il transmet son amour pour ce métier. Métier qu'il a eu le privilège d'exercer au plus haut niveau pendant 30 ans, vendant piscines, abris, spas, vérandas dans plus de 14 pays. Au programme, sous forme de stages animés et productifs : apprendre à valoriser ses produits, à justifier son prix, à répondre aux objections et apprendre les techniques de conclusions des as de la vente. Et découvrez le StepWay©, l'outil de vente qu'il a inventé et adapté à des dizaines de produits ou services. Il accompagne des milliers de vendeurs.

actionvente@wanadoo.fr

CEC INNOVE AVEC DES FORMATIONS PROFESSIONNELLES DISPENSÉES EN MAGASIN À LA DEMANDE

CEC innove en 2013 et propose un nouveau concept de formations itinérantes. Pour plus de proximité, ses équipes se rendent dans vos points de vente. Cette formule inédite permet de dispenser des formations techniques à l'ensemble du personnel magasin en levant les contraintes liées au déplacement. Pour favoriser l'interactivité et les échanges individualisés, ces formations se déroulent sous la forme d'ateliers techniques. Taillées sur-mesure, elles abordent des thèmes sélectionnés par les participants. Chaque session est ainsi adaptée aux besoins du personnel et mêle interactivité et pratique.

commerce@cecpiscine.com

SCP REPREND SON ROAD SHOW DES FORMATIONS À PARTIR DE FÉVRIER 2013



Comme il y a deux ans, **SCP France** repart sur la route pour proposer ses « formations Road Show » accompagnée de ses fournisseurs partenaires. Ces formations se passeront dans chacune des agences SCP et sont ouvertes à tous les professionnels. Au menu, des ateliers techniques d'échanges, la découverte des nouveautés 2013, la rencontre avec les équipes commerciales et des offres spéciales. Dates et lieux :

- le 8 février à Aix,
- le 12 février à Rodez,
- le 15 février à Lyon,
- le 19 février à Tours,
- et le 22 février à Bordeaux, de 10 h à 16 h dans les 5 agences locales SCP.

Inscrivez-vous auprès de votre Agence locale
info.fr@scppool.com

LES FORMATIONS PROFESSIONNELLES 2013 AU LYCÉE DE PIERRELATTE

Le Lycée propose des stages d'une ou deux journées de formations professionnelles pour les techniciens de la piscine souhaitant se perfectionner. Les thèmes et dates :

- Soudure de membrane armée : 19-20 Février
- Hydraulique et dépannage : 21-22 Février
- Polyester initiation : 21-22 Février
- Règles d'urbanisme : 19-20 Février
- Entretien des piscines privées : 02-03 Avril
- Entretien des piscines collectives : 04-05 Avril
- Dépannage électrique et habilitation BR : 11-12 Avril
- Conseil et vente en magasin : 11-12 Avril

Si vous avez plus de 3 ans d'activité, vous pouvez obtenir le diplôme du Brevet professionnel de technicien de « métiers de la piscine » par validation de vos acquis d'expérience professionnelle (V.A.E.). Le Lycée vous accompagne à la réalisation de votre dossier personnel.

formation.piscine@orange.fr

Si vous n'apparaissez pas encore dans cette rubrique, n'hésitez pas à nous envoyer vos programmes de **FORMATIONS**.

Nous serons votre relai pour les diffuser toute l'année sur notre site www.eurospapoolnews.com, rubrique **FORMATIONS**



LES JOURNÉES PROFESSIONNELLES 2013 DE PROCOPI...



