

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

N°2

Avril 2013


AQUAGROUP

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

 **AQUAPRODUCTS**
www.aquaproducts.com

Les Robots.
Voici ce que nous fabriquons.



Robot de Piscine
Avec Electrolyseur au Sel Intégré

p.36



**A propos du
nettoyage des piscines**

p.14



**Comment développer
la vente des spas**

p.42



Les 30 ans de Mareva

p.44



**Les abris,
un complément**

DOSSIER

L'étanchéité d'un bassin,
si on en parlait

p.10

Les Robots. Voici ce que nous fabriquons.



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.



Robot de Piscine
Avec Electrolyseur au Sel Intégré

Pool Rover 2


AQUAGROUP

 **Aquatron**^{USA}
robotic technology
www.aquatron.us

 **AQUAPRODUCTS**
www.aquaproducts.com

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC JEAN BAPTISTE CLAVEL

p.34



p.36



A propos du
nettoyage des piscines

p.14



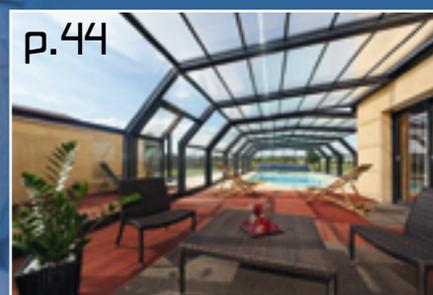
Comment développer
la vente des spas

p.42



Les 30 ans de Mareva

p.44



Les abris,
un complément

Parce que VOS projets sont NOS projets !!

TARIF PROFESSIONNEL
2013



Annonay Productions France

La Référence Qualité
www.apf-france.com

TARIF PROFESSIONNEL
2013



Annonay Productions France

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

TARIF PROFESSIONNEL
2013



Annonay Productions France

Equipements de la piscine
www.apf-france.com

Tarif professionnel
2012 - 2013



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



Annonay Productions France

COUVERTURES DE SÉCURITÉ TOUTES SAISONS



Conformes à la norme NF P 90 - 308

Attestations de conformité délivrées par le Laboratoire National d'Essais



La référence sur le marché, avec son tout nouveau chariot d'enroulement déroulement VEKTOR



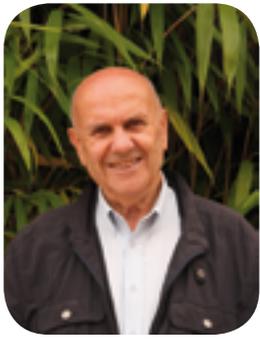
Une gamme complète de couvertures automatiques hors sol et immergées à alimentation électrique ou solaire



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





Édito

LE BUT DE SPÉCIAL PROS

Votre enthousiasme dès la réception du premier numéro de Spécial PROS a fait plaisir à toute l'équipe.

Beaucoup m'ont également téléphoné, écrit, mailé... pour manifester amicalement le très grand intérêt qu'ils portent à cette nouvelle publication professionnelle.

Nous travaillons à fond pour le prochain numéro qui bénéficiera de vos suggestions. N'hésitez pas à continuer de nous transmettre vos remarques, vos idées, voire votre participation à des sujets qui concernent notre profession.

LE BUT DE SPÉCIAL PROS

Le but de Spécial PROS, c'est de vous accompagner au quotidien dans toutes vos interrogations techniques, commerciales, juridiques, administratives. C'est normal, notre profession souffre de la complexité des activités « piscine » qui touchent à tellement de domaines.

On est loin de l'idée que se font trop souvent les clients et les futurs candidats à ce métier (ou plus précisément à ces métiers) : après tout, « la piscine ça n'est pas autre chose qu'un trou étanche avec de l'eau dedans »!!! C'est ainsi qu'il y a tant d'incidents, tant d'entreprises qui échouent, tant de clients qui ne regardent... que le prix en bas du devis.

COMME VOUS

Comme vous, j'ai eu mon parcours piscinier. Je n'y étais pas préparé. Avant cela, j'ai assuré durant près de 10 ans la responsabilité du marketing et de la vulgarisation dans une multinationale spécialisée dans la protection des cultures où l'agrochimie s'adresse à un monde rural plein de bon sens mais si complexe lui aussi. Ce fût pour moi une « école » formidable.

Aussi quand, d'une manière tout à fait inattendue, je me suis retrouvé, comme vous, sur le marché de la piscine, j'ai découvert un vide étonnant de qualifications de technologies tous azimuts, beaucoup d'improvisation, pas de décennales, des clients non informés mais exigeants parce que c'est pour eux un nouveau budget destiné au bien-être, budget souvent au-dessus de ce qu'ils souhaitaient.

Alors, pour défendre ma « boîte », je me suis formé le mieux possible et j'ai pris conscience rapidement qu'il fallait que notre métier, nos métiers, aient un vrai cadre professionnel.

LES FORMATIONS PROFESSIONNELLES

Ce fut alors avec mes amis Bernard Ageorges (expert judiciaire piscine, bureau d'étude, formateur piscine), Daniel Bonnard, Alain Bernard et Alain Davoine (Lycée Pro à Pierrelatte) et la Fédération, des réunions de travail au Ministère de l'Éducation Nationale pour créer un Brevet Professionnel des Métiers de la Piscine (notre BP Piscines d'aujourd'hui).

Ça a failli « foirer » parce que les représentants syndicaux de la Commission Paritaire Consultative (CPC) de la branche BTP au Ministère étaient contre, au départ.

Même travail plus tard avec le Ministère du Travail pour avoir également une formation pour adultes d'un an grâce à l'AFPA (Association pour la Formation Professionnelle des Adultes).

LES DTP

Mais encore fallait-il que des documents techniques référents existent comme par exemple les DTU du BTP. En tant qu'administrateur à la Fédé (Fédération des Professionnels de la Piscine), j'ai proposé que l'on réalise la même chose pour nos métiers en créant les DTP (Directives Techniques de la Piscine).

AUJOURD'HUI

Aujourd'hui, bien sûr, tout est critiquable, perfectible mais au moins la profession a des bases techniques de travail et des documents de référence en cas de litige.

Chaque année, la Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP) organise des journées Pros pour aborder avec vous divers sujets qui vous concernent. Nombre de fabricants font de leur côté des réunions de travail à travers la France pour approfondir des techniques, présenter des nouveaux concepts. Ce sont également des stages de formation, comme la pose d'une membrane armée.

LE MAGAZINE Spécial PROS

Il fallait que tout cela soit relayé par une presse écrite spécialisée.

C'est le but du nouveau magazine Spécial PROS réalisé par des professionnels désireux de vous aider.

Il sera toujours concret, simple, car beaucoup d'entre vous n'avez que peu de temps pour lire, étant le plus souvent dehors, chez vos clients ou sur vos chantiers.

J'ai souvent employé cette expression : « nous sommes les pieds dans la boue et les mains dans le cambouis ». Il nous faut donc (à la pause, voire... aux toilettes!) des textes courts, un graphisme sympa, une envie de lire!

Vous recevrez Spécial PROS gratuitement, 5 fois par an. Les perforations vous permettront de le placer dans un classeur que nous vous proposerons avec, en fin d'année, un répertoire alphabétique pour retrouver le moment venu le sujet qui vous intéresse.

Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

Rev-Aqua

NOUVEAUTÉ 2013

1/2 box REV-AQUA 30/60 m³
PRÊTE À VENDRE !

TRAITEMENT COMPLET
TOUT EN UN

1 Mois
30-60 m³

Prédosé,
Non moussant,
Votre eau sans odeur
de chlore

TRAITEMENT COMPLET MENSUEL
PRÉDOSÉ & ULTRA-SIMPLE

- Livré en 1/2 box palette montée avec ILV
- Nouveau packaging « auto vendeur »
- Plus de 50 000 utilisateurs déjà fidélisés



Utilisez les biocides avec précaution. Avant toute utilisation, lisez l'étiquette et les informations concernant le produit.

Existe aussi en 18-30m³ 1/2 box palette

Gagnez du temps,
passez vos commandes en ligne sur :

 www.mareva.fr !

En ce moment
PROFITEZ
de l'OFFRE SPÉCIALE
FILTRE + POMPE
Reva Pro.
RDV sur notre site
rubrique Promotion

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



Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°2

I.M.C.

(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, Mabis Consulting,

Patrick Sanchez

Publicité :

Virginie Massip,

Michele Ravizza,

Katrien Willemse

Secrétaire de fabrication : Myriam Cluzet

Web : Laura Leblois

Infographiste : 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.



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

SOMMAIRE

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

TENDANCES

Mieux vendre les spas :

Comment développer leur vente? p.14

A propos du nettoyage des piscines p.36

A chaque piscine son abri p.44

La sonorisation des piscines p.64

RENDEZ-VOUS

Foires, Salons, Congrèsp.59

NOUVEAUTÉSp.18

RENCONTRE / DIALOGUE

Un moment avec... Jean-Baptiste Clavel p.34

Point de vue... Certains l'aiment chaud p.40

Les 30 ans de Mareva p.42

Entretien avec... Hayward Pool Europe..... p.48

Entretien avec... Éric Tissot p.60

DOSSIER TECHNIQUE

Les revêtements :

l'étanchéité d'un bassin, si on en parlait?..... p.10

FICHES PROS

Ocedis p.50

Hexagone..... p.51

Renolit France p.52

Diffaroc..... p.53

Vision Technology p.54

DLW delifol..... p.55

Salins du Midi p.56

ENTREPRISES

La Page Juridique p.66

Les normes p.69

L'Actualité des Entreprises p.71

La Page Syndicale p.82

Les Formations p.83

Chronique des Métiers de la Ventep.86

PUBLI-INFOp.88

PETITES ANNONCES p.90

LISTE DES ANNONCEURS p.92



OÙ EN SONT VOS FINANCES ?

Nous entrons dans une période de transition et pour aborder une nouvelle saison sereinement, il faut vous pencher dès maintenant sur vos finances.

Il existe très peu de métiers comme le vôtre, où le patron d'une entreprise à taille encore humaine, a tant de responsabilités : gestion du personnel, développement du marketing, organisation des ventes, relance des devis, négociations des achats, gestion et contrôle des stocks, coordination des travaux, suivi du terrassement, construction, plomberie, électricité, paysage, comptabilité, etc.

C'est pourquoi une bonne organisation ainsi qu'une bonne gestion s'imposent.

MAIS AUSSI & SURTOUT LA TRÉSORERIE

Avec votre comptable, votre conseil ou votre épouse ou époux, vous devez établir le budget de votre entreprise aussi précisément que possible, en tenant compte :

- des frais fixes, des frais de personnels,
- des frais de déplacements,
- des frais de véhicules,
- des taxes et assurances diverses,
- des honoraires du comptable,
- des avocats,
- des conseils,
- des remboursements de crédits,
- des loyers mobiliers et locations de matériels,
- des charges en eau, électricité et téléphone,
- des frais de promotions, de publicité et de foires,
- ainsi que les garanties que vous devez à vos clients qui sont souvent mal connues.

Une fois les dépenses quantifiées, il faut déterminer un objectif de chiffre d'affaires à atteindre, pour le magasin, les chantiers, les dépannages, les contrats d'entretien, etc. Il est alors judicieux d'établir votre budget mensuellement, par segment d'activités, en fonction des années antérieures, afin de pouvoir le suivre facilement et réagir si nécessaire en cas d'écarts importants, soit que les dépenses ont été trop importantes, soit que les ventes n'ont pas atteint leurs objectifs.



“Vous devez payer tout ce qui entre dans votre entreprise et tout ce qui en sort doit vous être payé.”

De ce chiffre d'affaires, tous les mois, vous dégagerez votre marge théorique, qui devra bien entendu être supérieure à vos dépenses!!

Ces chiffres doivent être communiqués à votre banquier, car il est important d'avoir un bon contact avec votre banque, en effet, il ne vous conseillera utilement que s'il y a un « business plan » détaillé de votre entreprise et connaissant vos objectifs, **vous conseillera judicieusement pour établir votre plan de trésorerie.**

Pour tout investissement, bureautique, matériels, véhicules, rénovation de votre boutique etc., privilégiez l'obtention d'un **crédit bancaire pour alléger vos finances**, surtout qu'actuellement les taux d'emprunt sont très bas!!

Réalisez périodiquement un **contrôle des stocks** sur 3 à 5 articles différents à chaque fois, pour être certain qu'il n'y a aucun « coulage ».

Autant les multiplications des petites recettes font les bénéfiques, autant les pertes répétées font des bilans désastreux à la fin de l'année.

Au moment de votre prise de commande, vous ne devez pas oublier d'aborder **les conditions de règlement.**

En effet, il ne faut pas occulter l'aspect « gros sous » avec vos clients, ils ne vous en considéreront que mieux.

En règle générale, vous pouvez demander :

- 20% à la signature, car vous devez approvisionner le chantier. Si la signature s'effectue chez le client, il faudra n'encaisser le chèque d'acompte que **8 jours après la date de signature**, en effet il faut attendre le délai de réflexion imparti à votre client.
- 20% au début du chantier;
- 20% à la mise en place de l'ossature ou des panneaux;
- 20% lors de la mise en place du revêtement;
- 10% au remplissage;
- 10% à la mise en service et à la formation du client.

Un conseil : dès la confirmation de commande, **préparez les 5 situations de travaux** que vous ou votre chef d'équipe aura à présenter au client pour encaisser ces paiements.

Le client vous respectera si vous êtes exigeant sur les règlements. Une entreprise structurée et sérieuse ne peut laisser des comptes clients non soldés. En exigeant d'être payé en temps et en heure, votre client, s'il est satisfait de votre prestation, ne verra aucun inconvénient à honorer vos factures aux dites échéances.

Votre réputation dépend de votre sérieux, de votre rigueur et de votre professionnalisme.

NOUS AVONS TOUJOURS LE PERSONNEL QUE NOUS MERITONS !!!

Votre personnel, qui doit réclamer et obtenir les règlements à « dates » sur les chantiers, **doit être formé** à cette démarche. Cela fait aussi partie de son travail de ramener les chèques à l'entreprise, synonymes d'un travail bien fait dont il doit être fier.

Votre responsabilité en tant que « PATRON » est de fournir tous les moyens nécessaires à la réussite et au bien-être de vos employés.

Formations, véhicules propres et bien équipés, vêtements de travail à l'enseigne de votre entreprise,

réunions périodiques de travail (autour d'un verre), plans et documentations aussi détaillés que possible, etc. font partie de ces moyens que vous devez mettre en place dans votre entreprise.

EN RÉSUMÉ

Le but essentiel de votre entreprise est qu'elle soit profitable, soit pour la faire prospérer et la transmettre à vos enfants, soit pour la vendre, alors prenez aussi le temps nécessaire pour bien la gérer!!

Bonnes FINANCES 2013!!

Richard CHOURAQUI

Consultant Piscine MABIS Consulting

rc.mabis@gmail.com

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 mais aussi 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.

L'étanchéité d'un bassin, si on en parlait ?

Combien d'entre nous considèrent l'étanchéité d'un bassin comme si évidente qu'il ne s'en préoccupe pas ?

Qui n'est pas tôt ou tard « tombé dans le panneau » alors que l'on est assujéti à ce fameux article 1782 du Code Civil qui, rappelons-le, nous impose :

« *Tout constructeur d'un ouvrage est responsable de plein droit, envers le maître ou l'acquéreur de l'ouvrage, des dommages [...], qui compromettent la solidité de l'ouvrage ou qui, l'affectant dans l'un de ses éléments constitutifs ou l'un de ses éléments [...], le rendent impropre à sa destination.* »

Comme pour tous les sujets liés aux 10 ans de garantie, s'agit-il d'une impossibilité « d'usage normal du bien » ou d'une mauvaise utilisation par le client ?

Rappelons aussi que si vous confiez certains travaux à un sous-traitant alors que c'est vous qui, en tant que signataire du contrat, facturez votre client, ce sous-traitant ne répond jamais de la garantie décennale, ni de la garantie d'un an de parfait achèvement ni celle de 2 ans de bon fonctionnement. Il est par contre tenu à une obligation de résultat vis-à-vis de votre entreprise.

Sur l'étanchéité d'une piscine, 4 éléments sont à prendre en compte :

- le bassin
- les pièces scellées dans l'ouvrage
- l'hydraulique
- le revêtement / l'étanchéité

↳ LE BASSIN

La monocoque polyester

La mise en œuvre des résines polyester armées de fibres de verre permet un cuvelage parfaitement étanche et ce concept est couvert par une garantie décennale.



Démoulage d'une coque polyester (Piscines Groupe G.A.)

Le béton armé

S'il s'agit d'un bassin dit monocoque béton, coulé en une seule fois l'ouvrage réalisé est normalement étanche. La plupart du temps, la réalisation d'un enduit ciment hydrofuge complète la qualité de cette étanchéité qui devient également un revêtement de finition, soit :



Bassin monocoque béton, coulé en une seule fois. Un enduit ciment hydrofuge complète l'étanchéité qui devient ainsi un revêtement de finition. (Leader Pool)

- enduit ciment étanche,
- enduit d'imperméabilisation prêt à l'emploi (Sika, Lanco, Texton...),
- silico marbreux,
- enduit spécial piscine (Cristalroc, Marbreroc, Plaster, Glass Coat, Katymper...)

Le béton maçonnerie

Sous cette rubrique on peut ranger tous les matériaux qui concourent à réaliser une structure destinée à recevoir une étanchéité indépendante du support (liner, membrane armée, polyester stratifié). Ici, après avoir coulé un radier béton de fond, ce sont des parois constituées d'éléments maçonnés ou des panneaux (acier, alu, inox, résine polypropylène, béton, bois...) des modules coffrage béton, des blocs polystyrène, etc.

↳ LES PIÈCES SCÉLÉES DANS L'OUVRAGE

Parfois (pour ne pas dire trop souvent) on ne porte pas suffisamment attention sur ce point, y compris l'hydraulique périphérique qui s'y rattache.

Le soin avec lequel ces pièces sont scellées en maçonnerie ou positionnées sur les panneaux/modules, est primordial. Idem pour la mise en place des joints et brides pour les étanchéités souples (liner, membrane armée) ou semi-rigides (polyester armé).

Que de fois les fuites insidieuses proviennent des brides !

Il en est de même pour le presse-étoupe du projecteur.

Quant aux liaisons pièces (souvent en ABS) et le PVC pression (rigide) du circuit hydraulique, un soin particulier doit être apporté.

↳ L'HYDRAULIQUE

Comme pour le bassin, l'hydraulique est en garantie décennale, s'agissant d'un équipement enterré qui fait corps avec l'ouvrage. Raccorder directement les canalisations PVC souple aux pièces scellées dans le bassin (pour aller plus vite) ne peut que conduire à des incidents, tôt ou tard, à la suite du remblaiement.

La sécurité pour l'avenir du bassin (et celle de la décennale de l'entreprise) c'est une liaison en PVC rigide jusqu'au bas de la paroi qui se relie ensuite (ou non) à une canalisation PVC souple.

Quant au raccordement de la prise balai, l'éventualité future de l'usage d'un appareil de nettoyage avec surpresseur oblige de n'utiliser qu'un PVC rigide, sauf si l'on utilise un PVC souple spécial qui résiste à cette pression.

↳ LE REVÊTEMENT / L'ÉTANCHÉITÉ

Voilà la partie visible de l'ouvrage qui conduit à un choix multiple de solutions pour le client et pour vous, en fonction du bassin réalisé.

Si l'on ne recherche qu'un simple revêtement, outre l'esthétique, sa fonction sera avant tout d'assurer un entretien aisé de l'eau et des parois. Le client ne veut pas passer son temps à frotter, à traiter pour éliminer les algues, le calcaire, les dépôts graisseux... retenus par une paroi favorable à leur fixation. Un robot de nettoyage, un traitement automatique ne régleront pas ce problème.

Pourtant, certains clients recherchant avant tout quelque chose d'original, sont demandeurs d'un matériau inapte à conserver aisément cette eau de piscine.

Si vous devez en passer par ce caprice, n'oubliez pas votre « obligation de conseil » (voir Spécial PROS N°1 p.74). Protégez-vous pour éviter que plus tard le client ne vous reproche de ne pas l'avoir informé.



Nouveaux imprimés Renolit Alkorplan 3000 TOUCH à l'effet visuel et à son toucher inspirés de la pierre naturelle, obtenus grâce à la technique de gaufrage en 3D. (Renolit)

Les revêtements dépendants du support

Ce mot « dépendant » est précis. Même si la conception monobloc béton armé où ferrailage et béton ne font qu'un, 2 cas se présentent :

- l'ouvrage répond à la classe « A », c'est-à-dire que l'étanchéité est assurée par la structure elle-même. Le revêtement n'a alors qu'une fonction d'esthétique et d'entretien de l'eau.
- La cuve béton armé n'est pas en elle-même 100% étanche, il est alors nécessaire de réaliser un revêtement qui assurera une étanchéité complémentaire.