Comme chaque année, Procopi vient à la rencontre de ses clients à travers ces journées professionnelles entièrement gratuites. Elles sont l'occasion d'échanger avec les responsables des sociétés Procopi et RénoLit, ainsi que d'apprécier la qualité et la technicité de leurs produits. La société Procopi, fabricant d'équipements pour Piscine et Spa et la société RénoLit, fabricant des membranes d'étanchéité Alkorplan, seront très heureuses de pouvoir vous rencontrer à l'occasion de ces journées professionnelles qui seront organisées aux dates et dans les villes suivantes :

- Le 5 février 2013 à Trappes,
- le 6 février à Rennes,
- le 7 février à La Rochelle,
- le 12 février à Marseille,
- le 13 février au Muy,
- le 14 février à Antibes

marketing@procopi.com

LES FORMATIONS POUR LA POSE DE MEMBRANES ARMÉES 150/100È CHEZ DLW DELIFOL

Tous les poseurs souhaitant être agréés DLW delifol, doivent passer par ces formations pour obtenir au final, une licence, une carte et un numéro d'agrément, gage de sérieux pour les clients. Ces formations sont organisées en différents niveaux et par groupes de 14 personnes au maximum pour un suivi efficace de chaque stagiaire. Le niveau 1 est destiné aux débutants, le niveau 2 pour confirmation et mise à niveau pour poseur avec expérience et le niveau 3 s'adresse aux Techniciens expérimentés, Responsables ou Décideurs. Les dates et lieux restants :

- Niveau 2 sur 3 jours (20 heures) du 4 au 6 février à Montauban,
- Niveau 2 sur 3 jours du 25 au 27 février à Nantes-St Viaud,
- Niveau 3 sur 2 jours (12 heures) du 28 février au 1er mars à Nantes – St Viaud.

delifol.formation@atpiscines.fr

LES STAGES DE FORMATION À LA POSE DES REVÊTEMENTS RENOLIT ALKORPLAN 150/100 ARMÉS



Pour la 24ème année consécutive, le CIFEM, organisme de formation professionnelle, partenaire de RénoLit, propose des stages de formation aux techniques de pose des revêtements ALKORPLAN 150/100 armés. Et pour la sixième année, RénoLit propose un niveau de perfectionnement à la pose de ses membranes, réservé aux professionnels qui ont déjà une expérience dans la pose de ses produits. Comme les années précédentes, ces stages se dérouleront dans les locaux du Lycée Professionnel de BAINS-LES-BAINS, dans les Vosges (88). Les dates restantes :

- Stage n° 125 du 10 février 2013 (20h00) au 13 février,
- Stage n° 127 du 11 mars (20h00) au 14 mars (14h00), pour les stages d'initiation.

Pour les stages de perfectionnement :

- Stage n° 126 du 13 février (14h00) au 15 février (14h00).

renolitfrance-piscine@renolit.com

LES FORMATIONS STERILOR SUR LE TRAITEMENT DE L'EAU

STÉRILOR, acteur majeur sur le marché de l'électrolyse de sel en piscine a équipé en Europe plus de 50 000 bassins. La qualité du matériel et son suivi technique permanent de l'installation jusqu'au SAV des appareils anciens (depuis 1985), sont là pour accompagner les professionnels dans leur démarche auprès de l'utilisateur. L'entreprise propose plusieurs sessions de demi-journées de formation pour vous aider à renforcer votre expertise sur le traitement de l'eau. Les formations auront lieu en février et mars 2013. Les dates précises seront communiquées ultérieurement.

commande@nextpool.com

DES FORMATIONS POUR DEVENIR EX- PERTS SUR LES PRODUITS MAYTRONICS



Maytronics, le fabricant de la gamme de robots Dolphin, des alarmes Aqualarm, Aquasensor, Sensor Espio, des couvertures automatiques de piscine Aqualife et Hydro inside, et du robot primé au salon PISCINE 2012, le Dolphin hybrid RS1, seul robot hybrid du marché, vous propose de devenir experts dans la manipulation de ses produits, à travers des journées de formations dans plusieurs villes de France. Les dates et lieux :

- le 6 février 2013 à Toulouse,
- le 13 février à Lyon,
- le 26 mars en Région Parisienne.

contact@maytronics.fr

LE PROGRAMME DES FORMATIONS ZODIAC

Comme tous les ans, Zodiac met en place un calendrier de formations itinérantes sur ses produits. Celles-ci ont lieu en salle, dans toute la France et sont destinées à leurs clients pisciniers, revendeurs et détaillants. Cette année, l'accent est mis sur la pratique, avec des ateliers techniques sur les bases Piscine et équipements, le traitement de l'eau et l'automatisation, les robots nettoyeurs de piscine, le chauffage de piscine et la déshumidification de piscines intérieures. Les dates et lieux :

- Bordeaux les 19, 20 et 21 février selon le thème souhaité,
- à Angers les 27 et 28 février pour les bases équipements Piscine,
- Aix en Provence les 5, 6 et 7 mars selon le thème,
- à Angers les 12, 13, 14 et 15 mars selon le thème et à Reims,
- les 19, 20, 21 et 22 mars, selon le thème choisi.