Étant en permanence dans un milieu aquatique, il est impératif que le matériau choisi convienne à cet usage et que la mise en œuvre respecte des règles précises.

Plusieurs grandes familles de produits sont proposées.

Les enduits – nous en avons parlé plus haut,



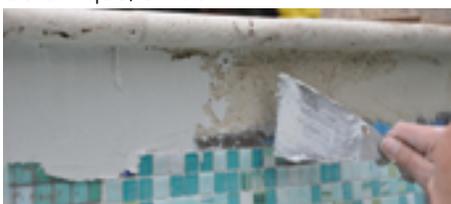
Revêtement Crystalroc blanc (Diffazur)

Les peintures – peintures ciment (Sika...), peintures à base de résines (Matcosol/Procopi, Agata Procolor/Astralpool, Pliolite/SCP, Sika...)



Application d'une peinture au rouleau (type ravalement) ou au pistolet

Le carrelage – pâte de verre, céramique, émaux.



Reprise d'un carrelage pâte de verre 2x2cm (Opiocolor)

Les revêtements indépendants du support

C'est aujourd'hui la technique couramment employée. Alors qu'autrefois, les bassins n'étaient qu'un ouvrage maçonné, aujourd'hui, une multitude de solutions sont proposées.

En dehors de la monocoque polyester étanche par elle-même, toutes les conceptions actuelles (à l'exception d'un cuvelage béton armé étanche) ont pour rôle de constituer une structure non étanche qui servira de support à un revêtement indépendant pour assurer l'étanchéité.

Effectivement, pour respecter le principe légal d'un ouvrage devenu « impropre à sa destination » et ce... durant 10 ans, cette étanchéité indépendante doit permettre au moins durant toute cette période, d'assurer le « stockage » de l'eau, sans qu'une fuite, une détérioration de matériau ne viennent rompre ce contrat avec votre client.

Cette conception de l'étanchéité d'une piscine doit permettre que malgré de légers effets extérieurs (sol, sous-sol, gel...) la souplesse et l'indépendance du revêtement assure sa fonction.

Cela bien sûr est relatif car si des perturbations importantes déposent le bassin, interviennent sur la stabilité de celui-ci, l'étanchéité indépendante ne pourra plus jouer son rôle.

Ce problème se présente particulièrement quand l'assise du bassin est mauvaise (hétérogénéité du sol, remblai récent, pente du terrain...). Il peut en être de même par l'action de rongeurs sur certains types de parois qui atteignent le revêtement ou bien encore par une infiltration de l'eau entre la structure et son étanchéité indépendante.

Les pièces scellées dans le bassin (bonde de fond, aspiration de bas de paroi, skimmer, refoulement, prise balai, projecteur, appareil de nage à contre-courant, haut parleur subaquatique...) doivent toujours disposer de brides spéciales d'étanchéité, y compris pour le polyester stratifié.

Pour ce type de revêtement, ne pas oublier que le radier béton ne doit pas être étanche afin de permettre que la « sudation » du PVC (phénomène d'osmose) ne constitue pas progressivement un « stockage » d'eau entre ce revêtement et le béton.

Si nécessaire, procéder auparavant à un perçage du béton en différents points afin d'éliminer l'eau.

Trois grandes familles répondent à cet usage d'étanchéité indépendante du support : **liner**, **membrane armée**, **polyester stratifié**.



Revêtement liner avec bandeau mosaïque (Albon)

LE LINER

C'est une étanchéité en PVC souple d'épaisseur variable (de 75 à 85/100^e) fabriquée en usine aux cotes du bassin fournies par le professionnel.

Avant de commencer à remplir en eau, son placage au bassin par un aspirateur est impératif. Tous les plis doivent disparaître et son positionnement dans la piscine doit être bon.

Au fur et à mesure que le niveau d'eau se rapproche des pièces scellées dans le bassin, les brides d'étanchéité (avec leur joint) sont mises en place et le liner découpé.

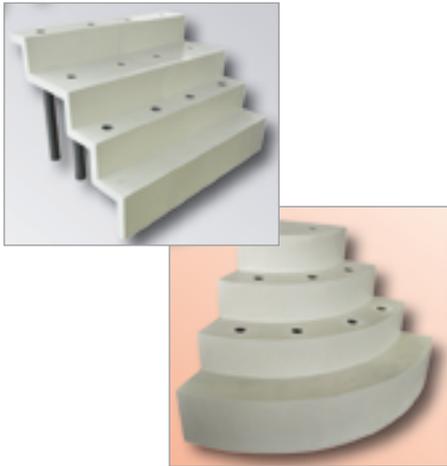
A propos des marches d'escalier

La mise en place d'un liner et son maintien dans le temps peuvent être source de problèmes si l'on n'a pas respecté certains impératifs :

- ne pas réaliser des contremarches inférieures à 15cm, notamment sur les 3 premières contremarches.
- la première contremarche doit avoir au moins 25 à 30cm afin que le poids de l'eau plaque correctement le liner.
- Placer dans la première contremarche une bouche de refoulement pour assurer le blocage du liner.
- Pour des raisons de bon placage dans l'escalier ne pas réaliser plus de 6 contremarches pour un bassin de 1,50m de haut et plus de 5 contremarches pour une hauteur de bassin de 1m ou 1,06m.

LES REVÊTEMENTS

Pour éviter des cotes d'escalier différentes, un long temps de réalisation et qualité de finition indispensable, on trouve aujourd'hui (Vision Technology) des escaliers modulaires acryliques (droit, quart de rond...) que l'on met rapidement en place avant de poser le liner. Ce concept étant référencé chez les fabricants de liner on évite ainsi toute erreur de cote pour la pose.



Escalier modulaire conçu pour la pose d'un liner ou d'une membrane armée (Vision Technology)

LA MEMBRANE ARMÉE

Si c'est, comme le liner, un PVC, la membrane armée représente par contre une épaisseur double (au moins 150/100e) avec une armature en fibre polyester et sa lourde texture nécessite une pose des rouleaux sur chantier. L'assemblage des lès s'effectue par soudure à chaud (de préférence), complétée par la réalisation d'un joint PVC liquide sur la totalité des soudures.



Pose membrane armée Alkorplan 150/100° Gris Clair - Utilisation Roulette de pression + Leister (Annonay Productions France)

C'est un revêtement tout à fait différent d'un liner. Aussi ne faut-il pas l'appeler « liner armé » mais « membrane armée ». C'est votre intérêt parce que votre client, en comparant des devis, trouvera bien évidemment votre devis en membrane armée plus cher que celui qui propose un liner!

Si la vidange d'une piscine avec cette membrane ne demande pas autant de précautions qu'avec un liner, il n'en est pas moins vrai qu'il est déconseillé de laisser la piscine totalement vide plus de 48 heures.

LE POLYESTER STRATIFIÉ

Dans ce procédé nous sommes avec un revêtement/étanchéité semi-rigide (et non souple comme le liner ou la membrane armée) mais toujours indépendant du support. Ainsi, son côté « amoureux » des parois et du fond peut se désolidariser légèrement sans pour autant devenir une faiblesse d'étanchéité. Son épaisseur est du double (voir triple) par rapport à une membrane armée. L'emploi de ce stratifié polyester permet la réalisation de bassins aux formes les plus variées et ce, sans aucun joint apparent. Par contre, les conditions de mise en œuvre (température, hygrométrie) obligent à beaucoup de rigueur.

Il en est de même sur le choix de la résine et du gel coat de finition. La résine de type isophtalique (voire partiellement vinylester) répond aux exigences tout à fait particulières de la piscine. Là aussi, il n'est pas bon qu'un bassin étanché avec un polyester stratifié reste longtemps vide, sans eau. Par l'effet des variations de la température, il ne tardera pas à se désolidariser partiellement voire totalement du bassin, escalier entre autres. On peut également constater dans ce cas des fissurations en certains points, dues à la dilatation bloquée par les parois. Dans une telle situation, ce vieillissement accéléré conduit à un litige tôt ou tard.

La réalisation d'une telle technique nécessite une grande maîtrise du sujet. On ne s'improvise pas applicateur de stratifié polyester sans une formation préalable. Attention! la mise en œuvre en plein air de cette technique ne peut se comparer à un travail en atelier sur moule.

Comme pour le liner ou la membrane armée, l'utilisation de pièces scellées dans le bassin doit s'accompagner de brides d'étanchéité. Enfin pour éviter qu'il ne se désolidarise du bassin en haut des parois (au-dessus de la ligne d'eau) sous l'effet de la chaleur, on procède à un retour sur maçonnerie, avant la pose des margelles ou l'on introduit le stratifié polyester dans un profilé d'accrochage type liner.

Établi innovant conçu pour les entreprises et les artisans, qui permet de couper la membrane armée au préalable (dans la largeur ou la longueur) et de souder le double rebord de manière automatique avant son utilisation. Cet établi permet au poseur de mieux planifier son travail, lui épargne du temps et des efforts.

Disponible en deux versions: 1,65 m et 2,05 m

D'utilisation facile, il est monté et démonté en quelques minutes.

LINERMATIK
info@tangoblu.com / www.tangoblu.com

Quelques échantillons de liners...



Antalya de la gamme Liner Longprotect (DEL)



Liner Gris Clair + Frise Mallorca Anthracite (Annonay Productions France)



Superliner® 85/100° Cancun sable (Procopi)



Très tendance, les liners PEARL et leurs reflets métallisés offrent des nuances changeantes pour une eau scintillante. Pearl Grey (Albon)



Pour la sécurité dans votre bassin, Albon a développé une gamme de liners antidérapants en y ajoutant 2 coloris: bleu France et gris anthracite.



La pose d'une membrane armée 150/100^e à Madagascar - Georges Piscines

1



2



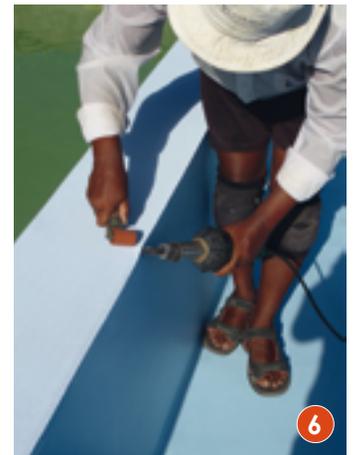
3



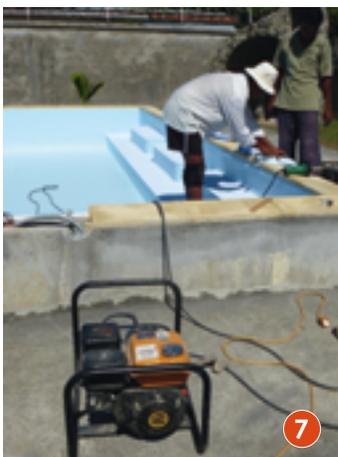
4



5



6



7



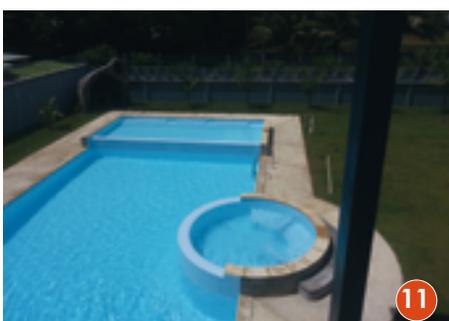
8



9



10



11

- 1 - Pose de rivets spéciaux pour fixation de la membrane armée (**Alkorplan**).
- 2 - Après passage de l'aspirateur pour nettoyer le radier, on revérifie l'absence de tout fin dépôt au fur et à mesure de la mise en place de la membrane.
- 3 - La membrane vient recouvrir celle rivetée en bas de la paroi.
- 4 - L'escalier est prêt à recevoir la membrane antidérapante (**Delifol**).
- 5 - 6 - Soudure au **Leister** + rouleau pression
- 7 - Un groupe électrogène est indispensable sur un tel chantier où la maison en cours de travaux peut souvent manquer de courant électrique.
- 8 - Soudure de la membrane antidérapante sur l'angle de la contremarche. Attention aux risques de brûlure grave avec le **Leister** (plusieurs centaines de degrés).
- 9 - Soudure délicate dans un angle aidée par cette petite roulette / pression.
- 10 - Escaliers avec sa membrane antidérapante (**Delifol**).
- 11 - Piscine achevée avec petit bassin enfant à débordement et spa intégré à débordement (Tamatave / Madagascar).



Comment développer la vente des spas?

Il faut bien admettre que pour la vente des spas l'heure n'est pas à l'euphorie, et pourtant ce n'est pas faute de les montrer dans les salons et foires, d'investir dans des show-rooms... Alors, que se passe-t-il vis-à-vis d'une clientèle pourtant en manque de relaxation, en recherche de bien-être?

*Un show-room dynamique: 70 spas par an
Un espace dédié au bien-être et à la détente
L'UNIVERS DU SPA / PISCINES CARAÏBES
Zi Jarry à Baie Mahault (Guadeloupe)*

Si nous faisons travailler nos méninges mercantiles, si l'on se remet en cause pour réfléchir à ce qui se passe, n'y a-t-il pas au bout de ce sérieux travail de réflexion, une réponse évidente: **le consommateur français classique n'est pas branché sur le sujet, si ce n'est qu'il a un regard souriant... sans plus, pourquoi?**

Parce qu'il ne sait pas ce qu'il peut attendre d'un spa. Vous le savez, pas lui!

Plus que jamais, la vie actuelle, la manière dont toute la journée, nous sommes agressés par des effets négatifs:

- la télé et son matraquage de ce qui ne va pas!
- le boulot, où il est difficile de ne pas recevoir de coups qui font mal au système nerveux,
- les enfants de plus en plus difficiles à gérer: depuis la maternelle, pendant l'adolescence et même... après!
- l'égoïste ambiant qui nous conduit à nous replier sur nous-même,
- etc.

Vous avez bien sûr constaté le bienfait d'une bonne douche: avant de vous coucher = meilleur sommeil et chaque matin = meilleure forme, n'est-ce pas spectaculaire? Avant on est patraque, après on a « la pêche »!

Mais, cet étonnant bien-être amplifié davantage encore pendant et après un spa, combien le connaissent?

Il y a quelque chose à faire pour le faire découvrir. Quoi? C'est à vous de jouer...

Oui bien sûr, ce désir doit surtout venir du consommateur.

Souvenons-nous de l'après dernière guerre où durant quelques années les Français ont vécu un quotidien difficile, stressant, ne sachant pas ce que serait demain: la nourriture, les prisonniers, les déportés, les bombardements, la mort d'un proche... Qu'ont fait ces Français dès la libération? Ils se sont détendus, amusés, déstressés, et comment?

En s'évadant, à la campagne, à la montagne, à la mer. Ce fût une ruée vers l'évasion. Mais, il fallait pour cela un moyen de transport qu'ils n'avaient pas. **Alors, tous les fabricants de voitures ont compris qu'il fallait saisir cette exceptionnelle opportunité.**

L'innovation a jailli, un extraordinaire commerce « merchandising » s'est mis en route et ce fût:

- la 4 CV Renault dès 1946,
- la 2 CV Citroën en 1948, la fameuse « Deudeuche »,
- la Coccinelle de Volkswagen en 1946,
- la Fiat 500, la Mini anglaise...

L'automobile sortait d'un tout petit marché connu avant-guerre des seules classes bourgeoises et moyennes, pour progressivement se démocratiser dans l'ensemble de la société française.



*Pensez à aménager dans un coin de votre show room un espace protégé (paravent, claustra, simple rideau...) dans lequel votre client pourra tester en toute quiétude votre équipement.
Ne pas oublier déshabilleur, peignoir, serviette, douche...
Ici, Hyméo Montpellier*

Qui se charge aujourd'hui de promouvoir ce nouveau bien-être qu'est le spa?

A l'exemple de ce marché de l'automobile qui a explosé en 46, cela devrait être à nouveau tout simplement « le bouche à oreille ».

2 voies sont possibles pour cela:

1 - faire connaître les réels bienfaits du spa qui conduisent à un usage régulier voire quotidien... comme la douche!

2 - comprendre comment faire pour que ce marché se popularise, oui, se popularise, se démocratise... Donc, il s'agit d'œuvrer pour que le spa sorte du « ghetto » d'une clientèle aisée, très aisée, qui peut financer ce qui n'est trop souvent qu'un caprice pour être « dans le vent ».

FAIRE CONNAÎTRE LES RÉELS BIENFAITS DU SPA

Vous connaissez certainement autour de vous, des personnes qui ont fait un séjour dans un Centre de thalassothérapie, de rééducation, pour diverses raisons: santé, sport, remise en forme, rééducation... C'est un engouement croissant, malheureusement onéreux et pas toujours adaptable à des temps libres. **Aujourd'hui, grâce au spa chez soi, on peut bénéficier des bienfaits de la balnéothérapie à domicile et quand on le souhaite!**

Ceux qui le pratique couramment, à longueur d'année, reconnaissent au spa ses nombreuses vertus et apprécient ce bain chaud massant et bouillonnant qui permet de régénérer le corps et l'esprit si mis à mal par les effets négatifs de notre vie actuelle.

Une séance quotidienne d'une vingtaine de minutes soulage la fatigue musculaire, agit positivement sur la circulation sanguine et atténue bon nombre de douleurs et en particulier le mal de dos, mal du siècle.

L'eau chaude, en favorisant la production d'endorphines (analgésiques naturels) atténue la douleur.



DIMENSION ONE SPAS®



35 ANS D'EXCELLENCE AU SERVICE DE VOTRE BIEN-ÊTRE



300 m² de show room



AQUAFIT


AquaticFitnessSystems®



BAY COLLECTION


DIMENSION ONE SPAS



MAMBA

b-intense®
CABINES INFRAROUGES

www.d1spas.fr

Dimension One Spas - ZAC du Rosenmeer - 1, rue Jean-Marie Lehn
67560 Rosheim - France - Tél. : +33.3.88.62.08.05 - contact@d1spas.fr



■ Nouveau show room **Dimension One Spas** à Rosheim près de Strasbourg

De nombreuses pathologies se voient soulagées par l'hydrothérapie, y compris entorses, douleurs et fatigues musculaires, lombalgies, syndrome pré-menstruel, infections du système respiratoire supérieur, bronchite et stress. Le secret de l'efficacité du spa, c'est l'association de 3 facteurs :

- la chaleur de l'eau,
- la flottabilité de notre corps
- et le massage.

La chaleur de l'eau

Entre 34 et 38°C (température du spa), les vaisseaux de notre corps se dilatent et stimulent ainsi la circulation du sang. L'oxygène et les éléments nutritifs apportés par notre sang alimentent les muscles endoloris ou lésés, tout en favorisant l'élimination des toxines et la guérison des tissus.

Des études ont montré aussi que l'eau chaude contribue au traitement de l'arthrite. En effet, les inflammations au niveau des articulations amènent les muscles à se raidir. Ces muscles, en se détendant sous l'effet bénéfique de la chaleur, recouvrent une plus grande mobilité.

Cette chaleur bienfaisante aide également à retrouver le sommeil.

Elle agit comme un somnifère naturel. En sortant de l'eau, la température de votre corps baisse et sa biochimie lui signale que c'est l'heure de dormir !



■ Mon Jardin Ma Piscine - Everblue (35)

La flottabilité

Dans l'eau, le poids du corps est réduit de 90%. Il se trouve ainsi libéré des pressions induites par l'attraction terrestre. Articulations et muscles sont alors soulagés. La Fondation Américaine pour l'Arthrite par exemple, atteste que « faire trempe dans de l'eau chaude le matin, détend les muscles, ce qui permet aux personnes qui souffrent, d'effectuer leur tâches quotidiennes avec moins de douleur et d'effort ».

Le massage

L'ergonomie étudiée des spas permet d'assurer des massages sur l'ensemble des parties du corps. Certaines zones « stratégiques » sont bien entendu privilégiées.

Les zones cervicales, lombaires et les épaules par exemple réclament un traitement particulier. Il en va de même pour les membres inférieurs.

Les syndromes de jambes lourdes, résultat de nos vies souvent sédentaires, méritent un massage spécifique qui apportera détente et soulagement. Hydrojets, aérojets, buses Venturi (qui diffusent un mélange air/eau) produisent une multitude de jets puissants et variés, fixes, rotatifs et alternatifs, associés aux milliers de bulles vivifiantes et oxygénantes émises par le « blower ».

COMPRENDRE COMMENT FAIRE POUR QUE CE MARCHÉ SE POPULARISE

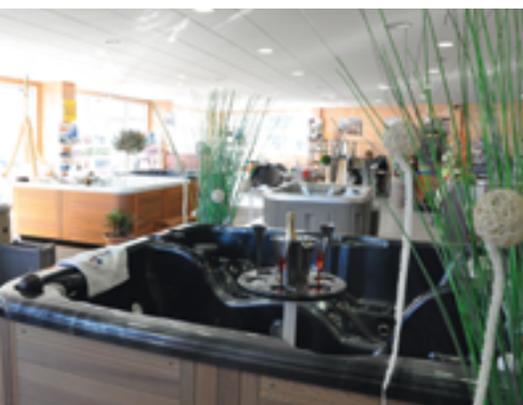
Pourquoi le marché de ces petites voitures populaires a-t-il explosé après la guerre conduisant une grande partie de la population à en bénéficier ?

La réponse évoquée plus haut est applicable au spa. Tant que le prix des spas représente un luxe que beaucoup de Français ne peuvent pas s'offrir, tant que le réel intérêt d'un tel équipement

n'est pas évident pour le consommateur, le marché du spa restera ainsi.

Regardons les stands d'un salon et les show-rooms: les magnifiques spas présentés, super équipés, avec des gadgets (TV, chaîne hi-fi, aromathérapie, chromothérapie, jeux d'eau...), c'est beau, attirant, mais... pour quel prix ? Pour combien de bourses ?

Revenons à notre parallèle et aux basiques, comme Citroën (avec la 2CV), Renault (avec la 4 CV), ils « ont su s'y prendre », alors que, bien sûr, il existait dans leur gamme nombre de plus grosses voitures. Mais, pour développer les ventes il faut avoir un sens basique du marketing...

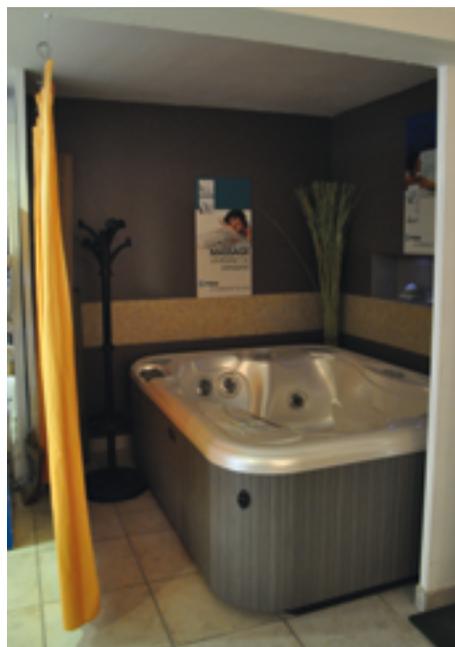


■ La show room **Europe Spa** (à Amancy 74) propose en permanence 8 à 10 spas ClearWater que l'on peut essayer sur place dans un espace spécialement aménagé, avec prêt de peignoir et serviettes



On peut même encastrer ou semi-encastrer les spas et obtenir ainsi des volumes différents
 Show room **Nordique France** - Le Cannet (06)

Dans un show-room, mettons en fonctionnement, dans un cadre de rêve (comme vous le faites souvent) un spa économique en prix, en dimension (pour s'adapter à toutes les situations), où le faible volume d'eau revient peu cher, est rapide à chauffer et qui permet des solutions simples pour le renouvellement régulier de cette eau.



Autre coin du magasin **Hyméo**
 à Montpellier (34)

Tous les éléments basiques sont présents: des hydrojets et aérojets performants, un chauffage rapide... mais aucun superflu qui pénalise par son prix. Car, nous y voilà: il faut vendre aujourd'hui des milliers de « Deudeuches » spa, le marché actuel attend ce virage. Cependant, cela ne veut pas dire qu'il ne faut pas présenter également un ou deux spas exceptionnels pour valoriser ce marché.

Un autre point essentiel: sachons vendre le spa!

Nous avons l'exemple du marché actuel de la piscine qui s'ouvre de plus en plus à la conception d'un espace complet de bien-être.

Alors, on constate que la piscine, ainsi conçue, devient la dynamique de cet espace. Petite, mais performante par les qualités simples qu'attend le consommateur: peu d'eau, mais chauffée, bien traitée, bien protégée. Ainsi, l'utilisation de la piscine, ce n'est plus 2 ou 3 mois par an, mais une grande partie de l'année, augmentée encore si l'on dispose d'un abri. Quelle évolution!

Eh bien! Nous y voilà... **Fini le spa calé dans le coin qui pouvait le recevoir, mais inadapté à un usage quasi quotidien**, où l'on prendrait du plaisir, sans contrainte de déranger chaque fois les lieux, de provoquer un dégât des eaux, sans que le renouvellement de cette eau ne devienne une corvée.

Le mettre en extérieur, oui bien sûr, mais à condition d'être protégés des intempéries, des basses températures. Sinon, c'est un investissement cher pour trop peu de temps.

Notre rôle de vendeur de spas en 2013, c'est cela! Même ceux qui ont les moyens réfléchissent aujourd'hui avant de dépenser. Les « trente glorieuses » c'est fini!

Le client n'a pas encore l'expérience d'un spa et si l'on souhaite qu'il en parle plus tard autour de lui avec enthousiasme pour faire exploser le marché, encore faut-il aider à cette réussite!

Tout comme pour la vente d'une piscine de nos jours, le client se moque (ou presque) de ce qu'on lui construit. **C'est bien sûr la réputation de l'entreprise (et donc du produit) mais avant tout, une implantation bien réfléchie du produit, son intégration à cet espace de bien-être, qui à coup sûr mène à votre réussite de vente.**

Observons ce qui s'est passé précédemment sur le marché du spa.

De beaux modèles super équipés, qui flattent l'ego de l'acheteur « argenté » arrivent à foison. Une fois vendu, mis en place (souvent dans un lieu inadapté à son usage quotidien... comme la douche!) le client ne s'en sert presque plus, si ce n'est pour épater les amis! Résultat, cet achat est malheureusement trop souvent une contre-publicité, car symbole d'un produit bien cher pour une si rare utilisation.

Voici un exemple positif:

Près de Los Angeles, nous avons rencontré une famille « scotchée » à son spa. La femme, d'un certain âge, plus âgée que son mari, nous dit « voilà ma « forme », 2 fois par jour, je prends mon spa. Le matin, après la douche je m'y relaxe 20 minutes, le soir, avant d'aller me coucher, également. Mes douleurs disparaissent ou s'atténuent, ma peau garde une souplesse étonnante et je la nourris également avec une crème. Jamais je ne m'en passerais. Si l'on devait partir d'ici, il me suivrait! »



Module d'exposition **Spafrance**

Autre exemple en France:

Ce client dispose d'un lieu de vie privilégié et pense à un spa. Il ne veut pas perturber son intérieur. A l'extérieur, il n'y pense pas. Alors, disposant d'une très belle cave voûtée, il songe à y mettre un spa. Ce qui a été fait, mais constat: il n'y va pas et regrette son achat, regret qu'il exprime à son entourage, parce qu'il préfère mettre ce mauvais choix sur le compte du produit et non pas sur lui!

Aujourd'hui, il est ravi car il lui a été conseillé d'intégrer son spa à la maison, en extérieur, accolé à sa demeure, dans une petite véranda. Avec un accès direct, chauffé l'hiver, ce spa sert presque tous les jours à la famille ou aux amis!

Dans la période de crise actuelle, avec le rythme de notre vie quotidienne, parfois difficile à gérer, le spa apparaît, comme la piscine ou le spa de nage, comme un remède exceptionnel! Encore faut-il « booster » astucieusement cette promotion, pour que chaque vente « fasse des petits », beaucoup de petits...

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. Donnant accès également au stock disponible en temps réel dans chaque agence SCP, 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 de livraison. Pool 360 peut également servir comme aide à la vente comptoir puisque le professionnel peut définir lui-même ses prix affichés.



Enfin, il peut créer et personnaliser des modèles de commande pour aller plus vite dans la saisie, 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. Il est prévu en ouverture progressive cette saison et pour tous les clients SCP en Septembre 2013.

info.fr@scppool.com
www.scp.europa.com

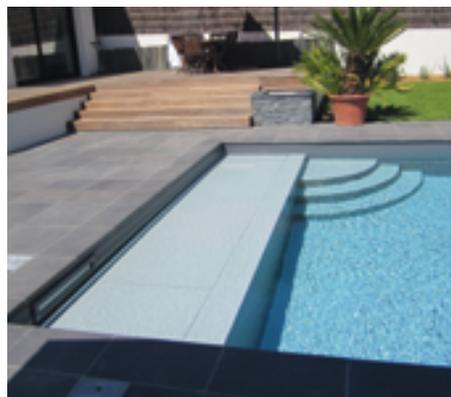
De belles nouveautés pour la saison chez AQUA COVER

AQUA COVER vient de lancer une nouvelle ligne de lames, parmi lesquelles des lames anti-algues en polycarbonate, avec un profil de 82mm de large et un nouveau modèle anti-condensation, avec profil de 62mm de large et bouchons siliconés. Les autres lames **AQUA COVER** de 52 et 72mm sont en PVC de couleurs ou solaires et les bouchons sont soudés thermiquement.



Parallèlement, l'entreprise présente différentes lignes de bâches haute qualité Aqua Cover 4 Seasons, dont des bâches à barres. Ces dernières sont disponibles en 3 modèles: « Invisible », où les barres sont placées sous la bâche et donc invisibles, « Visible », où les barres sont couvertes par la bâche mais apparentes, et « Structure », où les barres sont fixées au-dessus de la bâche.

De plus, le fabricant belge ajoute à son éventail de couvertures, une gamme Light, ayant pour but d'offrir une motorisation et une mécanique plus économiques à sa clientèle. Le système **AQUA COVER Light** fonctionne avec un système de fin de course électronique (pas à pas), au lieu de mécanique (système de fin de course avec détecteurs).



Dans la nouvelle gamme, trois types d'applications sont possibles: Élégance 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.

info@aquacover.com
www.aquacover.com



Limpido XC pour une eau claire

La gamme d'électrolyseurs **CCEI** s'agrandit. Le **Limpido XC**, électrolyseur de sel automatique intelligent, est disponible désormais pour les petits bassins avec le modèle 60m³.

Cette nouvelle version, aussi complète que ses deux grands frères (Limpido XC100 et Limpido XC160), dispose d'un système de thermorégulation pour une production de chlore adaptée aux besoins de la piscine. Ce modèle possède également un système d'affichage qui détecte la fermeture de la couverture de piscine. Celui-ci lui permet d'ajuster automatiquement son temps de fonctionnement.

Le Limpido XC60 est aussi disponible avec la régulation du pH intégrée en version LAB.

contact@ccei.fr
www.ccei.fr

Chez certikin une Gamme de produits de traitement « nature »

CERTIKIN propose aux professionnels une gamme de produits de traitement « nature » **GREEN**, pour traiter l'eau de piscine, sans chlore ni métaux lourds. Le désinfectant **OXYGREEN** se présente en granulés - OXYGREEN+ 5 kg, et en liquide - OXY GREEN SOFT, disponible en 10 L ou 20 L.

Ces produits assurent une désinfection en douceur de la piscine, préserve l'eau des algues et des dépôts de calcaire. Pour faciliter le traitement et éviter toute manipulation, OXYGREEN SOFT peut être automatisé avec le doseur Bioclean Green Dynamic. Pour le traitement choc, toujours sans chlore, OXY GREEN SHOCK en bidon de 5 L, est un oxydant très puissant. Il détruit les micro-organismes en quelques minutes et permet une baignade presque aussitôt après.



callcenter@certikin.fr
www.certikin.com



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 %)



Un régulateur intelligent pour votre électrolyseur de sel

Stérior, fabricant d'appareils pour le traitement de l'eau de votre piscine, présente un régulateur intelligent qui pilote tous les électrolyseurs du marché: **Stéredox U** (U pour Universel).



Celui-ci associe un analyseur du potentiel Redox à un régulateur qui pilote l'électrolyseur. Le potentiel Redox, rappelons-le, ou potentiel d'oxydo-réduction, permet de qualifier une solution aqueuse et de la classer en solution plutôt oxydante (présence d'oxygène) ou plutôt réductrice (manque d'oxygène).

Le Stéredox U associe un analyseur du potentiel Redox à un régulateur qui pilote l'électrolyseur. Le potentiel d'oxydo-réduction ou Redox de la piscine est alors contrôlé, et le confort de baignade assuré.

Le taux de désinfectant est conforme aux valeurs recommandées grâce à l'alimentation électrique qui se coupe lorsque le seuil paramétré est dépassé et stoppe ainsi la production de chlore. L'association avec une régulation pH type Stér-pH, qui fiabilise la mesure Redox, est préconisée. Son utilisation est simple et intuitive.

La sécurité sous ou surdosage est intégrée et signalée par un voyant alarme. Son atout majeur réside dans le fait qu'il peut s'adapter sur tous les électrolyseurs du marché. Sa garantie est de 2 ans (*hors sonde de mesure Redox).

commande@nextpool.com
www.sterior.com

FABRICANTS
SI VOUS
N'ÊTES PAS
DANS CES COLONNES
CONTACTEZ-NOUS
04 93 68 10 21

Nouvelle fonction en ligne pour VIGIPOOL

CCEI propose une interface destinée à superviser les piscines privées et publiques. **VIGIPOOL** permet d'ajuster le fonctionnement de la piscine en temps réel. Intégrant une base de données, cet équipement complet offre aux professionnels un réel confort dans la gestion de leur parc de piscines. Le fonctionnement complet de la piscine peut ainsi être supervisé: durée de la filtration, ORP optimal, température de l'eau... Il suffit de définir les données « limite » souhaitées, une fonction d'alerte par SMS ou par e-mail prévient en cas de dépassement, afin d'optimiser vos déplacements.



Il est possible également de comparer les événements sur diverses périodes, avec une large gamme de statistiques pour avoir une vision d'ensemble. Le système est composé d'une armoire électrique, conçue sur mesure, d'un espace personnalisé sur un serveur Internet et d'un routeur Web. L'utilisation de VigiPool ne requiert qu'une connexion internet. La liaison entre le point d'accès et le routeur peut être réalisée sur le principe des Courants Porteurs de Ligne (CPL). Pour faciliter son utilisation, CCEI a créé un configurateur d'armoires en ligne. Celui-ci permet de concevoir de A à Z son armoire et d'obtenir directement un devis chiffré. Cette nouvelle option permet de faciliter la relation du professionnel avec son client final. Il peut désormais lui offrir directement une estimation du coût total du projet VigiPool et adapter avec lui en temps réel son armoire. Une avancée de plus pour les professionnels dans la relation avec leurs clients.



contact@ceci.fr
www.ceci.fr

Hurricane, le nouveau robot hautes performances

ASTRALPOOL présente **Hurricane**, ouragan dévastateur pour la saleté de la piscine! Ce robot nettoie la piscine avec une extrême rapidité, grâce à son système électronique AquaSmart® et à sa brosse vibrante qui permet de désincruster les impuretés avant de les aspirer.



Deux bouches d'aspiration réglables en hauteur lui permettent de nettoyer de façon optimale toute la surface du bassin. Différents cycles de nettoyage sont programmables. Côté filtration, le robot dispose de filtres de dernière génération, accessibles par le haut et contrôlables à tout moment grâce au couvercle transparent « Easy View ». Pour leur entretien, aucun contact avec les mains n'est nécessaire et leur état maximal d'encrassement est indiqué par une LED. Ces filtres « 2 en 1 » sont prévus aussi bien pour un nettoyage en profondeur, en début de saison par exemple, que pour un entretien quotidien de la piscine. Un filtre, d'une finesse de filtration distincte (630 µ) est disponible pour la saison hivernale. Afin de garantir le refroidissement de l'appareil, les moteurs d'entraînement et d'aspiration sont séparés. Selon les modèles de la gamme, d'autres performances s'ajoutent, telles que la commande à distance (version 7 & 7 Duo), la programmation du nettoyage, un système électronique avancé anti-nœuds (version 7 & 7 Duo) ou encore, un moteur supplémentaire (version 7).

callcenter@astral piscine.fr
www.astralpool.com

Maytronics invente le **moteur à eau** pour couverture de piscine



GARANTIE
5 ANS



HYDRO™inside

• SIMPLE

La couverture automatique **Aqualife HYDRO inside** fonctionne à l'eau **sans aucun branchement électrique**. Un simple tuyau d'eau relie le moteur au réseau domestique. L'énergie fournie par l'eau sous pression procure au moteur la puissance nécessaire pour faire fonctionner l'enrouleur de la couverture.

• FIABLE

Le moteur pour **couvertures hors-sol ou immergées** est robuste et totalement silencieux. Réalisé en matériaux composites et plastiques il élimine les risques de corrosion, de panne électrique et de sensibilité aux orages. Maytronics offre **une garantie de 5 ans** pour son moteur à eau.

• ÉCOLOGIQUE

Un environnement respecté avec l'utilisation d'une **énergie renouvelable**. **Pas de gaspillage** : l'eau utilisée pour actionner le moteur retourne à la piscine et participe à l'appoint d'eau hebdomadaire.



POUR COUVERTURES HORS SOL & IMMERGÉES

 **aqualife**

maytronics
Exceptional Pool
Experience

www.maytronics.fr | www.aqualife.fr



Structure béton originale et durable

ZENDO est le nouveau kit piscine de **CARON Piscine**, installable au choix hors-sol, semi-enterré ou totalement enterré. Sa structure est composée de panneaux en béton armé qui bénéficient du savoir-faire notoire de la marque.



Ces panneaux ne pèsent que 25 kg, pour une manipulation aisée.

Aucun coulage de béton autre que pour l'exécution d'une dalle préalable n'est nécessaire.

Grâce à ce nouveau brevet, la piscine est réalisée sans aucune jambe de force extérieure à la structure, pour un moindre encombrement dans le cas d'une piscine hors-sol et pour un terrassement réduit au minimum, dans le cas d'une piscine enterrée.

Toutes les dimensions sont envisageables, par multiples de 50 cm, à partir de 2,50 m de large jusqu'à 6 m et 3 m de long jusqu'à 12,50 m. Son autre originalité tient à son apparence extérieure en bambou, lui donnant un charme exotique très tendance, pour les versions hors-sol et semi-enterrées. L'autre originalité du concept tient en sa banquette d'assise conviviale sur tout le périmètre du bassin.

Son apparence bambou, très tendance, lui apporte un charme supplémentaire très tendance. La piscine est facilement recyclable et conçue sans émission de pollution.



contact@piscines-caron.fr
www.piscines-caron.com

Des cabines infrarouge design et confortables



La société **Luijben Trading**, distributeur exclusif Dimension One Spas® et Aquatic Fitness Systems® en France, lance une nouvelle gamme de cabines infrarouges, **B-Intense®**, pour une ou deux personnes. Ces séances d'exposition à la chaleur infrarouge douce et bienfaisante aident notamment à améliorer la circulation sanguine, à décontracter les muscles et à éliminer toxines et calories.

En effet, la lampe à spectre intégral B-Intense® agit en douceur, produisant un rayonnement infrarouge réparti de façon homogène, pour atteindre toutes les couches de la peau, pour une détente du corps optimale.

Avec des lignes modernes, elles sont habillées de bois composite et équipées d'un banc et de dossiers capitonnés, revêtus de cuir synthétique.

Les cabines ont d'un banc, des dossiers en bois, une commande b-control DELUXE, avec une commande individuelle des lampes, de l'aération (système oxygène/air frais), des lampes infrarouges, avec lampe frontale individuellement amovible.

Pour les pieds froids, une lampe pour chauffage de surface peut être intégrée sous le plancher.

Tous ces éléments sont intégrés en standard dans la série « Luxury », pour les modèles Mamba et Bi, ainsi que pour la gamme AIR. Dans la gamme AIR, 2 modèles originaux : AIR solo, pour une seule personne, ou AIR DUO, cabine conviviale où 2 cubes d'assise se font face.

contact@d1spas.fr
www.b-intense.at

Nouveaux conditionnements

Barcelonesa propose pour la saison 2013 de nouveaux conditionnements avec des étiquetages différenciés pour toute la gamme de ses désinfectants, compléments, réducteurs de pH...



Des conditionnements carrés (notre photo) qui sont plus stables et qui se rangent plus facilement sont également à la gamme du fabricant.

Implantée depuis 3 ans à Saint-Estève près de Perpignan, Barcelonesa France, filiale de distribution de Barcelonesa Grup, offre une capacité d'entreposage de 1000 palettes, ainsi qu'un point d'ancrage pour sa distribution idéalement situé pour ses clients.