Zodiac propose également des compléments de Formation en «Visioconférence», en s'inscrivant au préalable à une formation en salle, ainsi que des solutions d'auto-formation, grâce à un accès libre aux supports de formation sur le Media Center de Zodiac.

info@zodiac-poolcare.com



Patrick Sanchez

UNE PROFESSION montrée du doigt

Le métier de vendeur est un grand métier, incontournable et fondamental dans beaucoup d'entreprises mais il est trop souvent méconnu et mal traité ! Il souffre depuis des siècles de préjugés culturels affligeants et injustes. On en a même dénaturé son appellation. Il est malheureusement galvaudé, à tel point que l'on a remplacé dans les entreprises hexagonales « vendeur » par « commercial » et que l'on en habille tous les employés de mise en rayons des supermarchés. Mais à quoi est dû ce dédain pour ce terme et par extension, pour ce métier ?

Il n'est pas risqué d'attribuer cela à notre culture « judéo-chrétienne », culture respectable et riche par bien des aspects, mais tellement culpabilisante au regard de ce qui touche à l'argent, à ses usages et à la négociation. Ainsi, il a longtemps été de bon ton de fustiger ce qui rapportait de l'argent. Bien entendu cet aspect culturel mériterait un développement complet et savant. Ici n'est pas notre propos.

Le cœur d'un vrai métier

La France de ce fait, perd des marchés par milliers, et plus près de nous au sein des entreprises françaises, les vendeurs de talents sont devenus extrêmement rares. C'est ainsi qu'il manque quelques bonnes centaines de milliers de vendeurs de haut

niveau et les entreprises peinent dans leurs recherches. Parallèlement, on observe que de nombreux cabinets de recrutement, même renommés, ne connaissent pas les bons critères pour chasser « Du vendeur ! ».

Parmi les milliers de stagiaires que j'ai le bonheur de rencontrer à longueur d'année, certains « tombent parfois de leur chaise », au simple énoncé des réalités du métier de vendeur tout comme des extraordinaires possibilités qu'il offre ! Ils me regardent comme si je venais d'un autre monde ! Convaincre, influencer, négocier, se servir des mécanismes d'achats et des réflexes conditionnés des prospects, leur semblent relever de la manipulation voire de l'escroquerie...

On leur avait dit que vendre consistait simplement à aimer son produit, à le présenter honnêtement, à répondre simplement aux questions des prospects et à leur laisser ensuite leur libre arbitre.

CHANGER le prospect en client

PROSPECT est d'ailleurs un mot inconnu, car on utilise le terme de « CLIENT ». Attention, le métier commence là !!!! Un client est celui qui a SIGNÉ... avant c'est un prospect ...c'est à dire un CLIENT POTENTIEL et aussi, et surtout, il l'est aussi pour vos CONCURRENTS !!!!!

Nécessité faisant loi et les assauts de la crise et de la mondialisation aidant, on commence à lever le voile pudique posé sur les métiers de la négociation. De même que l'on reconnaît la nécessité d'utiliser des méthodes plus « agressives » et directes pour convaincre les prospects ! Avant il fallait simplement faire SAVOIR qu'on existait... maintenant il faut CONVAINCRE QU'ON EST LE MEILLEUR !