Barcelonesa France commercialise principalement une gamme étendue de produits d'entretien pour les piscines : chlore, brome, oxygène actif, multi-actions, anti-algues, floculants, anti-calcaire, répulsif insectes, nettoyant ligne d'eau... sous la marque **BD POOL**, réservée aux professionnels.

info.pool@grupbarcelonesa.com
www.barcelonesa.com

**POUR PARAÎTRE
DANS CETTE
RUBRIQUE :**

contact@EuroSpaPoolNews.com

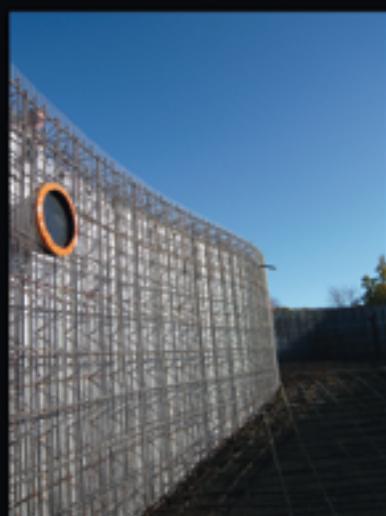
**Voir la rubrique
NOUVEAUTÉS
en ligne**



**TOUTES LES
NOUVEAUTÉS**

sur www.eurospapoolnews.com
et dans nos newsletters

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



Une terrasse mobile sur mesure

WOOD, entreprise spécialisée dans la sécurisation des piscines par le biais de volets immergés, volets hors sol, couvertures et terrasses mobiles, propose le modèle Eclipse.

Cette terrasse mobile fait office de volet de sécurité recouvrant entièrement la piscine, lorsqu'elle est fermée, pour devenir, en position ouverte, une terrasse habillée de bois.



POSITION FERMÉE



POSITION OUVERTE

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.

www.wood.fr

Flexinox Pool présente un nouvel écusson

La société espagnole **Flexinox Pool** lance le AISI316, un écusson d'une seule pièce pour le rideau d'eau Iguazú. Le produit peut être monté sur les piscines déjà installées. Il cache les vis du système d'ancrage, améliorant ainsi la finition et le design de l'appareil.



www.flexinoxpool.com

KAWANA

CELLULES DE RECHANGE
POUR ÉLECTROLYSEURS

**CHOISISSEZ
LA RÉFÉRENCE !**

DEMANDEZ
VOTRE CATALOGUE
04 67 13 88 90

www.kawana.fr

iMAGI Traitement pour une gestion de la piscine optimisée

iMAGI Traitement est l'innovation 2013 des **Piscines Magiline**. Il permet aux particuliers, aux distributeurs et aux établissements hôteliers de profiter d'un traitement de l'eau de qualité professionnelle.

Ce traitement est le résultat d'un savant mélange des meilleures technologies dans le traitement de l'eau des piscines, pour répondre aux exigences des professionnels. iMAGI Traitement dispose d'une chambre d'analyse complète, dans laquelle est régulé le débit de l'eau.

Cette chambre d'analyse dispose d'une sonde pH et d'une cellule ampérométrique, indiquant le taux de chlore libre, afin de contrôler les paramètres de l'eau en temps réel. La régulation automatique du pH et du désinfectant nécessaire optimise le traitement de l'eau en permanence.

Les paramètres de l'eau sont vérifiés et les équipements pilotés complètement à distance, depuis le site ou depuis un Smartphone.

Cette solution de traitement propose également tous les types d'automatisation, jusqu'au calcul du cycle de filtration d'une piscine dite collective. Il est compatible avec la solution de domotique intégrée, destinée à la gestion de parc clients.



contact@magiline.fr
www.magiline.com

Bloc technique décoratif en rocher reconstitué

La société française **Diffaroc** est spécialisée dans la création de décors en rocher reconstitué.



Les locaux techniques « rocher » renferment en toute discrétion les appareils de contrôle de la piscine, ils s'intègrent parfaitement dans le paysage et ajoutent du cachet à la décoration d'une piscine.

En plus de l'aspect esthétique, ils offrent

également une grande facilité d'accès à la filtration : semi-enterré, le rocher creux se soulève au moyen de vérin. 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...

contact@diffaroc.fr
www.diffaroc.fr

Nouveau système d'automatisation des équipements piscine

Zodiac®, expert dans l'automatisation depuis plusieurs années aux États-Unis, vient de lancer en Europe son 1er coffret de commande centralisé **AquaLink TRI**®, utilisant la technologie iAquaLink™, et sa télécommande optionnelle AquaPalm. AquaLink TRI® permet de contrôler sa piscine à distance.



Ce boîtier peut connecter jusqu'à 4 équipements standards de piscine, pompe de filtration, système de traitement d'eau, robot hydraulique à pression de type Polaris, éclairage, nage à contre-courant, etc.; ou encore 6 équipements « intelligents » iAquaLink™. AquaLink Tri® peut être géré à distance via un accès internet personnel, un smartphone ou grâce à la télécommande optionnelle sans fil AquaPalm. Les propriétaires peuvent ainsi contrôler les équipements piscine en toute tranquillité, même en cas d'absence. Enfin, le système peut aussi activer les équipements directement depuis l'écran LCD du coffret. La technologie AquaLink TRI® permet une compatibilité avancée avec les électrolyseurs au sel TRI, les pompes à vitesse variables et bientôt toutes les gammes de produits signées Zodiac Pool Care.

www.zodiac-poolcare.fr

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

toucan



Contrôle et sécurité optimisés

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. Elle offre un contrôle optimal et sécurisé.

Labellisé Eco Select, elle permet des économies d'énergies, la conservation de l'eau et l'installation d'équipements plus respectueux de l'environnement. Elle assure un retour automatique à la position de filtration en cas de panne de courant. Elle se raccorde sur des ports de 2", pour garantir de faibles pertes de charge, ports qui peuvent être tournés à 90° pour faciliter l'installation.



Offrant un concept robuste, étalonné jusqu'à 6 bars, elle se combine à la perfection avec Triton II With CLEARPRO®, dans un kit complet. Ce dernier permet d'atteindre une finesse de filtration environ 4 fois supérieure à celle d'un filtre à sable conventionnel. CLEARPRO® s'approche de la clarté de filtration à diatomée tout en conservant la simplicité d'une filtration à sable. Adaptateurs et raccords inclus.

poolemea@pentair.com
www.pentairpooleurope.com

Voir la rubrique
NOUVEAUTÉS
en ligne



SMART REVERSE: durée de vie prolongée des cellules d'électrolyseur

L'électrolyseur **POOLSQUAD** de **POOL TECHNOLOGIE** se dote en 2013 d'une fonctionnalité inédite sur le marché: **SMART REVERSE**. L'appareil mesure en continu la dureté de l'eau grâce à une technologie innovante qui a donné lieu au dépôt d'un brevet. La dureté de l'eau mesurée permet ainsi de déterminer le temps d'inversion optimum: suffisamment court pour éviter tout dépôt de calcaire dans la cellule d'électrolyse tout en étant suffisamment long pour la protéger d'une usure prématurée. La durée de vie de la cellule d'électrolyse est donc significativement allongée. L'électrolyseur est toujours doté des fonctionnalités avancées qui lui ont permis de recevoir le trophée **POOL ECO ATTITUDE** en 2010: une production de chlore insensible à la température ou à l'usure de la cellule, une inversion de polarité progressive et à mémoire, une régulation du pH prédictive économe en produit correcteur, un « low mode » pour couverture, ou au contraire une « super chloration », un hivernage et une remise en service automatiques, un autodiagnostic de bon fonctionnement, un historique des événements sur plus d'un mois, une interface de communication déclinée en 10 langues, une sonde pH à durée de vie surprenante, une extension de garantie de 2 ans proposée sur la cellule...

Rappelons que le modèle **POOLSQUAD AMPERO** apporte, en sus, une régulation de la production par sonde ampérométrique. Ainsi doté, l'électrolyseur produit la quantité de chlore idéale pour le plus grand respect du baigneur et des équipements. Véritable alternative à la colorimétrie, l'ampérométrie présente l'avantage d'être plus écologique et économique à l'usage (pas de réactifs). L'entreprise propose également un nouvel outil d'aide à la vente.



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

Un Nuage de bienfaits pour le corps et l'esprit

Les **Laboratoires Camille** proposent dans leur vaste gamme de produits à base d'huiles essentielles, la série **NUAGE**. Composée d'huiles essentielles 100% naturelles, comme tout l'éventail d'huiles, de laits et autres soins d'aromathérapie de la marque, Nuage est une émulsion laiteuse très concentrée. Celle-ci est parfaitement soluble dans l'eau, permettant une subtile diffusion des molécules d'huiles essentielles dans l'air ambiant.

Quinze fragrances sont disponibles pour venir apporter chacune leurs propriétés thérapeutiques, véritables concentrés de bienfaits pour le corps et l'esprit. Energisantes, calmantes, déstressantes, relaxantes, revitalisantes ou tonifiantes, chaque senteur délivrera ses vertus en fonction du programme souhaité. Plusieurs appareils de diffusion sont proposés selon la surface de l'espace bien-être à aromatiser, prenant soin de ne pas dénaturer les essences grâce à un procédé de diffusion des huiles essentielles à froid. Cette nouvelle émulsion peut s'utiliser par les professionnels en évaporation, dans les douches à affusion, ou lors des peelings à la glace pilée.



contact@camille.com
www.camille.com

EUROSPAPOOLNEWS 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!**



max+3 & max+5

Le + qui fait la différence

Design
unique

Système
«Plug & Play»

Utilisation simplifiée,
plongez-le dans la piscine
et laissez-le travailler !

Couvercle
transparent
«Easy View»

Contrôle immédiat
du filtre

Roues
universelles

NOUVELLE GÉNÉRATION

- + Aspiration ultra performante réglable en hauteur
- + Roues universelles qui s'adaptent sur tous les revêtements de piscine
- + Plusieurs finesses de filtration disponibles

Depuis 40 ans, ASTRALPOOL vous apporte :

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



Découvrez notre
catalogue 2013

www.astralpool.com

ASTRALPOOL 

the pool brand



Traitement tout-en-un prédosé pour une eau claire

Mareva propose un produit de traitement de l'eau ultra simple pour 1 mois d'utilisation. **Tout-en-un** et prédosé en fonction de la taille du bassin, c'est un traitement complet à la fois désinfectant, anti-algues, clarifiant et anti-calcaire. Un pack mensuel Rev-Aqua® contient 4 chaussettes désinfectantes (traitement longue durée et choc) et un bidon gradué de 4 doses liquides multi-actives.

Il suffit de placer une chaussette désinfectante dans le skimmer et ajouter une dose liquide dans le bassin une fois par semaine pour obtenir une eau étincelante, sans odeur de chlore. Rev-Aqua® existe pour les piscines de 18 à 30 m³, 30 à 60 m³ et 90 à 120 m³.



contact@mareva.fr
www.mareva.fr

Mopper

Le **Mopper**, fabriqué depuis 2009 par **MMP**, près de Toulouse, est un robot auto-programmable qui permet un nettoyage rapide de la piscine, jusqu'à 380 m²/heure, quelle que soit la forme de la piscine, escaliers, plages immergées, piscines miroirs, etc. Il propose un nettoyage sélectif du fond uniquement ou du fond et des parois.

Pour l'entretien, l'accès à ses deux casquettes filtrantes, équipées d'un système « anti-retour », est facilité par le dessus de l'appareil. Il est actuellement le seul robot électrique du marché fonctionnant dans une eau proche de 1°C.

Il peut se piloter manuellement ou électroniquement mais surtout grâce à ses solutions intégrées, aucun retour en usine n'est nécessaire en cas de dysfonctionnement, simplifiant le SAV.

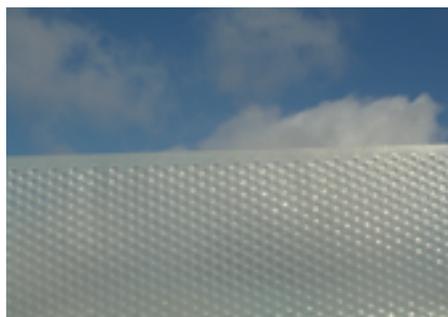
Ses moteurs LEROY SOMER sont garantis 4 ans. Quant à l'évolution de ce robot nettoyeur 100% français, une optimisation du design est à l'étude tout comme sera améliorée la technologie via un investissement en R&D.



www.mopper.eu

Couverture à bulles de grande souplesse 100% française

Fabrication Matériel Piscines (FMP) est fabricant depuis 1975 de liners, couvertures, enrouleurs, baguettes et angles aluminium, et de produits techniques spécifiques destinés aux professionnels, tels qu'Aquaterre inox, feutres, colles spray pour feutres (repositionnable, sans acétone donc compatibles avec les liners). FMP propose une couverture d'été 500µ, traitée anti-UV par un traitement renforcé. Elle est entièrement fabriquée en France, depuis une matière première française.



Cette couverture est composée de bulles de 8mm, pour garder souplesse et enroulement facilité, sans contrainte sur les bulles. Elle bénéficie du savoir-faire de fabrication de l'entreprise française, capable de répondre aux demandes de couvertures à bulles de quasiment toutes les formes de bassin (enroulement central, charnière,...). Sa transparence en fait un argument de vente essentiel, car elle n'altère pas le rendu des éclairages et couleurs LED, investissement important ainsi respecté pour le client final.

info@fmp-fr.eu

La couverture Hydro™ inside évolue

Maytronics présente dans son nouveau catalogue 2013, plusieurs nouveautés, notamment dans sa gamme de couvertures hors-sol **Aqualife Hydro™ inside**. Vous connaissez tous maintenant le procédé révolutionnaire et unique mis au point par ce fabricant à la pointe de l'innovation. Cette couverture de piscine, dotée d'un moteur hydraulique, utilisant comme unique source, un tuyau d'eau relié au réseau domestique, utilise l'eau comme énergie pour actionner le moteur d'enroulement/déroulement, de la façon la plus écologique possible. Conforme à la norme NF P 90 308, en version hors-sol ou immergée, ce moteur est garanti 5 ans. A présent cette couverture est disponible sans fins de course, via le modèle Hydro inside Basic. Tout comme son premier modèle, elle s'adapte pour des bassins existants ou pour de nouvelles constructions.



Le pouvoir de faire des économies !

Erratum : Quelques informations erronées se sont glissées dans notre article du numéro 1 concernant la ZODIAC POWER. Nous apportons ici les rectifications relatives aux caractéristiques de ce produit.

Il y a quelques mois, **ZODIAC** complétait son offre de pompes à chaleur, avec la gamme économique **ZODIAC POWER** (3 puissances : 5/7/9 et 11 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 70 m³. La ZODIAC 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.

Équipée d'un compresseur rotatif à palette 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 raccordements fournis. La pompe à chaleur est garantie 2 ans.

www.zodiac-poolcare.fr

contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

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 décennale sur la STRUCTURE.
Garantie décennale sur le GELCOAT.
Garantie décennale sur l'ÉTANCHEITE.

**GROUPE
PISCINES**
Piscines Groupe G.A. ... La piscine

0 820 09 54 57

www.piscinesgroupega.com

Pompes à chaleur et éclairage LED de qualité

Propulsion Systems est spécialisée dans la conception et la production des pompes à chaleur **Duratech®** et de l'éclairage de piscine **Spectravision®**. Avec les projecteurs Spectravision®, l'entreprise tient une place de choix sur le marché des éclairages économiques à LED. Ces projecteurs peuvent être réglés via le câble d'alimentation à 2 fils de la lampe.



En parallèle, Adagio+, son dernier concept d'éclairage subaquatique en blanc ou en couleurs RVB, apporte un faisceau lumineux très large et peut même remplacer une ampoule à incandescence PAR56 dans le cadre d'une rénovation. Il se raccorde très simplement via 2 fils sur la tension standard de 12VA C.

Il est disponible en 100 et 170mm.



La pompe à chaleur Duratech® dispose d'un échangeur de chaleur en PVC et en titane, très résistant à l'eau de piscine. Grâce à son compresseur rotatif / à spirale très efficace, couplé à un ventilateur silencieux, elle émet un bruit à 2 m n'excédant pas 54 dB pour certains modèles de la gamme. L'entreprise propose un support technique adapté, réagissant rapidement aux demandes des clients, grâce à un système de code unique associé aux produits.

info@propulsionsystems.be
www.propulsionsystems.be

Nouvelle fixation de sécurité ultra simple pour volets immergés

Abribleue présente une nouvelle fixation de sécurité pour volets de piscine immergés, très simple à utiliser.

Coverlock est discret et esthétique. Pour fermer le volet, une gâchette ergonomique vient s'emboîter dans l'ergot, puis la sécurisation se fait en appuyant sur la gâchette. L'ouverture s'effectue en appuyant simultanément sur l'ergot et la gâchette. Ce dispositif est utilisable sur les bassins existants, en fixation sur paroi ou arase.

Coverlock existe en 4 coloris : blanc, sable, bleu et gris. Ce système est conforme à la norme NFP 90-308.



contact@abriblue.com
www.abriblue.com

Une gamme complète pour entretenir le spa



LINK propose toute une gamme de produits pour faciliter l'entretien du spa : Pastilles multifonctions à l'oxygène actif MultiSpa Tab pour traiter l'eau du spa, cartouches de brome et minéraux pour un traitement complet, anti-algues pré-dosé ClariSpa, produit préventif/curatif anti mousse BubbleStop, bandelettes de test Aquachek, pour une analyse rapide de 6 paramètres essentiel pour une eau cristalline. Également le Pool Blaster SpaVac, l'aspirateur sans fil pour nettoyer tout le spa.



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

Les couvertures Aqualife : innovations et nouveautés

Maytronics présente dans son nouveau catalogue 2013, plusieurs nouveautés, notamment dans sa gamme de couvertures hors-sol Aqualife HYDRO™ inside.

La couverture est désormais disponible sans fins de course, via le modèle **HYDRO™ inside Basic**. Tout comme son premier modèle, elle s'adapte pour des bassins existants ou pour de nouvelles constructions.

Une nouvelle gamme de lames pleines **SMART line**, en PVC expansé, est aussi proposée avec 4 coloris aux choix :

parfaite adéquation au bassin, finition soignée, esthétique ou et excellente flottabilité. Une nouvelle couleur de lame et de bouchons fait son apparition en gris foncé, ainsi que de nouvelles attaches de sécurité anticorrosion, **EASY clip**, à choisir en 3 coloris pour plus d'esthétisme et de discrétion, ou et une meilleure ergonomie avec un système réversible droite-gauche. Une nouvelle gamme hors sol mobile voit également le jour également, avec un système de guidage sur rail, idéal pour les bassins à angles arrondis ou pans coupés, permettant de profiter pleinement de la plage de la piscine.

Enfin, de nouvelles solutions d'intégration sont disponibles en version immergée : avec volets intégrés en fond de bassin, banquettes, caillebotis immergé ou installation spéciale pour niveaux d'eau très hauts. Les couvertures Aqualife continuent d'être fabriquées sur mesure et sous contrôle rigoureux, dans le site de production industriel de La Ciotat de Maytronics France et sont conformes à la norme NF P90 308.

Sur la partie logistique, pour les professionnels, Maytronics propose aussi de nouvelles solutions logistiques, à savoir, un emballage fractionné, pour une meilleure facilité au déchargement, un tracking des livraisons, ainsi qu'un chariot embarqué pour chaque livraison. Solutions logistiques : Emballage fractionné, pour une meilleure facilité au déchargement. Transport : chariot embarqué pour chaque livraison, tracking des livraisons (prise de RDV et suivi en ligne).



contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

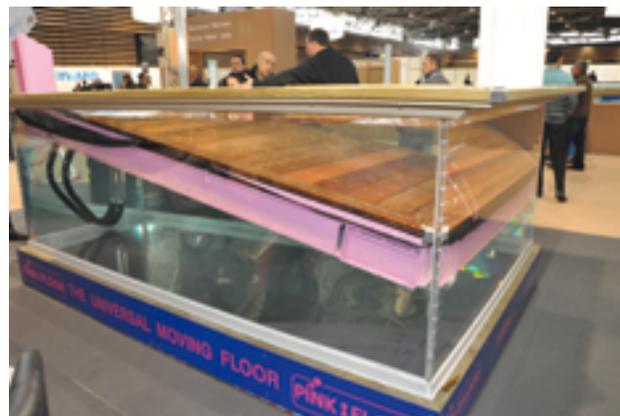
Pink Floor: le fond mobile universel

Bluewood présentait en novembre dernier, lors du salon international Piscine à Lyon, sa dernière innovation, qui a fait sensation : **Pink Floor**, le fond mobile universel, pour toutes les piscines existantes ou à construire.

Composé d'un ensemble de poutres creuses, percées, croisées, sans aucune fixation sur la cuve, il s'élève ou s'abaisse progressivement par injection d'air. La stabilisation à hauteur souhaitée se fait ensuite par le déploiement de pieds embarqués sous le fond mobile. Ces derniers, en polyester pultrudé (profilés carbone), s'actionnent par des vérins « marine » programmés et prennent appui sur le fond de la piscine. En position fermée, le fond mobile, devenant terrasse, flotte quelques millimètres au-dessus des margelles du bassin, supportant jusqu'à 150 kg/m² en standard (plus sur étude). Ce système est compatible avec tous les revêtements d'étanchéité: liners, membranes armées, carrelage, polyester, enduits, revêtements silico-marbreux, peinture... ne nécessitant aucun perçage. De même, tous les revêtements décoratifs sont permis. Le recouvrement d'escaliers existants est également possible par couvercle embarqué. L'ossature du Pink Floor est 100% incorrodable (même en cas de pH acide), en polyester armé, insensible à l'électrolyse. L'accès pour la maintenance se fait soit par trappe, soit par couvercle d'escalier, si la piscine en est pourvue.

Le gros avantage de ce procédé de fond mobile réside dans son absence totale de câbles, de fosse sèche, de sangles, de vis, de centrale hydraulique...

Sa mise en place dans le cadre d'une rénovation est sans risque pour l'étanchéité du bassin. L'ossature est garantie 10 ans, le blower et les parties électriques d'éclairage, 1 an, les vérins, 3 ans. La norme AFNOR 90P308 est en cours.



www.bluewood.fr

Votre nouvel outil de commande avec SCP !

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

Connectez-vous à la source...

POOL360[®]

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

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

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

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

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

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

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

Un espace bien-être inspiré des oboos* mongols

Peu de place dans nos emplois du temps

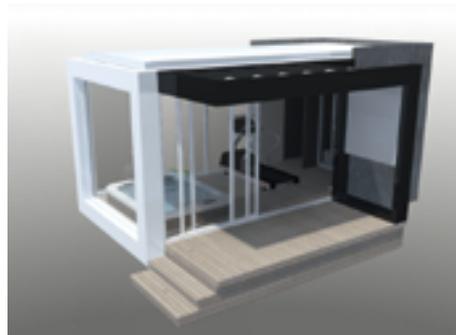
Anne Durand & Patrick Millet d'**Interiors dabadabada** ont designé un espace bien-être inspiré des Oboos mongols.

Ce qu'ils en pensent :

« Nos produits répondent aux problématiques et contraintes que nous rencontrons tous.

Notre vie active ne nous permet plus de consacrer suffisamment de temps à des activités apaisantes et les moments que nous aimerions leur consacrer sont de plus en plus morcelés.

Des lieux dédiés surgissent un peu partout : salles remise en forme, Spas, centres de yoga, de massages... mais la multiplicité des déplacements et des abonnements devient vite un frein à notre légitime recherche de bien-être et de sérénité.



Nos petits habitacles sont la réponse la plus évidente : ils sont conçus autour du projet personnel de votre client, qu'il s'agisse de remise en forme physique, ou qu'ils réunissent bien-être du corps et de l'esprit.

Complètement modulables ils peuvent intégrer tous les éléments souhaités : sauna, hammam, spa, musculation...

Associés à de grandes marques (TYLO,...) nous proposons un très grand choix de configurations.

Peu de place dans notre habitat

La place que nous pouvons réserver à la création d'un espace dédié à notre famille dans notre logement est devenue compliquée et onéreuse.

Le prix du m² et des travaux s'envole et la gêne occasionnée par la réalisation de ces travaux chez soi devient vite inconfortable.

La réponse que nous apportons est simple, à défaut de transformer une partie de votre habitation et si votre client dispose d'un extérieur, vous pouvez faire déposer sans travaux complexes de préparation du terrain un oboo complètement autonome.

Oboo standard

D'une surface de 18m², il concentre tous les éléments de confort désirés. Il s'adapte aux différentes déclivités du terrain, aux règles d'urbanisme. »

Des espaces évolutifs

Les Oboos d'une surface de 18m² peuvent être réunis par 2, 3... jusqu'à former des espaces cohérents de « x » m².



A tous moments vous pouvez le compléter en lui intégrant de nouveaux équipements intérieurs et extérieurs, lui rajouter des éléments de confort supplémentaires : terrasses, pare soleils, brise vue... (un riche catalogue d'options vous permet de choisir le niveau d'équipement et de confort).

Un véritable espace multi sensoriel : chromothérapie, dispositifs olfactifs, images et sons, multimédia, vous pouvez lui adjoindre tous les éléments nécessaires au plaisir et à la détente.

Intégration respectueuse dans l'habitat: un espace dédié à la famille et aux amis

Conçu par des designers et réalisé avec soins l'Oboo, au design épuré, prend en compte tous les aspects environnementaux.

Que vous souhaitiez le déposer au fond d'un petit jardin urbain, l'accoler à une résidence, sur une terrasse en ville ou un vaste espace naturel préservé, il possède toutes les facilités d'intégration.

Généreusement vitré, le jardin est son écrin. Bien sûr si votre client souhaite davantage d'intimité, des brises vues peuvent être installés pour le soustraire aux regards.

La partie arrière de la structure intègre toutes les zones techniques, seule partie non vitrée elle lui donne son caractère.



Différents types de matériaux sont proposés en fonction de la sensibilité esthétique, des contraintes d'urbanisme et bien sûr du budget du client. Il peut opter pour un Oboo remarquable ou plus dissimulé.

Avec sa surface vitrée maximale, ses baies vitrées à galandage disparaissent totalement, laissant ainsi un espace fonctionnel complètement dégagé.

Extrêmement contemporain avec ses applications de panneaux de béton ou ses assemblages de châtaigner ou de pin non écorcé, plus naturel avec sa toiture végétalisée ou ses panneaux de jardins verticaux, **il est conçu pour s'intégrer à toutes les formes de paysages et aux différentes typologies d'architecture locale.**

A la campagne, en centre-ville, en bord de mer ou à la montagne, **il offre toutes les garanties pour résister aux différentes conditions climatiques** (chauffage, rafraîchissement font partie des options) sans altérations et offrir un confort optimal.



Une mise en œuvre simple

Oboo ne nécessite pas de permis de construire, le cas échéant une simple déclaration de travaux et son raccordement électrique au réseau existant. Selon son degré de sophistication, s'il incorpore des éléments tels hammam ou spa, il sera nécessaire de prévoir son raccordement au réseau d'eau et à un dispositif d'assainissement.

L'habitacle arrive déjà fabriqué selon le descriptif choisi par le client. Acheminé par la route comme un simple conteneur, **il pourra être installé à l'endroit souhaité et branché immédiatement.** L'utilisation d'une grue élévatrice peut également être envisagée si l'espace est plus restreint et difficilement accessible (espace urbain dense, terrasse élevée...)

* OBOO (oboo) n.m. mot mongol

Tas de pierres surmonté de tissus bleus, ils matérialisent la résidence des esprits et sont toujours placés dans des endroits stratégiques.

oboo@dabadabada.fr

Une couverture automatique à caillebotis immergés



Annonay Productions France (APF) propose une couverture automatique à caillebotis immergés pour intégrer le volet à la piscine sans perdre en surface de baignade. En un simple tour de clé, la couverture automatique immergée est enroulée ou déroulée, en quelques minutes et ce sans aucun effort, assurant ainsi la sécurité effective du bassin dès la baignade terminée. La manœuvre est encore facilitée par la présence de systèmes de fin de course, réglés une fois pour toutes. Il ne reste plus alors qu'à fixer les dispositifs de verrouillage anti-soulèvement, selon la norme NF P 90-308. L'installation devient invisible lorsque la piscine est ouverte et les caillebotis font office de plage immergée dans la piscine. Afin de s'harmoniser parfaitement avec l'environnement du client, les caillebotis sont disponibles, au choix, en lisses PVC blanches, grises, sable ou en bois exotique. Ces couvertures automatiques immergées, de fabrication française, sont proposées pour des piscines dont les dimensions sont comprises entre 4 x 2 m et 14 x 6 m.

a.pro.france@wanadoo.fr
www.apf-france.com

SCP renforce sa gamme de produits de traitement de l'eau

En 2013, **SCP** propose beaucoup de nouveautés produits et renforce notamment sa gamme de produits chimiques pour le traitement de l'eau des piscines.

L'entreprise fournit une ligne exclusive complète de produits **ACTI**, appuyée par des outils marketing pour les professionnels: chlore galets, choc, liquide, 5 actions, hypochlorite, pH+ et pH-, floculants, anti-algues... ou les produits ACTI Expert, produits de spécialistes, tels que peroxyde d'hydrogène, séquestrants, alca Fix (TAC+), neutralisant chl/Br, déphosphatant, clarifiant naturel... ou encore les produits de traitement de l'eau pour spa: ACTI SPA. De même, SCP met à leur disposition plusieurs outils d'aide à la vente: un présentoir magasin et un disque de diagnostic rapide, destiné au consommateur final, qui permet par des questions/réponses de choisir le produit le mieux adapté au traitement recherché.

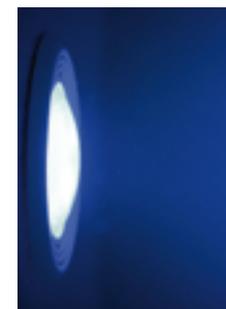
Côté services, SCP propose d'analyser l'eau en agence avec une « ordonnance » préconisant le ou les produits adaptés.



info.eu@scppool.com
www.sceurope.com

Nouveauté PAR56 SeaMAID: faire des économies dès la construction des bassins

En 2013, **SeaMAID** continue de faire évoluer l'incontournable PAR56. Rappelons que, de taille universelle, cette lampe LED s'installe dans toutes les niches existantes, en remplacement de la traditionnelle lampe 300W à incandescence. Avec une version 30 LED, SeaMAID étoffe sa gamme. Installée en première monte, elle permet de réaliser d'importantes économies de matériel et de main d'œuvre. Ne nécessitant qu'un câble de raccordement de 2x1.5mm² et un transformateur torique de 20W, la PAR56 30 LED réduit les coûts d'installation.



Mais la PAR56, c'est aussi une durée de vie de 10 000 heures environ, une consommation électrique de 18W et des matériaux très résistants (produits de traitement, chocs, variations de température...).

Elle offre le meilleur rapport qualité/prix du marché. Pour aller plus loin, SeaMAID a aussi développé la PAR56 39 LED. Plus ludique, elle est la première lampe LED blanche pilotable par une télécommande fournie et offre 3 niveaux d'intensité lumineuse. Un atout exclusivement SeaMAID pour la rénovation de bassins! Ces 2 modèles blancs sont certifiés conformes par TUV RHEINLAND et assortis d'une garantie de 24 mois en échange standard.

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

Zita, couverture immergée ingénieuse

La nouvelle couverture brevetée de piscine immergée lancée par **HYDRA SYSTEME, Zita**, fait partie de la gamme « low cost » PLAYA. Il s'agit d'une innovation, doublée d'un système breveté, IMVERSO, toujours dans le respect de la norme NF P90-308. Logée au fond de l'eau, la couverture s'enroule sur l'axe dans le sens inverse des couvertures classiques. En fin d'ouverture du bassin, par une simple manipulation, la couverture (une fois enroulée) sert de "couvre-volet" et sécurise le bassin à 100%. Ce dispositif permet un gain de temps pour les professionnels, car il ne nécessite ni caillebotis, ni poutre, ni mur de séparation à poser. Le boîtier autonome d'actionnement de la couverture est une innovation de plus. Ce boîtier, qui fonctionne sur batterie rechargeable, permet d'actionner le moteur sans avoir à installer de branchement électrique. De plus, parce qu'on l'actionne à côté de la piscine, il permet un contrôle complet de l'enroulement et du déroulement de couverture. Cette nouvelle couverture est proposée à un prix très agressif de 5300€ pour un bassin de 4 x 8m.



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



Jean Baptiste Clavel
Directeur Général Zodiac Pool Care EMEA*

Rencontrer le patron d'une multinationale qui rayonne sur toute l'Europe, l'Afrique, le Moyen-Orient, c'est toujours un moment important et passionnant, tellement riche d'informations et de réflexions.

Jean-Baptiste Clavel, malgré sa charge importante, actif sur tous les fronts commerciaux, techniques et administratifs où Zodiac Pool Care EMEA est présent, a pu trouver un instant dans son planning très chargé pour nous recevoir.

Spécial PROS : Zodiac est un nom connu de tous, mais qui est Zodiac ?

Jean Baptiste Clavel : Quel parcours pour cette vieille société française qui a fêté ses 100 ans !

Zodiac ce fût d'abord le « Zeppelin français » avec ses fabrications de dirigeables jusque vers 1930. Puis arriva l'ère du bateau pneumatique, qui a été à l'origine d'un grand boom populaire, appelé « le Zodiac ». On se souvient du bel exploit du Dr Alain Bombard en 1952 avec sa traversée de l'Océan Atlantique en 65 jours à bord d'un bateau pneumatique Zodiac. Zodiac s'est aussi développé dans l'aéronautique avec les systèmes de sécurité, les équipements de cabines... Aujourd'hui diverses réorganisations au sein du groupe font que Zodiac, c'est : l'équipement de la piscine.

Comment Zodiac a-t-il pu prendre une telle position sur le marché de la piscine ?

Zodiac Pool Care s'est construit par acquisitions successives.

- **Achat de :** Sweepy, Barracuda, Nature 2, Clearwater, PSA, Polaris, Jandy (c'est aux USA le 3^e fabricant après Pentair et Hayward).
- **Nous venons d'acquérir en décembre 2012 la société allemande SET**, spécialisée dans la déshumidification pour piscines, et les pompes à chaleur très haut de gamme. Cette acquisition va nous permettre de renforcer notre leadership sur le marché allemand, où nous sommes déjà très actifs avec notre filiale Zodiac Pool Deutschland.

Le Groupe est maintenant 100% axé sur les équipements de la piscine. C'est une société qui fait 400 millions d'euros de chiffre d'affaires : 200 aux États-Unis, 150 sur la zone Europe, Moyen-Orient, Afrique dont j'ai la responsabilité, et 50 sur Asie-Pacifique avec principalement l'Australie.

La société française Zodiac Pool Care Europe basée dans la région lyonnaise (Bron) combine un rôle de siège pour la région Europe Moyen Orient Afrique ainsi que les directions

France et Export. Nous avons deux autres sites en France : Le site de Toulouse, avec notre usine de fabrication de robots électriques, ainsi qu'un centre R & D avec 20 ingénieurs et techniciens. Le site d'Angers pour les pompes à chaleur, la déshumidification, ainsi que toutes nos activités de support et de services.

Nous sommes aussi très bien implantés en Europe avec nos filiales vente/marketing en Espagne, Italie, Allemagne, Portugal. En Afrique du Sud nous avons une filiale qui fabrique des robots à aspiration (ex Barracuda) et qui distribue l'ensemble de nos gammes sur son marché. La filiale française est de loin la plus importante et elle est dirigée avec dynamisme et talent par Sébastien Gauthier.

Comment votre commercialisation est assurée en France ?

Un réseau de commerciaux sillonnent la France. Nous avons 2 types de clients : des distributeurs et des pisciniers, qui sont soit indépendants, ou qui appartiennent à des réseaux ou des groupements d'achat.

Un troisième canal est apparu il y a quelques années, Internet, qui a modifié la structure du marché. Nous avons dû apprendre à proposer des gammes différenciées afin que chacun puisse exploiter ses forces et son dynamisme sans pour cela entrer dans une compétition stérile. Nous savons tous qu'Internet sera là demain, et que demain Internet sera différent de ce que nous connaissons aujourd'hui.

Il faut donc rester à l'écoute, apprendre, et s'adapter à un environnement en mouvement.



Sébastien Gauthier
Directeur Général Adjoint France

Un des points les plus compliqués à gérer est lié à la forte notoriété de la marque Zodiac sur le marché des équipements de piscines. De fait, de nombreux acteurs de notre marché se servent de notre marque et communiquent des prix de vente très bas sur nos produits phares, qui servent de vitrine à la compétitivité de leur offre.

C'est un phénomène général dans les biens d'équipement que ce soit dans

la piscine ou le secteur du barbecue, du nettoyage haute pression... les grandes marques doivent apprendre à faire cohabiter des réseaux de distribution traditionnels et des réseaux nouveaux. Je pense que nous nous améliorons chaque jour et que nous sommes à l'écoute des acteurs du marché et plus particulièrement à celle des pisciniers traditionnels qui restent pour aujourd'hui et pour demain la base de notre industrie.

Quelles sont vos dernières innovations ?

Le domaine de l'automation des équipements est une tendance indiscutable et prometteuse du marché où Zodiac fort de son savoir-faire dans d'autres régions du monde se devait d'innover en commercialisant son système d'automation **iAqualink**.





Ainsi, tous les équipements de la piscine sont connectés et contrôlés à distance via un smartphone ou un ordinateur: filtration, traitement de l'eau, chauffage, éclairage, animation de l'eau, nettoyeur à pression...

Nous sommes toujours à l'écoute de l'utilisateur. Nous réalisons de nombreuses études, nous interrogeons les consommateurs: comment utilisez-vous votre piscine, quelles sont vos habitudes et vos contraintes d'utilisation, comment utilisez-vous vos équipements?

Cela nous permet de mieux connaître le consommateur et de comprendre comment nous pouvons faciliter sa vie avec sa piscine. Notre mission auprès des utilisateurs est « A Better Life ».

Par exemple sur nos robots **Vortex** nous avons développé une fonction qui permet de sortir facilement le robot de l'eau (**Lift system**), car cela faisait partie d'une attente identifiée lors d'études auprès de consommateurs.

Comment définissez-vous votre société Zodiac Pool Care Europe ?

Zodiac est une entreprise qui a des vraies valeurs: compréhension du consommateur, proximité avec les professionnels constructeurs ou revendeurs,

honnêteté et recherche permanente de l'amélioration de nos produits et de nos services.

Ces valeurs se concrétisent dans l'innovation et dans les moyens que l'entreprise met au service de l'innovation. L'innovation n'est pas qu'un slogan publicitaire, chaque jour plus de 90 hommes et femmes sur 4 continents travaillent sur l'amélioration des produits existants et sur la conception des produits de demain.

L'investissement sur la marque Zodiac (presse, TV, affichage) est aussi une vraie valeur de l'entreprise car elle permet de rassurer le consommateur et d'aider le professionnel dans son acte de vente.

Nous sommes fiers d'être la marque qui a la plus forte notoriété du marché et aussi d'être la marque qui a le taux de satisfaction le plus élevé de ses utilisateurs.

L'honnêteté et la transparence sont aussi des valeurs fortes pour Zodiac; nous ne trichons pas! Quand une pompe à chaleur a un COP de 5 nous annonçons un COP de 5, et cette donnée est vérifiée par des organismes indépendants (nous sommes le seul fabricant à être certifié par la norme NF PAC); quand nous avons un problème qualité, nous prenons nos responsabilités et faisons de notre mieux pour être transparents et bien sûr pour apporter les solutions les meilleures et les plus rapides.

En fait la valeur principale de Zodiac, c'est le respect: bien sûr en interne avec des équipes motivées et enthousiastes, mais aussi parce que nous respectons nos partenaires et nos consommateurs.

L'innovation que j'ai déjà mentionnée pour les produits est aussi profondément ancrée dans l'ADN de l'entreprise: comment innover dans nos services (aujourd'hui avec le SAV en ligne, le Média Center, notre nouvel Espace Pro), dans nos actions promotionnelles, dans notre publicité, dans l'animation des points de vente...

L'innovation pour moi veut dire que chacun dans l'entreprise doit se poser la question « comment je peux faire mieux, comment je peux faire différent, comment je peux apporter le meilleur service aux professionnels et les meilleurs produits à nos utilisateurs ».



T3

Piège à feuilles

* Europe Middle East Afrique



Il n'y a pas une solution de nettoyage mais des...

INTÉRÊT DU BALAI ASPIRATEUR MANUEL

Certains pensent qu'aujourd'hui avec l'existence d'un équipement automatique, le balai manuel n'a plus d'intérêt. C'est une erreur car, en certaines occasions, il redevient d'actualité et donc indispensable.

• A la mise en route du bassin

Éliminer tout ce qui s'est déposé au fond du bassin durant l'hiver demande une intervention manuelle pour envoyer directement ces déchets à « l'égout ». Ainsi, l'apport d'un volume d'eau neuve ne peut qu'être bénéfique. (Voir encadré).

• Durant la saison

Si l'eau est devenue trouble (fortes fréquentations, traitement de choc contre les algues...) pour clarifier, il faut faire une floculation (voir encadré). Le balai manuel (de préférence sans brosse pour ne pas troubler l'eau) permettra d'évacuer le dépôt précipité au fond de la piscine. Dans ce cas, l'emploi d'un balai automatique remettrait en suspension ce dépôt très léger troublant à nouveau l'eau.

• Quand l'appareil de nettoyage automatique est en panne

Le client appréciera de pouvoir provisoirement continuer à maintenir propre sa piscine.

Les piscines sont de plus en plus équipées d'une prise balai sur laquelle on raccorde le tuyau souple du balai manuel. Sinon, on peut aussi se connecter sur le skimmer (équipé de préférence par un « plateau » spécial (le « Skim-Vac ») placé sur le panier du skimmer).



Skim-Vac pour raccorder le tuyau d'aspirateur sur panier du skimmer, en l'absence de prise balai (**Hayward**)

Le principe du nettoyage d'une piscine est simple si l'on a l'équipement adapté en fonction des besoins.