DE VRAIES MÉTHODES pour conclure une vente

Le métier de vendeur s'apprend ! Les Américains et les pays Anglo-Saxons ont depuis longtemps exploré les mécanismes d'achat et les règles qui les régissent. Il en découle des techniques et méthodes adaptées pour VENDRE ! Il n'y a pas une université aux USA qui n'ait sa section « d'observatoire social » où maîtres et élèves étudient dans tous leurs aspects les réflexes d'achats et les comportements des prospects... Ils sont en contact avec des entreprises qui leur commandent et financent ces études pour mieux « ATTAQUER » leur marché ! J'utilise à dessein le verbe « ATTAQUER », comme tout au long de mes séminaires, où je colore mes propos de mots et d'expressions guerrières... Certes, une DEONTOLOGIE ferme et affirmée doit guider les pas des vendeurs, il n'est pas question de mentir ni de raconter n'importe quoi, le but n'étant pas de tromper le futur client. Mais il faut plutôt SE BATTRE pour défendre son produit, celui que l'on aime et celui qui nourrit notre métier. Et aussi... se battre contre ses concurrents. Honorablement certes, mais avec détermination !

L'art de la persuasion demande de la détermination pour réussir à CONVAINCRE ! Et pour cela il existe des méthodes qui, depuis la nuit des temps, quand elles sont sagement appliquées, sont des outils imparables de la persuasion...

Il faut réhabiliter le métier de VENDEUR et l'acte de VENDRE. J'ai un plaisir fou et une excitation toujours aussi intense à vous les révéler !



KWADOO® le robot piscine

Robot de fond tous types de revêtements

Le robot de piscine KWADOO® nettoie le fond de tous types de piscine, de la hors sol au bassin de 15m x 10m (*hors fosse à plongée*). Avec son système unique de propulsion «Quadri Jets», le KWADOO® parcourt avec précision la piscine que vous lui confiez.



✓ Système de propulsion hydraulique «Quadri Jets»

✓ Programme d'assistance à la filtration

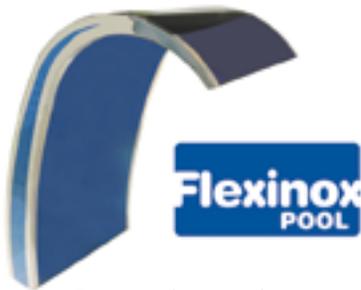
✓ 2 Sacs filtre de 25 et 60 µ

✓ 5 Programmes en fonction de la taille de la piscine

✓ Fonctionne en eaux froides

✓ S.A.V. Simplifié





Cascades colorées Iguazú

Caractéristiques du produit :

- Jeu d'eau exclusif en acier inoxydable coloré
- Coloration obtenue grâce à un nouveau procédé chimique
- Design et performance de haute qualité pour cette cascade de taille moyenne pour piscines privées et publiques
- Ancrage inclus

Bouton poussoir piézoélectrique inclus



AISI 316

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

ICI

**Mettez en valeur
une marque,
un matériel,
un produit...
une ou plusieurs
nouveautés**

Adressez-nous :
une photo
un texte
vos coordonnées

Tarif : 650 € HT

Dégressif pour plusieurs parutions

NOUS CONSULTER
contact@europapoolnews.com



FAUTEUILS BOON'S

Fauteuils nomades 3 en 1
à installer partout, même sur l'eau.

En polyéthylène haute densité,
recyclable
et résistant à des températures
de -20°C à +60°C,
il s'éclaire grâce à un module
d'éclairage LED.



Plus d'info : 04 90 25 20 55
contact@link-factories.com
www.link-factories.fr

DÔME JESSICA

**Profitez de votre piscine
toute l'année**



Grâce au Dôme Gonflable, vous pouvez :

- Nager toute l'année, qu'il pleuve ou qu'il neige
- Réduire les coûts d'entretien et protéger votre piscine de la pollution
- Réduire le temps de nettoyage de votre piscine
- Démonter en été et installer en automne.

**Sur mesure avec un excellent
rapport qualité/prix**

Plus d'info : T. 03 44 59 13 21
dome.jessica@wanadoo.fr



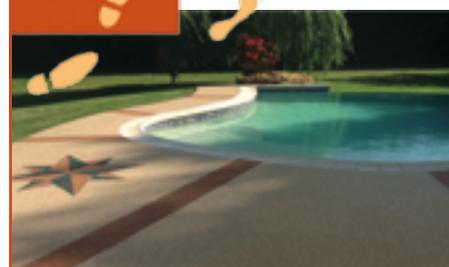
**Rendez vos piscines intelligentes
avec l'offre Aqualux Link**

C'est la qualité de votre eau qui pilote automatiquement tous les équipements pour une gestion optimale et économique de votre piscine :

- La pompe à chaleur force le fonctionnement de la filtration jusqu'à ce que la température désirée soit atteinte.
- La couverture automatique adapte la production de chlore de l'électrolyseur au sel lorsqu'elle est fermée.
- Les pompes doseuses forcent le fonctionnement de la filtration jusqu'à ce que les valeurs désirées de pH et de redox soient atteintes.
- Le temps de filtration s'adapte automatiquement à la température de l'eau et démarre automatiquement lorsque la température de l'eau se rapproche de 0°C...

Plus d'info : T. 09 78 03 20 30
adv@aqualux.com
www.aqualux.com

DSM
Fabricant



**Qualité
et respect de la nature**

Chaque revêtement reflète notre grande expérience. Les matériaux sont novateurs, tournés vers le futur, et s'associent à des exigences sévères en matière de qualité. Nous sélectionnons des pierres d'exception à travers le monde.

Par respect de l'environnement, nous revalorisons les chutes de pierres et dallages extraits en carrière pour des utilisations telles que le carrelage. Une partie du verre que nous proposons provient de recyclage.

Plus d'info : T. 03 20 56 80 90
www.diffusionsolmur.fr

Recherchons Distributeurs

- Nettoie fond, paroi et ligne d'eau
- Livré avec son chariot
- Garantie 2 ans (hors pièces d'usure)
- Un robot de la nouvelle génération qui fonctionne dans tous types de piscine.
- Surface maximum de nettoyage 300m².
- Temps de fonctionnement : 3h ou 5h au choix.



Plus d'info : 04 66 55 79 73
felisarl@aol.com
www.piscine-feli.com



Propulsion Systems bvba

est un fabricant belge spécialisé dans les **produits durables** pour piscines, baignades naturelles et spas.

La gamme Spectravision est une **vaste gamme d'éclairage LED** disponible à la fois **pour les nouvelles constructions et les projets de rénovation.**



Plus d'info :
PROPULSION SYSTEMS bva
Belgique
Tél. +32 (0)2 461 02 53
info@propulsionsystems.be
www.propulsionsystems.be



EVA Optic a développé une gamme complète d'éclairages LED spécifiques pour piscines et installations sportives. Notre gamme comprend les éclairages de base LEDline, des plafonniers, des projecteurs à LED et des éclairages subaquatiques.

Le modèle A4 d'EVA OPTIC est le premier éclairage immergé multicolore, ayant une puissance suffisante pour remplacer une lampe halogène standard 300W, sans perte de rendement lumineux.

Qu'il s'agisse d'une piscine de compétitions internationales, où l'éclairage puissant est l'exigence principale, ou d'une piscine de loisirs, où un jeu de lumières multicolore complet est souhaitable, EVA Optic propose un éclairage LED de haute qualité pour chaque application.

EVA Optic est fournisseur exclusif d'éclairages immergés pour

Pierre Vacances

Plus d'info : EVA OPTIC
Tél. +31 38 33 75 067 - PAYS-BAS -
info@evaoptic.com - www.evaoptic.com



L'eau musicale : gadget ou réalité ?

FABRICANT depuis 20 ans de haut-parleurs subaquatiques pour sonoriser les piscines.

Natation synchronisée, Concert de musique subaquatique, Relaxation en piscine, Massage musical

GAMME COMPLÈTE

Coquillage Aquamusique, Haut-parleur encastré...