Balai aspirateur manuel, balai aspirateur automatique, robot électrique, système de nettoyage intégré au bassin, sont autant de solutions existantes pour maintenir la piscine propre.

Nous savons que 80% de la qualité de l'eau sont liés à son entretien physique (filtration et bassin propre), 20% étant du ressort des traitements.

Plusieurs types de balai manuel existent :

- Le balai aspirateur à brosse, sans roulettes, conçu principalement pour les revêtements / liner,



■ **Têtes balai liner**

- Le balai aspirateur à brosse + roulettes adapté aux revêtements « durs », la brosse servant à décoller les déchets. Il se passe lentement pour ne pas troubler l'eau,



■ **Tête de balai 8 roulettes avec brosses latérales (Procopi)**

- Le balai aspirateur sans brosse + roulettes, intéressant parce qu'il ne trouble pas l'eau. Maniable, il s'adapte aux diverses formes de bassins.



■ **Balai Bendervac en caoutchouc souple (lesté de plomb). Idéal pour le gros nettoyage de printemps et récupération des précipités après opération / floculation en saison. Sa brosse centrale « coiffée » par la forme du balai ne trouble pas l'eau. (Mareva)**

Un matériel original est à rappeler: le Cyclone (Pierre Monetta), adapté à un balai aspirateur manuel à roulettes. Raccordé à un tuyau d'eau, il aspire par dépression (effet Venturi) les fins déchets qu'il retient dans une cartouche filtrante fixée sur la tête de balai. Non raccordé à la filtration, il est à conseiller entre autres en présence d'une piscine ayant une faible filtration. Bien sûr il convient pour les piscines hors sol.

LES BALAIS ASPIRATEURS AUTOMATIQUES



■ **Cyclone (Pierre Monetta)**

Le choix est très vaste.

On peut les classer en 3 catégories :

- Système hydraulique sans surpresseur,
- Système hydraulique avec surpresseur,
- Robot électrique indépendant.

1 – Le système hydraulique sans surpresseur

Ce type d'appareil est composé d'une tête de balai et d'un tuyau souple annelé que l'on peut compléter par un piège à feuilles qui évite le colmatage du panier de la pompe.

Son énergie, c'est le groupe électropompe de la filtration.

Ce type de matériel peut être défini comme une véritable annexe de la filtration, une sorte de « sonde de fond ambulante » qui fonctionne en permanence avec la filtration.

Ce type de balai peut « bouder » une ou deux zones de la piscine (quoiqu'il risque d'y venir tôt ou tard!). Mais une aide « amicale » du client, grâce à son balai manuel de piscine, remédiera à cette petite défaillance.



■ **Pool Vac Pro** propulsion par turbine, largeur et efficacité d'aspiration grâce à ses 2 ailes latérales et son déplacement en spirale. (**Hayward**)



Photo de gauche, nettoyeur automatique T3® avec disque souple à ailerons. (Zodiac)

Ci-contre, le nouveau piège à feuilles à aspiration cyclonique (breveté) permet une aspiration constante (débris en suspension). (Zodiac)

Son évolution lente augmente sa qualité de nettoyage car, ainsi, il ne risque pas de soulever les fines particules déposées au fond du bassin.

C'est un matériel simple qui nécessite peu de SAV et les pièces dites d'usure sont faciles à changer.

Aspirateur automatique à diaphragme (Hayward)



2 – Le système hydraulique avec surpresseur

Pour fonctionner ce type de matériel demande une pression élevée. Seule l'installation d'un surpresseur au local technique répondra à cet impératif.

Il s'alimente en eau sur le circuit de filtration et envoie cette eau sous pression dans la canalisation/prise balai, à condition que celle-ci supporte bien une telle pression.

En effet, la plupart des tuyaux en PVC flexible (dit PVC souple) ne sont pas compatibles contrairement au PVC rigide parfaitement adapté.



Victor R300, se raccorde sur un refoulement - sac grande capacité 4 roues motrices - (Procopi)

À la différence des appareils sans surpresseur qui nécessitent d'absorber une partie de la puissance d'aspiration du groupe de filtration, ce type de matériel fonctionne en laissant les skimmers remplir leur rôle d'écumage de la surface de la piscine.

Leur fonctionnement est rapide et agile. Il convient à toutes les formes de bassin, évoluant dans les zones où l'eau aurait tendance à « stagner », hors de l'efficacité de la filtration. Certes la fête de balai et le surpresseur nécessiteront un suivi et un SAV propres à ce type de conception.



Paula-Reva fonctionne avec surpresseur 4 roues - sac grande capacité + flagelle pour remise des dépôts bloqués dans des zones du bassin. (Mareva)

BALAI ASPIREUR ET FLOCCULATION DE L'EAU

En cas d'une eau trouble (forte fréquentation, algues mortes à la suite d'un traitement de choc), il est courant d'effectuer le soir une floculation grâce à un floculant liquide (diluer dans un arrosoir) et répartir sur l'eau (au repos). Le lendemain matin, l'ensemble de ces colloïdes en suspension s'est précipité au fond du bassin. C'est un dépôt léger qui ne cherche qu'à se déplacer, voire remonter à la surface.

Seul l'emploi d'un balai aspirateur manuel à roulettes (sans brosse) va permettre de récupérer lentement ce dépôt qui sera directement envoyé à l'égout » et non dans le filtre!

Après seulement, le système de nettoyage automatique pourra être remis en fonctionnement.



Polaris 3900, le dernier né, ultra performant pour n'importe quelle forme du bassin, nettoyeur à pression (surpresseur) avec flagelle - 3 roues motrices (pneus larges) sac ultra fin. (Zodiac)

EN DÉBUT DE SAISON

Changer partiellement l'eau de l'année précédente, c'est indispensable.

En piscine collective, c'est la totalité de l'eau qui doit être remplacée.

Cette eau ancienne est devenue beaucoup trop artificielle. L'évaporation en cours de la saison n'élimine que l'eau elle-même (H₂O), mais pas les divers minéraux qu'elle renferme naturellement (calcium, magnésium, sodium, chlorure, sulfate, nitrate, fer...).

Chaque fois qu'une eau nouvelle est apportée, ses composants enrichissent à nouveau l'eau présente.

Il en est de même des divers déchets provenant de l'homme, de la nature environnante, des traitements.

C'est clair, il faut redémarrer la nouvelle saison dans de bonnes conditions. On profite alors du nettoyage de la piscine pour envoyer directement à l'extérieur une partie de ce volume de l'eau qu'on estime environ à 1/3.

A PROPOS... DU NETTOYAGE

3 – Le robot électrique indépendant

C'est le type d'équipement de nettoyage le plus élaboré du marché. Totalement autonome, indépendant du groupe de filtration, il est un complément idéal pour une piscine et constitue même dans certains cas un appoint important vis-à-vis d'une filtration qui ne serait pas assez performante.



Vortex™ 4 4WD - Le petit dernier des Vortex : aspiration puissante, filtration très fine, franchit tous les obstacles, télécommande. (Zodiac)

Ce matériel indépendant est une réponse au SAV éventuel. En période de surcharge de travail à l'entreprise, il n'est pas nécessaire qu'un technicien se rende chez le client pour dépanner une installation fixe. A réception chez vous de son robot électrique déficient, votre client peut disposer immédiatement d'un autre robot en dépannage. Agile dans son déplacement, muni de rouleaux brosse en mousse ou en picots selon les revêtements, il peut aussi monter aux parois. Bien que l'essentiel des déchets à retirer se trouve sur le fond du bassin, cette faculté à se déplacer sur les parois est très utile car elle permet à l'appareil de trouver un autre angle d'attaque pour agir sur une nouvelle zone. Aujourd'hui une électronique très élaborée permet à ces appareils de s'adapter à de très nombreuses configurations de piscines, en tenant compte par exemple de l'existence d'une plage immergée, d'un obstacle, de marches d'escalier...



Aujourd'hui les robots disposent souvent d'un chariot de transport. Ici, le **Vortex 4** avec son coffret de commande intégré au chariot. (Zodiac)



SharkVac XL - eVac Pro (Hayward)
Calcule forme et taille bassin, technologie Quick Clean (rapide, économique...) résistant, panneau filtrant efficace (entretien facile).



Dolphin Hybrid -RS1
Robot révolutionnaire : transforme la puissance du courant de l'eau en électricité pour alimenter le robot. Rapidité, nettoyage, brosse efficace, aspiration optimale. (Maytronics)



Mopper
Auto programmable, robuste, coffret électronique sur chariot, fonctionne en eau froide (1°C), SAV simplifié. (MMP)



Robot nettoyeur 620 RC et sa télécommande
Nouvelle génération, enregistre rapidement la configuration du bassin et programme son nettoyage, 2 moteurs entraînement, 1 moteur d'aspiration et de refoulement, double cassettes pour filtration + témoin encrassement, adhérence parfaite. (Everblue)



Nestor Reva PRO
Avec son chariot inclus et câble flottant performant. Très grand bac réceptacle, nettoyage facile, présenté dans un packaging facilitant la vente. (Mareva)



Dolphin Supreme série M4
Système de brosse et frottage « actifs », double système de filtration (ouverture supérieure), entretien facile. (Maytronics)



Gamme de robots MAX.

à 4 roues motrices Max + 3 et Max + 5
Nouveau système de déplacement intelligent, aspiration réglable.
Les fenêtres transparentes permettent de contrôler aussitôt le niveau de saletés des cassettes filtrantes. Nettoyage facile. (AstralPool)



Pélican avec son chariot de transport et coffret électrique indépendant (tableau de commande, programmation), 2 sacs filtrants (Féli)



Kwadoo - Vue de dessous du robot avec récupération des déchets très fins grâce à son sac filtrant.

(Water Robotic Company)



Starlux - Nettoyage automatique du fond et des parois, 2 cartouches filtrantes, alimentation 24V à fixation murale. Module de contrôle SAV (alimentation, moteur, câble) en option. (Aqualux)



Reaction - Très léger, accès supérieur aux filtres, grande puissance d'aspiration, 2 types de filtres pour un nettoyage quotidien ou un nettoyage intensif, transformateur intuitif. (CertiKin)



Zenit 30 avec 2 niveaux de filtration (fine et ultra), triple brosse, télécommande, kit de dépannage, accès facile, affichage digital et indicateur de nettoyage du filtre. (SCP)



STARVAC II NG

Programmation optimisée, grand sac filtration lavable (+5 sacs jetables), chariot transport. (Procopi)



Aquabot COBIA

Robot révolutionnaire avec électrolyseur au sel intégré (Aquatron)



Pool Rover Jet

Nouvelle génération de ce robot nettoyeur avec bouches de succion ajustables, pompe à arbre double.. (AquaProducts)



Fusion X - Nettoyage sol et mur, brosses en PVA, débit d'aspiration de 16 m3/h, finesse de filtration de 2 microns, compartiment filtrant. (Link)

PISCINES DE COLLECTIVITÉS

Pour les piscines collectives il existe un matériel d'entretien spécifique et des robots conçus pour les grandes dimensions répondant aux exigences particulières d'une collectivité.

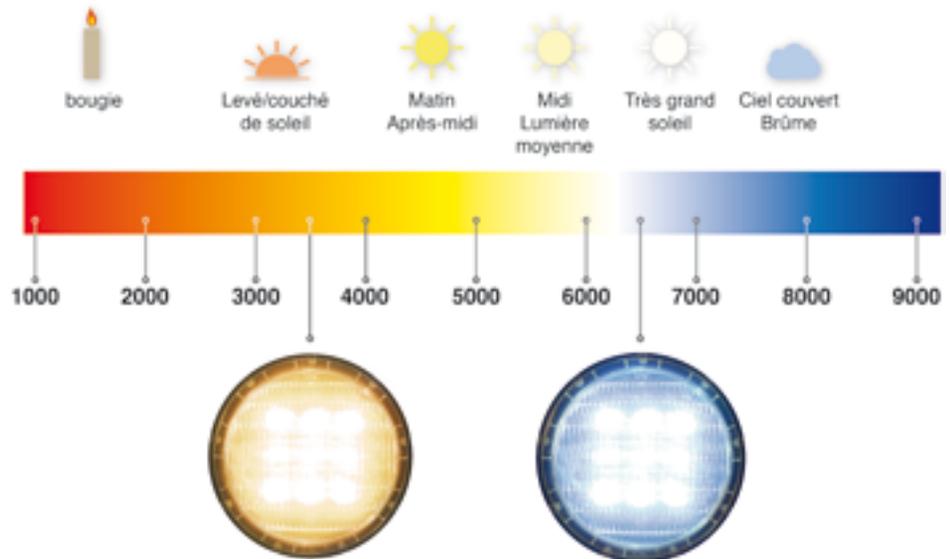
L'un des spécialistes réputés dans ce domaine est la société **Hexagone** qui fabrique et diffuse la gamme la plus large du marché.



Certains l'aiment chaud

Les progrès récents de la technologie des leds (Light Emitting Diode) révolutionnent l'industrie de l'éclairage et ouvrent d'innombrables possibilités pour l'illumination des piscines.

Architectes et décorateurs se passionnent désormais pour la lumière et rivalisent de créativité pour composer de véritables paysages lumineux dans et autour des piscines les plus prestigieuses. Mais l'éclairage est devenu une technique complexe et les créateurs font maintenant appel à des spécialistes très recherchés : les éclairagistes



Fascinés par les mélanges de couleurs que les LEDs ont rendus possibles, les pionniers de cette technologie ont immédiatement adopté les ampoules à LED RGB (Red/Green/Blue).

La modulation de l'intensité du rouge, du vert et du bleu permettant d'obtenir des variations presque infinies de couleurs et de créer ainsi une ambiance lumineuse autour de sa piscine.

Pour enrichir encore la palette de couleurs et offrir davantage de luminosité, certains fabricants comme CCEI ont ajouté le blanc et proposent désormais des projecteurs RGBW.

Cette nouvelle génération de projecteurs à LEDs élargit le spectre des

couleurs restituées mais a en outre l'avantage de produire une lumière blanche très intense et une infinité de nuances.

Car si la couleur reste à la mode, la lumière blanche est devenue farouchement tendance. Mais en éclairage, le blanc a aussi sa couleur et chaque nuance se distingue par sa température. Si beaucoup préfèrent, pour leur piscine, le blanc froid et légèrement bleuté, en revanche certains l'aiment chaud.

Le blanc chaud donne un éclairage un peu jaune qui rappelle les ampoules à incandescence voire même la lumière des bougies pour les plus nostalgiques.

C'est Lord Kelvin (1824-1907) qui a eu l'idée d'associer la couleur de la lumière du jour avec celle d'un corps (noir) chauffé à haute température et qui passe successivement du rouge, au jaune, au blanc et enfin au bleu. Le Kelvin (K) est l'unité internationale pour mesurer la température. Une température de 0K correspond à - 273,15 °C.

Ainsi, la température de couleur du blanc se situe entre 1500K et 8000K.

Mais la science est parfois facétieuse et nous offre le curieux paradoxe qu'un blanc chaud correspond à une température plus basse (1500K à 3000K) qu'un blanc froid (4000K à 8000K).

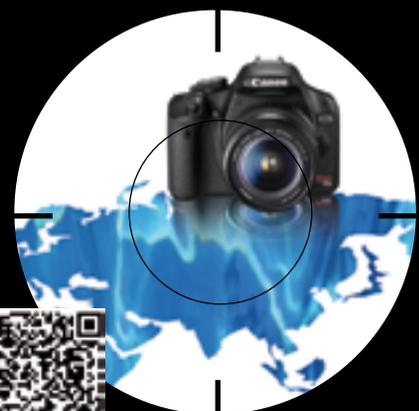
Participez au 1^{er} concours Photo International
de la **PLUS BELLE PISCINE**

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



MOPPER[®] V3

2013

Une technologie d'avance



- ✓ Autoprogrammable
- ✓ Nettoyage rapide
(jusqu'à 380 m²/heure, quelle que soit la forme de la piscine, escaliers, plages immergées, miroirs, etc.)
- ✓ S.A.V. simplifié
Pas d'électronique embarquée
- ✓ Accès facile aux cassettes filtrantes
- ✓ Livré avec son chariot
- ✓ Nettoyage sélectif :
Fond uniquement ou
Fond et parois ensemble
- ✓ Moteurs garantis 4 ans
- ✓ Fonctionne en eaux froides (1°C)

www.mopper.eu

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



de gauche à droite
Franck-Alain Legrand et Gérard Legrand

Voici 30 ans que Mareva, a vu le jour

Voici 30 ans que Mareva, le spécialiste du traitement de l'eau et distributeur de matériel pour la piscine, a vu le jour. Pour évoquer ce parcours industriel remarquable, nous avons eu le plaisir de nous entretenir avec Gérard Legrand, le Président Fondateur et Franck-Alain Legrand, le fils, Président Directeur Général.

Cette plate-forme ultra-moderne, classée Seveso AS (implantée dans les Bouches-du-Rhône à Saint-Martin-de-Crau), reflète sa dynamique industrielle et commerciale :

- Grâce à sa capacité de production journalière de 55 tonnes de solide (galets, pastilles et granulé) et de 50 tonnes de produit liquide,
- Sa position de 2^e producteur mondial du PHMB (« la Biguanide »),
- avec 8000 tonnes de marchandises expédiées chaque année,
- Des implantations à l'étranger (Suisse, Italie, Allemagne, Etats-Unis : Floride et Caroline du Nord).

Spécial Pros : Pour commencer, expliquez-nous ce nom de Mareva que vous avez choisi pour votre Société.

Gérard Legrand : Mareva est un prénom féminin tahitien. Il caractérise une jeune et jolie femme qui n'est pas encore mariée. J'ai trouvé que ce prénom des îles, de l'eau, du soleil, du bien-être, convenait bien à l'esprit dans lequel je souhaitais voir évoluer ma société pour la piscine.

Voulez-vous nous présenter votre société ?

Bien sûr, sur un terrain de 6 hectares, les bâtiments de Mareva occupent une surface de 12 500 m².

Notre concept industriel a été conçu et construit autour du principe de sécurité. C'est pourquoi notre plate-forme de production et de logistique est un site classé SEVESO AS (avec Servitudes seuil haut).

Notre possibilité de stockage est très grande comme par exemple les 10 cuves « liquides » qui permettent de stocker 230 000 litres de matières premières et 100 000 litres de produits formulés.

Il en est de même pour les produits « solides ». Ainsi, il nous est aisé d'anticiper la production et de répondre avec une grande réactivité.

Notre unité de production possède des lignes automatisées permettant de faire face aux pointes de la demande.



Franck-Alain Legrand et
Svetlana Tioumentseva (communication)

Lorsque vous avez créé Mareva, quel objectif vous étiez-vous fixé et où en êtes-vous aujourd'hui ?

Être une « signature » a toujours été notre objectif. C'est-à-dire un industriel performant dans toute la gamme de traitement des eaux de piscine, dans la qualité (se positionner vers le haut), dans les prix, dans le service (d'où notre classement SEVESO) pour être capable de répondre immédiatement à la demande grâce à un stockage très important, inhabituel dans la profession.

Pour conserver ce positionnement apprécié par vos clients, qu'avez-vous décidé pour 2013 ?

Franck-Alain Legrand : En premier, nous conservons les prix conseillés TTC pour toute la gamme Mareva et notre équipe de vente continuera à expliquer ce juste prix pour le consommateur qui, grâce aux revendeurs Mareva « La Piscine Heureuse », recevra en même temps les conseils dont il a besoin.

Par ailleurs, pour 2013 et 2014, nous effectuons **un important plan d'investissements** pour optimiser les flux de fabrication en gagnant en souplesse afin de pouvoir, à tout moment de la saison, garder un délai immédiat de livraison. Les entreprises qui gagneront demain sont celles qui auront su s'intégrer le flux de la logistique mondiale.

Ce plan d'investissement biennal a 5 objectifs :

- 1 - Apporter plus de réactivité**, plus de souplesse sans augmenter les coûts et les stocks, dans les produits de base (galets par exemple).
- 2 - Créer pour les petits conditionnements un nouveau système d'emballage** qui apportera les mêmes progrès que le nouveau seau carré diffusé cette année.



Nouveau conditionnement : seau carré et étiquette intégrée dans le plastique durant la fabrication emballage



Nouveau présentoir (1/2 box) Rev-Aqua kit mensuel pour 30 - 60 m³ (4 sachets doseur / chlore et un bidon gradué : algicide, anticalcaire, clarifiant)

3 - Apporter, en exclusivité, un traitement préalable pour les eaux dures (problème de TH), facile pour l'utilisateur et intéressant pour nos partenaires.

4 - « Démocratiser » et faciliter l'emploi du Chlore Lent, sans stabilisant, dans la piscine familiale.

5 - Continuer le déploiement de produits / dose à côté des produits / service.

Pourriez-vous nous dire quelques mots sur vos nouveaux emballages ?