Plus d'info : T. 06 12 55 04 37
info@aquamusique.com
www.aquamusique.com

ICI

Mettez en valeur
une marque,
un matériel,
un produit...
une ou plusieurs
nouveautés

Adressez-nous :
une photo
un texte
vos coordonnées

Tarif : 650 € HT

Dégressif pour plusieurs parutions

NOUS CONSULTER
contact@europapoolnews.com



Un NUAGE de bienfaits à base d'huiles essentielles

Les Laboratoires Camylle proposent dans leur vaste gamme de produits à base d'huiles essentielles, la série Nuage.

Energisantes, calmantes, déstressantes, relaxantes, revitalisantes ou tonifiantes, chaque senteur délivrera ses vertus en fonction du programme souhaité.



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

OFFRES

• Recherche Vendeur Magasin dans le 84

Le Magasin OZEO Pertuis, spécialiste de vente de matériel de piscine, spa et arrosage, recherche VENDEUR, rattaché au responsable de magasin. De formation technique et/ou commerciale (BAC à BAC + 2 : négociation et relation client, DUT Technique de commercialisation, BAC Pro Commerce...), vous justifiez idéalement d'une première expérience réussie. Joindre CV et Lettre de motivation par email : k.ciprien@ozeo-pertuis.fr www.ozeo-pertuis.fr

• Recherche commerciaux terrain et un commercial sédentaire dans le 13

Société POOLSTAR basé dans le 13 (LE ROVE) recherche des commerciaux terrain (h/f) ayant de l'expérience + un commercial sédentaire. Chaque cas sera étudié par l'entreprise POOLSTAR. Pour voir les produits : www.poolstar.fr. Contactez Emmanuel : emmanuel@poolstar.fr

• Recherche commercial piscine polyester pour le 17 et 06

Fabricant de coques polyester, recherche agent commercial, statut auto-entrepreneur ou autre, pour département 17 et 06. Mission : Négociation et suivi clients des contacts internet, foires et salons. Présence sur les foires et salons des régions concernées. Rémunération : pourcentage sur ventes. Appeler le 07 62 83 02 03 ou envoyer un mail à contact@ligne-azur.fr www.piscines-ligneazur.com

• Enseigne aixoise recherche vendeurs (h/f)

Enseigne aixoise de 3 magasins recherche des vendeurs (h/f) pour accompagner son développement. Votre mission : Accueil client, conseil et vente, gestion des commandes, gestion du stock, réception des livraisons, mises en rayon, réalisation d'inventaire, tenue de caisse magasin. Poste basé à Venelles. Evolution possible vers poste de responsable. Envoyez votre CV et lettre de motivation à : contact@planeteeau.com

• LIGNE SPA SAS recrute un coordinateur service client

LIGNE SPA SAS recrute dans le cadre de son développement international un coordinateur service client. Spécialiste du spa privé et professionnel, vous justifiez d'une expérience de 5 ans minimum à un poste SAV spas et parlez l'anglais couramment. Poste à pourvoir à notre siège de CANDE (49). Envoyer CV et lettre de motivation par e-mail : direction@ligne-spa.fr www.ligne-spa.fr

• Recherche agent commercial pour la CORSE

Piscines de France à Porto-Vecchio recherche urgent technico/commercial(e) confirmé(e) et expérimenté(e) pour la vente et le développement de spas et wellness sur la région Corse pour un marché en plein essor. De préférence VRP, rétributions très motivantes... et de plus dans une région magnifique ! Contact : Jean-Luc LABROUSSE Tél : 04 95 70 14 60 piscines2france@free.fr www.piscines-de-france.fr

• ILOE PISCINES recherche technico-commercial vendeur à Toulouse

Pour ouverture d'un magasin piscine spa et décoration à Toulouse : Vente aux professionnels, connaissance en piscine ou spa exigée, libre de suite, CDI. Contactez bernard@iloe.fr

• Recherche technicien Piscine dans le 42

Recherche Technicien Piscine avec minimum 3 ans d'expériences, pour pose canalisation et filtration, maintenance, entretien, mise en route, mise en hivernage, pose revêtement et pose accessoires (chauffages, volets...). Rémunération en fonction du profil. Poste sur le secteur de Roanne. Contactez n.roche@aquilumrg.com