Effectivement, nous commercialisons cette année un nouveau type d'emballage: le seau carré d'une technologie totalement nouvelle avec une étiquette « intégrée ».

Ce procédé dit IML (In Moulding Labelling) permet de placer l'étiquette plastique lors de la fabrication de l'emballage par injection. Ainsi, fini les étiquettes mal positionnées ou décollées, ce qui apporte une durabilité bien supérieure. Nous commençons cette année par les seaux de 5 kg.

Mareva est une marque haut de gamme. Il faut donc avoir un positionnement qui va toujours vers le haut.

Cet effort continu porte plus particulièrement sur :

- **les fournisseurs :** spécifications renforcées, divers contrôles à tous les stades...
- **l'amélioration du contenant** comme ce nouveau seau carré qui optimise la place sur les rayonnages.
- **les étiquettes IML** dont on vient de parler.

Qu'entendez-vous par : « partenaire Mareva La Piscine Heureuse » ?

Mareva sélectionne ses partenaires « La Piscine Heureuse » (qui est une marque) parmi les vendeurs référents de notre secteur.

Nous leur apportons des produits/ service comme les traitements combinés « tout en un » pour 1 mois. Ils reçoivent :

- **des ½ box palettes présentoirs « prêt à vendre ».** Le produit s'explique et se vend tout seul grâce à une ILV (Information sur le Lieu de Vente) intégré.
- **des « Pack Vacances » :** un bloc qui dure 3 semaines.
- **des produits/dose** qui permettent au consommateur d'acheter le nombre de doses dont il a besoin (dose de pH+, pH-, dose de galet 500g longue durée...).



Le consommateur évolue sans cesse. Comment vous adaptez-vous à ses besoins ?

Grâce à l'Internet nos clients consommateurs se renseignent, comparent, posent des questions techniques...

Le nouveau site interactif Mareva permet à nos clients qu'ils se connectent à leur compte dans leur espace dédié pour passer commande à toute heure, consulter des documentations ou se renseigner sur l'avancement de leur commande; ce nouveau site professionnel répond à ces besoins d'information et il permettra à terme à nos partenaires d'intégrer notre contenu dans leur propre site vitrine.

Nous avons toujours travaillé avec des partenaires de terrain (nos vendeurs référents). Ils nous apportent leurs observations instantanées et permanentes sur l'évolution des besoins des consommateurs.

Ces dernières années, toutes les améliorations de l'offre Mareva sont nées des remarques de nos partenaires. Cet enrichissement est capital. Mareva étant une Société familiale, le circuit d'information est très court, donc les décisions très rapides.

Mareva, c'est aussi « Piscines et Filtrations », qu'en est-il ?

Nous avons fusionné avec Piscines et Filtrations en 1990.

Aujourd'hui, nous faisons une offre complète pour le matériel de piscines de marque Mareva, ciblé sur un superbe rapport qualité / prix.

Cette année, les surprises viendront :

- d'un duo rouge : la pompe Reva Pro et le filtre Poly-Reva,



- de la nouvelle pompe : Éco-Premium qui permet d'économiser 60 % d'énergie électrique avec une fiabilité renforcée,



- du robot Nestor-Reva Pro qui, pour la 1^{re} fois, fait la synthèse entre un nettoyeur à pression (Paula-Reva) et un balai électrique, c'est un robot hybride,



- de la version 2013 du Reva-3C001 qui permet d'avoir une gestion automatisée de sa piscine avec le traitement de son choix et la possibilité de le changer. Il gère le temps de filtration et l'apport des produits en fonction de la température.

Agrandissez votre catalogue et anticipez !

↻ A CHAQUE PISCINE SON ABRI !

Prenons par exemple le très dynamique et foisonnant marché des abris de piscines !



Everblue

Chaque piscine peut trouver le sien : abris plats, abris bas, abris mi-hauts, abris hauts, abris spéciaux etc., et depuis peu émergence des abris de terrasses... extraordinaire marché en plein essor par extension de celui de l'abri.



Abrisud

Certes, les circuits de commercialisation de ces produits sont en place et souvent très performants, mais on sait que les milliers de futures piscines et autres milliers de piscines existantes, sont et seront à équiper !

Les pisciniers ont très longtemps traité ce marché un peu en retrait. Désormais, il est possible de l'exploiter totalement avec de belles perspectives !

En ces périodes de vaches que l'on nous annonce maigres, il existe un trésor trop souvent inexploité et sommeillant sagement aux fonds des tiroirs des entreprises. Ce trésor, c'est votre fichier clients récent et passé. Pensez à exploiter ce filon et à en extraire les pépites qui s'y cachent.

Il serait dommage pour eux de passer à côté de ce marché, générateur de marges importantes.

Pour cela, ils doivent demander aux fabricants qu'ils ont choisis de les former et de les « coacher » !

Comme l'appétit vient en mangeant... après quelques piscines couvertes d'abris remarquables... et en ventilant la marge générale du chantier... on peut augurer que la motivation arrivera à la vitesse « V » !

↻ DES MARGES AUGMENTÉES !

Par ailleurs, l'abri de piscine est un produit statique, en termes d'usure et ne génère que très rarement une assistance après-vente ce qui rend la marge pérenne. Il suffit d'être très vigilant lors de la prise de commande, pour s'assurer la satisfaction totale du client et n'engendrer aucun frais de maintenance.

En termes de marketing et comme réponse à l'air du temps, un client équipé d'une piscine couverte remarquablement deviendra une référence utile et valorisant.

↻ LES PRODUITS DÉRIVÉS

Enfin, pour continuer d'exploiter sa mine personnelle, il faut proposer aux utilisateurs de piscines couvertes les produits dérivés, qui sont, d'une part, demandés par cette catégorie de clients et générateurs eux aussi de marges : chauffages d'abris, aérateurs, meubles, spas, saunas, hammams, appareils de remise en forme, etc.

En conclusion, on voit que même si les plus pessimistes des observateurs ont raison et que les affaires chuteront en 2013, il reste des filons à exploiter...

↻ FORMEZ-VOUS AU PRODUIT

Pour ce faire, ils devront choisir des partenaires fabricants fiables et sérieux, ce qui ne manque pas, et ceux-ci sont identifiables et reconnus.

Par contre, ils devront se former à la vente de ces produits et les rajouter en bonne place dans leur catalogue.

Ils devront aussi en être les principaux promoteurs, car leur parole aura de la valeur auprès des clients, de plus en plus en attente de conseils éclairés des professionnels, devant la multitude des offres.

Chaque piscine, chaque utilisateur peut trouver l'abri qui

lui apportera confort et satisfaction.

Il ne faut pas aborder l'abri de piscine comme un simple produit de protection exigé par la loi !

Le piscinier doit communiquer auprès de ses clients sur les multiples avantages à l'usage que représentent les différents abris.



Sakool



Et si la crise était un extraordinaire moyen d'avancer et de se développer ?

Là, par contre, les plus réalistes et optimistes des observateurs avancent, et à juste titre, que ces moments de dépressions sont des OPPORTUNITÉS UNIQUES pour aller de l'avant.

En parallèle se développe un marché exponentiel surprenant, celui des abris de terrasse...

LE FILS NATUREL DE L'ABRI DE PISCINE ET DE LA VÉRANDA...

De tous les avantages des pièces à vivre extérieures, les abris de terrasses offrent le formidable confort de retrouver le plein air intégral ce qui est impossible dans les vérandas traditionnelles malgré de larges ouvertures frontales.

Espace de vie au cœur de son jardin, jardin d'hiver pour les plantes, espace de détente et de repos, ouvert, fermé au gré de la météo.

Un abri de terrasse performant sera le métissage entre un abri de piscine de qualité et une véranda classique.

Il offrira, tel un abri de piscine, les apports bénéfiques de l'effet de serre, ce qui permettra une utilisation confortable sans chauffage de plusieurs mois.

Ce qu'il faut savoir

La pente des plages doit être inversée par rapport à la piscine, pour que les eaux récupérées par l'abri, tombant sur la plage, ces eaux n'aillent pas vers la périphérie de la piscine déranger certains types de revêtements, comme c'est arrivé parfois avec des liners où l'eau s'agglomérerait entre la structure et celui-ci.

Lorsque vous proposez une piscine à votre client, réfléchissez aux dimensions. Si vous pensez pouvoir lui vendre ultérieurement un abri, sachez que plus la largeur du bassin est réduite, plus le prix de l'abri sera proportionnel. Car ce qui coûte cher c'est la largeur, la portée des structures. Pensez-y afin ne pas compromettre la vente ultérieure d'un abri.

Cet abri de terrasse adossé ou mural est un fabuleux moyen d'optimiser l'utilisation d'espaces extérieurs tout au long de l'année. Modèle Phénix mural & standard (Sokool)

Aqua Cover
www.aquacover.com

Votre spécialiste en couvertures immergées

Premium Light

Exterior 4seasons

est à la recherche des nouveaux distributeurs et revendeurs. Intéressé ?

Contactez-nous
AQUA COVER SA | Chaussée d'Anton 26 B-5300 Andenne
Tel : +32 473 737 134 | Fax : +32 85 846 521
@sales@aquacover.be | www.aquacover.be

À CHAQUE PISCINE SON ABRI

☞ CARTE D'IDENTITE D'UN VÉRITABLE ABRI DE TERRASSE

Les points suivants définissent ce que les abris de terrasse performants, toutes marques confondues doivent prétendre apporter aux utilisateurs :

- Les éléments qui vont se télescoper seront d'environ 1 ou 2 mètres de longueur.
- La télescopie guidée sur rails assurera une étanchéité parfaite.
- L'étanchéité aux eaux de pluie sera indispensable.
- L'étanchéité parfaite des structures posées sur les façades.
- La résistance aux vents surtout pour assurer un confort sonore, et éviter les claquements des parois parfaitement jointées.
- La résistance mécanique à la neige sera indispensable.
- Une ventilation haute pour réguler les montées en température.
- Un système de stores extérieurs ou intérieurs performant et simple d'usage pour apporter l'ombrage au moment voulu.
- Une sécurisation des fermetures.
- Une grande qualité des composants pour résister aux agressions des pollutions extérieures.
- Le BONUS : « hyper confort VISUEL », ce sera une structure offrant toutes les garanties de résistance tout en étant la plus « PLEIN CIEL » possible, c'est-à-dire avec le moins de profilés d'aluminium notamment en toiture pour une vision intégrale.



Abrisud

Ce qu'il faut savoir

Une piscine couverte avec abri récupère les émanations de traitement de l'eau, le chlore entre autres, il faut donc en tenir compte, par exemple, avec un électrolyseur de sel. Ne pas hésiter à conseiller à votre client de réduire considérablement sa production de traitement de l'eau. Plus encore pour les couvertures, volets... Il en est de même si l'on part en vacances durant plusieurs semaines.

Si vous ne voulez pas ou si l'organisation de votre entreprise ne vous permet pas de prendre en charge l'installation d'un abri, vous pouvez toujours passer un accord avec un abriteur pour être seulement « rabatteur ». Et lorsque l'opération sera faite et l'abri réglé, vous recevrez une commission pour cette préconisation, comme cela se pratique couramment.



Abrisud

Sauna, jacuzzi, hammam ou fitness

spas nomades



NOUS LE POSONS OÙ VOUS LE VOULEZ SANS TRAVAUX NI DÉPÔT DE PERMIS DE CONSTRUIRE

- > un espace wellness modulable de 18 m² adapté à vos envies
- > au design et aux finitions soignées
- > matériaux écologiques au choix : bois brut, métal, mur végétalisé
- > intégrable dans tous les paysages
- > facilement réunissables par 2 ou 3 selon différentes dispositions

Parce que la création d'un espace dédié wellness dans notre habitat est souvent compliquée et onéreuse à réaliser, nous avons conçu nos Oboos pour être déposés dans tous les espaces, mêmes difficiles d'accès : accolé à votre résidence, au fond d'un petit jardin de ville, en pleine nature ou sur le toit d'un immeuble, en bord de mer ou à la montagne, ils offrent toutes les garanties pour résister aux différentes conditions climatiques sans altérations et offrir un confort optimal. L'installation d'un Oboo ne nécessite pas de permis de construire, le cas échéant une simple déclaration de travaux et selon ses équipements son raccordement éventuel à vos réseaux existants.

Votre Oboo arrive déjà fabriqué selon votre descriptif validé par nos soins. Acheminé par la route comme un simple container il pourra être installé à l'endroit souhaité et branché immédiatement. Si vous le souhaitez vous pourrez lui adjoindre un ou plusieurs autres Oboos selon différents types d'implantation.

06 11 53 44 74 - Didier Delmas
oboo@dabadabada.fr

oboo[®]

CELEBRATE AUTHENTIC ENERGY OF OUTDOOR LIFE



de gauche à droite
Patrick Caty et Gery Hayart

Notre rencontre au siège d'Hayward Europe avec Gery Hayart Directeur Général et Patrick Caty Directeur Marketing nous a permis de faire le point sur le marché de la piscine.

Spécial PROS: Comment Hayward Pool Europe se situe aujourd'hui sur le marché de la piscine ?

Gery Hayart: On est la filiale européenne du groupe américain Hayward. Nous sommes basés à Saint-Vulbas près de Lyon. Nous couvrons toute l'Europe géographique y compris les pays scandinaves, l'Afrique du Nord, l'Europe de l'Est, la Russie, toutes les îles de la méditerranée.

C'est vrai, aujourd'hui en Europe, le premier marché (qui s'est encore renforcé ces dernières années) reste celui de la France. Notre base logistique est fort bien située et répond tout à fait aux exigences internationales de distribution.

Dans la crise que nous connaissons, la France est un marché qui se tient plutôt bien. Il est vrai que la piscine est une valeur refuge en temps de crise.



Effectivement, les gens investissent dans leur bien-être, leurs loisirs à domicile même si les tendances évoluent vers des bassins plus petits mais mieux équipés. Au milieu de l'ensemble de ce marché européen que nous couvrons, pour nous, la France reste le marché porteur.

Comment analysez-vous l'année passée, 2012 ?

2012 a été en termes de marché une année difficile. On a constaté que l'Europe du Sud ne s'est pas bien comportée. Il y a un vrai décrochage du marché Italien, l'Espagne, le Portugal, la Grèce étaient déjà à un niveau bas, ils le sont restés, voire un peu plus bas encore.

On a remarqué également que le marché de l'Europe du Nord a été particulièrement difficile. Il est vrai que la météo ne nous a pas beaucoup aidée! Par contre la France, même si la construction de piscines a un peu baissé, reste un marché dynamique sur lequel Hayward a bien progressé. Ainsi, globalement 2012 est une année mitigée, plutôt satisfaisante pour Hayward en Europe.



Show room - robots électriques

On sait que l'on est sur des marchés en crise, donc sous tension, tension sur les prix qui touchent certaines familles de produits. Je pense aux robots automatiques avec des tensions fortes, dans un marché qui est devenu en surcapacité et une demande qui s'est contractée en Europe. Ces prix à la baisse sont, à mon point de vue, de la destruction de valeur. Il y a bien sûr, comme dans tout commerce, l'Internet qui a joué sa part et l'on est ainsi dans un environnement

multicanal, très concurrentiel avec des « suroffres » qui ne sont jamais bonnes pour la santé d'une économie. A cela il n'y a qu'une réponse: justifier son prix par la valeur du produit que l'on veut et la qualité du service (à la vente, au S.A.V.).

Pour l'ensemble du Groupe Hayward, qu'en est-il ?

Hayward est un groupe mondial qui est spécialisé dans la piscine en tant que fabricant d'équipements.

C'est aujourd'hui quasiment 97% de notre activité et de nos ventes. On continue de renforcer notre présence partout dans le monde.

Il y a peu de temps, on a fait une acquisition en Australie. Elle s'appelle « Hayward Australie ». Également en Chine, à Shanghai, appelée Hayward Shanghai Trading Compagny (HSTC) avec depuis 4 ans une usine à Wuxi.

Pour le groupe Hayward, l'Europe reste, malgré toutes les incertitudes macro-économiques, un territoire avec de belles perspectives. On continue donc à investir dans les produits, le marketing, dans les équipes, auprès des clients et auprès des clients de nos clients pour développer nos activités en Europe.

Alors Patrick Caty, vous l'homme du marketing, qu'en est-il ?

Je pense que l'année 2012 a marqué le pas et donne l'amorce pour la saison 2013 qui va être exigeante à tous points de vue.

Les consommateurs ont drôlement évolués, l'Internet par exemple dont parle Gery. Cela demande aux pisciniers de mettre en avant plus que jamais leur savoir-faire et peut-être de s'investir dans des activités auxquelles ils ne s'étaient peut-être pas intéressés auparavant: marché de la rénovation, du S.A.V., de l'entretien... Donc de devenir un peu « multicarte » et faire souvent un effort de remise en question. Dans ce sens, Hayward veut s'inscrire dans l'accompagnement des pisciniers pour être encore de meilleurs commerçants, à la fois au niveau du conseil, de la prestation et bien sûr des produits.

Aujourd'hui, on parle de solutions environnementales: économie d'eau, d'électricité, de produits chimiques, optimisation de l'efficacité énergétique du bassin.

Chez Hayward on investit beaucoup sur ces sujets.



Électrolyseur au sel Salt & Swim

En électrolyse au sel, le **Salt & Swim** par exemple, facile et rapide à installer, simple d'utilisation (affichage pratique, commandes intuitives), très performant.

Lancée en 2012 et dynamisée en 2013, l'offre en pompe à vitesse variable, déclinée dans les gammes **MaxFlo XL**, **Super Pompe** et **TriStar**, qui permet de faire réaliser une moyenne de 75% d'économie d'énergie électrique.

De plus elle est ultra silencieuse ce qui est un aspect non négligeable pour le consommateur soucieux de son environnement sonore et du respect du voisinage.



Pompe Max-Flo II

Dans le domaine de l'économie de l'eau, il y a d'autres solutions que le traditionnel filtre à sable comme le filtre à éléments de grande capacité, le **SwimClear**, qui limite énormément l'entretien, et les contre-lavages en pleine saison ce qui permet une meilleure gestion de la consommation en eau.



Show room - Montage pompe, filtre, électrolyseur de sel, pompe à chaleur

Effectivement, il nous paraît un peu aberrant de faire des contre-lavages avec une eau traitée dans laquelle on a peut-être mis du sel pour l'électrolyse, chauffée. Ainsi, avec un contre-lavage c'est du sel rejeté, de l'eau à réchauffer.

Aujourd'hui, gérer une piscine de façon « responsable » c'est vraiment la mission sur laquelle on se focalise chez Hayward. On s'inscrit tout à fait dans la notion de « développement durable » et des piscines les plus automatisées possible.

Concernant l'automatisation des piscines, ou en êtes-vous ?

Nous travaillons beaucoup sur ce sujet, sachant que la domotique est une solution de plus en plus tendance.

Mais aujourd'hui on a encore du mal à identifier clairement quelles sont les attentes ou les niveaux d'automatisation auxquels les clients aspirent.

Donc avant de nous lancer « tête première » sans connaître les réels besoins nous préférons consacrer cette année à enquêter, interroger. On va tester des produits avec des professionnels pour avoir les réactions du « terrain », dans le but de faire évoluer ces produits afin qu'ils soient vraiment en adéquation avec le particulier et les intérêts des professionnels.

Il faut que la technique soit au service de la piscine et non les pisciniers au service de la technique. C'est le piège ! Il faut trouver le juste niveau de l'automatisation et de la domotique pour rendre la piscine la plus confortable possible pour l'utilisateur, mais qui ne va pas susciter des appels téléphoniques intempestifs chez le piscinier dès le moindre souci où à la moindre incompréhension de la part du propriétaire. En tant que fabricant on ne veut pas s'engouffrer dans un tel piège.

2013 est donc une année d'observation, on n'hésitera pas à remettre en question les produits testés. Cela a toujours été chez Hayward de sortir des équipements simples et non des choses compliquées que le client, le professionnel ne veulent pas.

Sur le marché Nord-Américain on est de très loin le numéro 1. Sept piscines sur dix nouvellement construites sont équipées d'un système domotique. Mais le marché américain n'est pas le marché européen.

Gery Hayart, en tant que Directeur Général d'Hayward Europe, pouvez-vous nous rappeler les quelques idées fortes de votre groupe ?

Si nous sommes certainement le numéro 1 mondial dans la fabrication des équipements de piscines résidentielles, c'est parce que l'on est resté concentré sur quelques grandes familles de produits et cela depuis 50 ans.

Il s'agit de :

- la filtration
- le chauffage
- le traitement de l'eau
- le nettoyage
- la domotique

Cela, c'est un fondamental du créateur d'Hayward : Oscar Davis. On ne se disperse pas, un élément essentiel qui fait le lien entre tous les équipements de la piscine.

Aujourd'hui on va vers un monde « connecté », avec des technologies beaucoup plus simples à mettre en œuvre.

Nous restons très concentrés sur ces quelques grandes familles. On s'appuie sur des partenaires qu'on choisit avec beaucoup de rigueur.