DEMANDES

• Recherche un poste de commercial

25 ans d'expérience dans le domaine de la piscine, anciennement responsable magasin piscine et spa et gérant de société. Rigoureux et dynamique, je suis en mesure de m'investir rapidement dans une nouvelle mission et d'assumer de plus amples responsabilités en m'intégrant à une équipe. Si mon profil vous intéresse et pour en savoir plus : pierre.sabatier15@wanadoo.fr

Vous pouvez consulter l'intégralité des **PETITES ANNONCES** mises régulièrement en ligne **tout au long de l'année et gratuitement** sur www.eurospapoolnews.com, dans notre rubrique **PETITES ANNONCES**



CETTE RUBRIQUE EST POUR VOUS

Adressez votre annonce avant le 15 mars 2013 par fax au 04 93 68 17 07 ou par email à contact@eurospapoolnews.com.

Tarif : 20.00 € HT l'annonce (env. 60 mots)

L'intégralité de l'annonce sera mise en ligne gratuitement pour une durée de 2 mois, et à tout moment de l'année.

Pour toute info, n'hésitez pas à nous joindre par tél. 04 93 68 10 21



Scannez ce
code-barres 2D
pour accéder à
notre site internet



Préserver l'eau, voici ce que **hth**® s'engage à faire avec vous. Alors, si l'eau de votre piscine devient verte ou trouble, **hth**® **shock** permet de redonner éclat et pureté à votre piscine. Reconnu par les experts comme le produit de désinfection le plus puissant du marché, **hth**® **shock** est un produit sans acide cyanurique à dissolution instantanée. Aujourd'hui grâce à **hth**® **shock**, il n'est plus nécessaire de vider l'eau de votre piscine.

hth® pour une eau mieux préservée

Assistance Traitement d'Eau
0 826 10 23 95
11h - 19h, 7j/7

www.hthpiscine.fr

Utilisez les produits chimiques de traitement d'eau avec précaution. Avant toute utilisation, lisez l'étiquette et les informations concernant le produit.

p.61	ACIS	www.acis-france.fr - client.acis@orange.fr
p.34	ACTION VENTE / Patrick Sanchez	www.actionvente.com - actionvente@wanadoo.fr
p.2 et 3	APF (Annonay Productions France)	www.apf-france.com - a.pro.france@wanadoo.fr
p.15	AQUA COVER	www.aquacover.com - sales@aquacover.be
p.93	AQUA MUSIQUE	www.aquamusique.com - info@aquamusique.com
p.92	AQUALUX	www.aqualux.com - adv@aqualux.com
Sur-Couverture	AQUATRON	www.aquatron.us - info@aquatron.us
4 ^e de couverture	ASTRALPOOL France	www.astralpool.com - vente@astral piscine.fr
p.65	BIO-UV	www.bio-uv.com - info@bio-uv.com
p.47 et 93	CAMYILLE	www.camylle.com - contact@camylle.com
p.51	CCEI	www.ccei.fr - contact@ccei.fr
p.7 et 71	CLIMEXEL / PROCOPPI	www.procoppi.com - marketing@procoppi.com
p.75	CPI (Centrale des Pisciniers Independants)	www.lacpi.fr - eric-tissot@lacpi.fr
p.67	DIFFAROC	www.diffaroc.fr - contact@diffaroc.fr
p.92	DOME JESSICA	www.groupe-starpresse.com/dome - dome.jessica@wanadoo.fr
p.92	DSM (Diffusion Sol Mur)	www.diffusionsolmur.fr
p.13	EOTEC / ECOSWIM	www.ecoswim.fr - ecoswim@ecoswim.fr
p.29	EUROSPAPOOLNEWS / iPool2013	www.eurospapoolnews.com - contact@eurospapoolnews.com
p.93	EVA OPTIC	www.evaoptic.com - info@evaoptic.com
p.78 et 79	EVERBLUE	www.everblue.com - ever@everblue.com
p.47 et 93	FELI / PELICAN	www.piscine-feli.com - felisarl@aol.com
p.93	FLEXINOX POOL	www.flexinoxpool.com - flexinox@inoxidables.com
p.83	FLUVO / Schmalenberger France	www.fluvo.de - info@schmalenberger.de
p.84	FPP	www.propiscines.fr - contact@propiscines.fr
p.15	GACHES CHIMIE	www.gaches.com
p.87	HAYWARD	www.hayward.fr - contact@hayward.fr
p.69	HEXAGONE	www.myhexagone.com - info@myhexagone.com
p.95	HTH	www.hthpiscine.fr
p.57	KAWANA	www.kawana.fr - contact@kawana.fr
p.91	KWADOO / Water Robotic Company	www.kwadoo.com - contact@kwadoo.com
p.27	LEADER POOL	www.leaderpool.com - leaderpool@wanadoo.fr
p.92	LINK FACTORIES	www.link-factories.fr - contact@link-factories.com
p.25	MAYTRONICS / DOLPHIN	www.maytronics.fr / www.robot-dolphin.fr
p.75	OASIS PISCINES & SPAS	www.oasis-piscines.fr
p.5 et 68	OCEDIS	www.ocedis.com - info@ocedis.com
p.63	PENTAIR	www.pentairpooleurope.com - poolemea@pentair.com
p.40 et 41	PISCINES GROUPE G.A.	www.piscinesgroupega.com - f.delahaye@piscinesgroupega.com
p.21	PISCINESPA.COM	www.piscinespa.com - contact@piscinespa.com
p.8	POOL TECHNOLOGIE	www.pool-technologie.com - contact@pool-technologie.fr
p.93	PROPULSION SYSTEMS	www.propulsionsystem.be - pascal@propulsionsystems.be
p.81	QUALISPORT	www.qualisport.com - qualisport@wanadoo.fr
p.70	RENOLIT FRANCE	www.renolit.com - renolitfrance-piscine@renolit.com
p.66	SALINS DU MIDI	www.salins-aqua.com - aqua@salins.com
p.35	Spécial PROS / eurospapoolnews	www.eurospapoolnews.com - contact@eurospapoolnews.com
p.64 et 93	SRBA	www.srba-ra.com - info@srba-ra.com
p.57	T&A	www.t-and-a.be - info@aquatop.be
p.73	TOUCAN	www.toucan-fr.com - contact@toucan-fr.com
p.23 et 62	VISION TECHNOLOGY	www.visiontechnology.fr - info@visiontechnology.fr
3 ^e de couverture	WOOD	www.wood.fr
p.31	ZITA / HYDRA SYSTEME	www.macouverturedepiscine.com - contact@hydrasysteme.com

Qui mieux que nous pour sécuriser vos piscines ?

www.wood.fr

DIVE SYSTEM



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

EASY



Le meilleur de la simplicité

ECLIPSE



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

ALTO



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

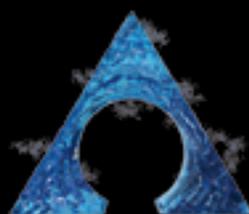


Suivez-nous sur le réseau social professionnel 1000bus.com/wood



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





Bienvenue dans l'univers

ASTRALPOOL



the pool brand



Notre nouveau Catalogue Général 2013 est arrivé !

• 5 000 références

- **Nouvelles gammes de produit créées dans le respect et la valorisation de l'environnement**
- **Innovations technologiques**

Associé à ce support et pour vous assurer un service encore plus performant, nous avons développé un Call Center afin de vous garantir une réactivité optimale et une centralisation des informations. Notre équipe se tient prête pour répondre au plus près à toutes vos attentes.

Alors, n'hésitez-plus...testez sans plus tarder notre efficacité !
Bienvenue dans l'univers d'AstralPool, La Marque Piscine.



Robot de nettoyage
MAX +5



Douche solaire
NIAGARA



Luminaires d'ambiance
STARLIGHT



Filtre
CANTABRIC



Spa
TOKYO 70 PLUS



LED LUMIPLUS 1.11
RGB PAR56 wireless



CALL CENTER
04.11.300.200

www.thepoolbrand.com www.astralpool.com