Point d'éclairage pour magasin

C'est le cas de notre distribution qui est très sélective.

Nos fondamentaux, notre stratégie sont de rester concentrés dans chaque domaine où l'on intervient : d'être en capacité d'avoir un leadership au niveau des marchés sur lesquels on est présent.

Tous les chefs produits du groupe Hayward étaient présents lors du salon de Lyon pour mieux comprendre avec l'équipe France Hayward de Lyon les besoins des marchés. Ils sont si différents.

Hayward, c'est une marque repère qui s'est construite sur 50 ans.

C'est une marque qui rassure. On offre des solutions pérennes, des solutions qui évoluent. On innove certes, mais sur des innovations vendables à valeur ajoutée qui apportent du confort, de la simplicité à nos clients. Ce qui prédomine toujours au sein du groupe Hayward, c'est l'esprit du créateur Oscar Davis qui, à 87 ans, est toujours notre Chairman avec son fils Robert Davis, le président Directeur Général. Ce qui prédomine dans le groupe : **les valeurs.**

On avance, on fait notre chemin et cela, c'est rassurant car c'est une offre de garantie au marché et à nos partenaires.



**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 OvyGreen 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 déchlorine 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

Pour les entretiens de piscines, Hexagone propose un balai aspirateur manuel sur batterie simple, rapide et très puissant.

Plus besoin de se brancher sur la filtration ou de trouver une prise de courant, le Quick Vac' est l'allié des pisciniers soucieux de fournir un service irréprochable en un temps record.

Ce nouveau balai manuel est léger et portable, il fonctionne sur batterie et permet de nettoyer un bassin de 10 x 5 m en moins de 7 minutes. Pourvu de quatre roues pivotantes 360° et d'un filtre à sac 105 microns intégré grande capacité, il assure un nettoyage rapide et efficace même dans les angles. Il peut aspirer de grandes feuilles et beaucoup de sable sans saturer le filtre, évitant ainsi le nettoyage trop fréquent du filtre ou une perte de débit. Livré avec un chariot, il est facile à manipuler et totalement autonome. Batterie et pompe de qualité marine.

Le produit se décline en trois versions : une version classique, une version spéciale fontaines-pataugeoires permettant d'aspirer à partir de 10cm d'eau et une version grand bassin qui comprend un câble plus long et une capacité d'aspiration plus importante.

Hexagone, leader français dans la fabrication de robots aspirateurs pour piscines publiques et collectives avec plus d'1 piscine sur 2 en France équipée propose une gamme de 7 modèles allant de la piscine de 15 m à la piscine Olympique.



CE QUE NOUS PENSONS DU QUICK'VAC

« Voilà plus de 5 ans que mon cousin Yoann CHOURAQUI m'a proposé le QUICK VAC, cet aspirateur manuel, équipé d'une pompe sur batterie, j'ai accepté de lui acheter, mais seulement pour lui faire plaisir (entre cousins !!!)

J'ai laissé cet aspirateur dans un coin et l'un de mes techniciens d'entretien l'ayant trouvé, l'a pris pour effectuer ses mises en service.

Il l'a trouvé fantastique et tellement rapide et efficace que depuis, tous mes techniciens sont équipés d'un QUICK'VAC, pour assurer non seulement les mises en service, où ils gagnent un temps précieux, mais pour les contrats d'entretien, car la mise en œuvre est rapide, le passage de l'aspirateur ne dure que quelques minutes, et surtout, le nettoyage du sac est pratique, simple et efficace. Mes techniciens disposent de 2 types de sac filtrant, un pour les grosses salissures, feuilles, aiguilles de pin, etc., surtout pour les remises en route et un autre plus fin, pour les poussières, le sable, les algues, pour les entretiens hebdomadaires.

Comme notre société construit des bassins de camping et de résidence, en plus des robots automatiques HEXAGONE, je propose des QUICK'VAC pour des nettoyages « express » dans la journée, en cas de salissures accidentelles dans la piscine, les pataugeoires, etc., qui malheureusement se produisent fréquemment en milieu public. »

Laurent Chouraqui
INSTITUT DE LA PISCINE
151 bd Chinon - 37300 Joué lès Tours

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.comwww.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



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. Les locaux techniques « rocher » renferment en toute discrétion les appareils de contrôle de la piscine, ils s'intègrent parfaitement dans le paysage et ajoutent du cachet à la décoration d'une piscine. En plus de l'aspect esthétique, ils offrent également une grande facilité d'accès à la filtration : semi-enterré, le rocher creux se soulève au moyen de vérin. 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



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.

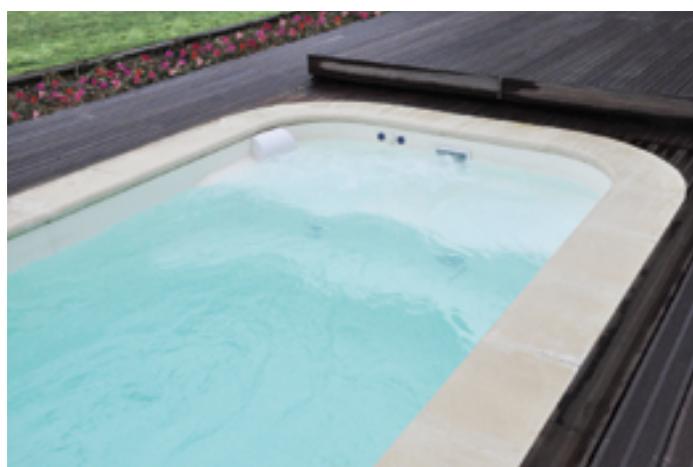
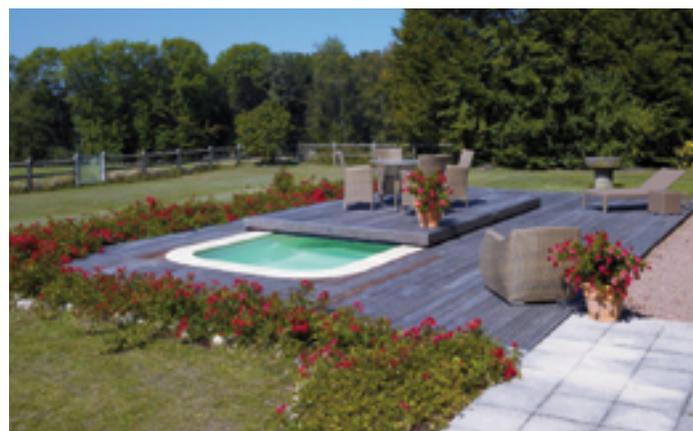
Pré-monté et testé en usine.

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

DLW delifol®

membrane armée 150/100^e



Armstrong DLW GmbH

Stuttgarter Strasse 75

74321 Bietigheim-Bisingen (Allemagne)

DLW delifol® - Agence commerciale France

Zone Estuaire Sud

44320 ST-VIAUD (France)

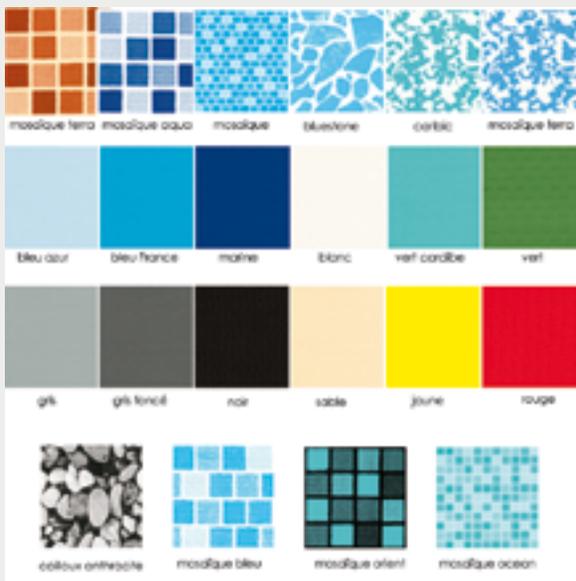
Tél. 02 40 27 57 60 - Fax : 02 40 27 63 69

delifol-france@wanadoo.fr

www.delifol.com

DELIFOL Leader depuis plus de 50 ans

Nouveauté 2013



Grâce à sa trame en polyester tissée haute résistance la membrane armée DLW delifol présente une résistance à la traction et à la déchirure, 50% supérieure à tous les produits du marché ! Il suffit de comparer les caractéristiques techniques des produits.

NEUF OU RÉNOVATION

DLW est adapté pour tous types de piscines extérieures ou intérieures :

- Privées
- Collectivités
- Médicales
- Thalasso
- En eau de mer
- Parcs aquatiques
- Campings
- Aquagym

Créateur de la membrane armée il y a plus de 50 ans, DLW delifol pose des millions de m² à travers le monde entier.

QUALITÉ

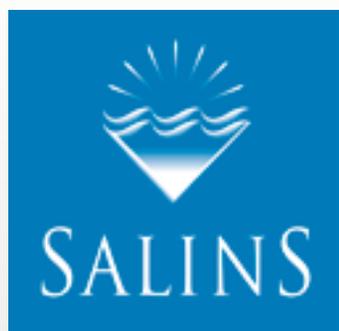
Nos membranes NGD (décors) ainsi que nos frises sont d'une qualité exceptionnelle ! De par son concept exclusif d'intégration à chaud des décors, leur résistance est incomparable.

À RETENIR

- Trame tissée polyester 8/6.5 fils cm²
- Garantie 10 ans sans vétusté
- Garantie Décennale SMABTP
- Conforme aux normes A B C (NGP)
- Normalisé ISO 9001 : 2000
- Résistance à +34°C
- 18 coloris au choix
- Souplesse incomparable
- Conforme au Normes EU
- Conforme aux normes NF AFNOR
- Conforme aux normes sanitaires européennes

Nouveauté 2013



**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

Nouveaux conditionnements avec étiquetages différenciés



BD pool



L'eau est
notre élément

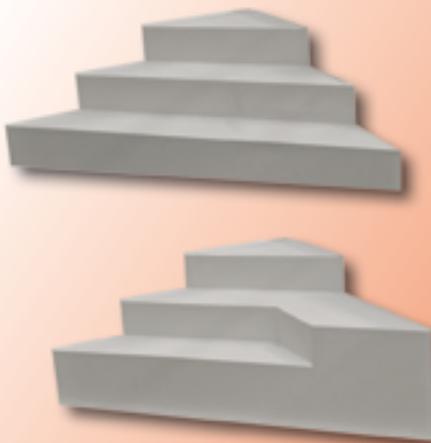
Produits pour le traitement
et l'entretien de l'eau de piscine



Crom, 14 - Pol. Ind. Famades
08940 Cornellà de Llobregat
Barcelona - SPAIN
Tel : +34 933 770 208
www.grupbarcelonesa.com

Zi la Mirande
9, avenue de l'Aérodrome
66240 Saint Estève - FRANCE
Tel : +33 (0)468 51 60 95
Fax: +33 (0)468 51 60 99
info.pool@grupbarcelonesa.com

ANGLE DROIT 3 ET 4 MARCHES

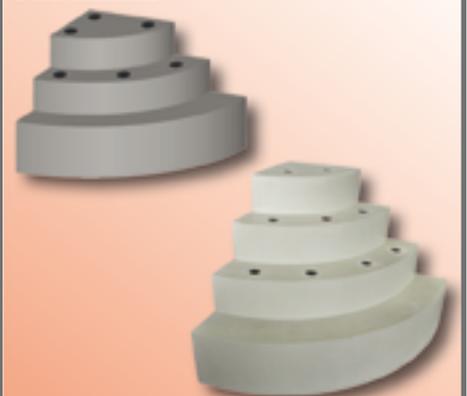


ANGLE BANQUETTE



TOUS NOS ESCALIERS SOUS LINER
SONT LIVRÉS AVEC
UN KIT SUPPORT

QUART DE ROND
3 MARCHES



QUART DE ROND 4 MARCHES
PETIT ET GRAND MODÈLE

DROIT MODULAIRE
3 MARCHES



DROIT MODULAIRE
4 MARCHES

Vision
TECHNOLOGY

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

Contact.:

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

PLAGE MODULAIRE
3 MARCHES



PLAGE MODULAIRE
4 MARCHES

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



NOUVEAU :
GÉOLOCALISATION

*jusqu'au 15 mai 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 :

• **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

SALON PISCINE & JARDIN de NICE, un succès bien parti pour durer

Fort de son succès au démarrage l'an passé, le Salon Piscine & Jardin de Nice s'apprête à renouveler l'expérience pour une 2ème édition, du 20 au 23 septembre 2013. Plus de 110 exposants et 12000 visiteurs attendus pour présenter au public une offre complète de produits et services dédiés à la piscine, au spa et à l'aménagement extérieur.
contact@niceorganisation.com
www.niceorganisation.com



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.

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





En 2000, Eric TISSOT (de formation ingénieur en Génie Civil) faisait l'acquisition de 2 magasins à l'enseigne OASIS PISCINES, l'un près de Belfort, l'autre près de Mulhouse, tous deux spécialisés dans le négoce de matériel de piscines. 12 ans après, qu'en est-il ?

Eric Tissot - Responsable du groupement OASIS PISCINES & SPAS et la Centrale des Pisciniers Indépendants (CPI)

Spécial PROS : Pouvez-vous nous résumer votre parcours depuis 2000 ?

Éric Tissot : Dès 2003, en raison du fort développement du marché de la piscine et suite à quelques demandes, nous avons décidé de créer le réseau OASIS PISCINES & SPAS avec pour cadre :

- **Indépendance totale** de chaque implantation,
- **Pas de centrale d'achat** mais une centrale de référencement,
- **Un catalogue annuel** commun avec des prix maximum conseillés,
- **Un site internet** vitrine uniquement. C'est l'une de nos particularités.
- **Une animation de réseau** légère et modulable en fonction des besoins de chacun.

Malgré ce cadre souple et les coûts d'adhésion réduits par rapport à ce qui se pratique dans d'autres secteurs d'activité, le développement du Groupement ne s'est pas fait comme nous l'imaginions.

Je vois plusieurs raisons à cela :

- **La saisonnalité**
Les candidats non pisciniers cherchant une activité franchisée, sont peu nombreux et vite découragés en raison de la saisonnalité de notre métier. Ni l'expert-comptable, ni le banquier ne pourront donner un avis favorable sur un dossier autant lié à la météo. Ces candidats rebondissent alors sur d'autres secteurs d'activité présentant un meilleur rendement.
- **La mauvaise expérience de certains pisciniers ayant appartenu à des groupements**
Pour diverses raisons, certains pisciniers quittent les groupements pour retrouver leur indépendance. En effet, ils maîtrisent bien leur affaire, ont amélioré leurs achats et forts de cette assurance, ils ne sont plus convaincus ni de l'impact d'un catalogue, ni du bénéfice apporté par l'image d'un groupement. Quelques années plus tard, de par leur isolement, ils ne se rendent plus compte que leur excellent positionnement de départ s'est effrité avec le temps et que l'absence de catalogue appauvrit d'année en année leur flux de clientèle.

• La méfiance vis-à-vis d'un catalogue

- Le choix des produits ne correspond pas toujours à ceux du piscinier.
- Les tarifs indiqués sont souvent inférieurs à ceux pratiqués par le professionnel et font craindre une baisse de la marge.

Qui peut être intéressé par cette Centrale ?

La Centrale des Pisciniers Indépendants (CPI) concerne tous les pisciniers qui peuvent s'approvisionner directement chez les fournisseurs fabricants ou grossistes.



Ces indépendants n'ont pas intégré qu'Internet définit un tarif marché, consulté régulièrement par les clients, et que les professionnels qui s'en écartent trop se mettent délibérément hors compétition.

• La complexité du dossier de concessionnaire freine certains candidats

Les artisans pisciniers constructeurs sont souvent découragés devant les difficultés pour trouver un terrain, un bâtiment, une zone commerciale, etc. Ces périodes de mutation professionnelle sont souvent incompatibles avec le cadre définitif demandé par le business model d'un groupement.

Nous avons donc réfléchi à un autre type de partenariat qui puisse répondre aux préoccupations d'un maximum de professionnels et suffisamment intéressant pour fédérer le plus grand nombre. Ainsi, nous avons créé **la Centrale des Pisciniers Indépendants**.

La CPI s'adresse d'une part aux pisciniers qui possèdent une surface de vente et qui ne souhaitent pas rejoindre un réseau structuré autour d'une marque différente de la leur, d'un catalogue, d'un référencement de produits spécifiques, d'un site Internet vitrine... mais qui souhaitent bénéficier de conditions d'achats de groupement meilleurs que les leurs...

D'autre part, nous nous adressons aux artisans constructeurs désireux de progresser, ayant un projet d'ouverture de magasin à plus ou moins long terme. Généralement, ces professionnels souhaitent pérenniser leur clientèle et surtout vendre le matériel additionnel de la piscine qui leur échappe sans magasin.

Concrètement que peut rapporter la CPI à un piscinier indépendant ?

Gains de marge

Nous apportons la puissance d'achat de l'ensemble des adhérents qui bénéficient des mêmes conditions. Chacun reste libre de choisir ses fournisseurs

parmi la liste proposée. En moyenne, lors des études de cas réalisées auprès des pisciniers, le gain de marge se situe entre 3 et 6% du montant des achats en fonction des approvisionnements et du type de négoce. Ces économies substantielles sont souvent les bienvenues en période de tensions économiques!



■ L'espace « spas » du magasin

Personnalisation des produits chimiques

Nous proposons aux adhérents CPI une personnalisation de leurs étiquettes de produits chimiques avec nom et logo. Ce détail consolide l'image du piscinier auprès de ses clients.

Que coûte l'adhésion à la CPI ?

Nous souhaitons dynamiser le recrutement et pour ce faire, nous avons fixé la cotisation mensuelle à 49€ HT sans droits d'entrée. Ce montant est très faible pour ne pas être un frein. L'adhésion est valable une année puis renouvelée par tacite reconduction.

Chaque adhérent bénéficie d'une zone protégée de 20 à 30 km en fonction de la zone de chalandise, de la densité de population et de la région. Bien entendu les magasins OASIS PISCINES & SPAS seront prioritaires vis-à-vis de CPI.

Comment pouvez-vous faire vivre la CPI avec des montants aussi faibles ? Et qu'est-ce que cela vous apporte financièrement ?

En effet, les sommes qui remontent à la holding sont faibles et je compte sur le nombre d'adhérents dans les prochains mois et prochaines années pour rentabiliser les frais.

Par ailleurs, la gestion de CPI demande peu de frais et aucune

animation n'est possible avec les montants engagés. Cette démarche me permet d'échanger beaucoup plus librement avec les pisciniers et de mieux connaître les tarifs d'achats du marché.

Je suis beaucoup plus performant maintenant et cela me permet de valider constamment les achats pour l'ensemble du groupement OASIS PISCINES & SPAS et CPI.

Les retours de terrain sur le fonctionnement des fournisseurs vis-à-vis du service, des approvisionnements, sont une aide précieuse pour choisir les meilleurs et maintenir les accords passés. Aussi, je négocie avec mes fournisseurs référencés CPI des commissions « arrières » qui me permettent d'améliorer le développement et

d'assurer la promotion simultanée des 2 groupements. Ces commissions sont minimales en échange de tarifs plus intéressants.

Ne craignez-vous pas que les magasins OASIS PISCINES & SPAS ne soient perturbés par ce réseau complémentaire ?

Il y a eu quelques interrogations mais j'ai été très clair avec tout le monde. C'est dans l'intérêt de tous d'avoir de bons produits à la vente, de travailler avec des fournisseurs sérieux et reconnus.

Le fait de peser davantage économiquement permet aussi à chaque magasin d'être mieux servi et reconnu. CPI est un levier pour le développement. Il n'y a donc pas de raison que ce soit mal perçu.

Pour quelle raison un indépendant adhérent à CPI aurait-il intérêt à devenir OASIS PISCINES & SPAS ?

Pour un professionnel, CPI est un outil pour mieux acheter et OASIS PISCINES & SPAS un outil pour mieux acheter et mieux vendre.

Moi qui ai un regard sur les achats des uns et des autres, je vous affirme que les volumes passés par les magasins OASIS sont bien plus importants que pour les magasins CPI.

Je ne cesse de répéter que le catalogue pour un point de vente est un formidable outil de développement!

- **Pour le vendeur en magasin**, c'est un support global sur lequel il doit retrouver le maximum de produits... y compris le tarif.
- **Pour le client**, c'est un document de base fait par le groupement. Il donne une vraie crédibilité au piscinier.

“C'est un gage de sérieux et de sécurité. Les tarifs sont étudiés, le client est rassuré, les ventes sont augmentées.”

Quelles sont vos perspectives ?

C'est très difficile de se donner des objectifs et de les respecter. Cela dépendra aussi de la conjoncture économique. Dans l'absolu, j'aimerais pouvoir enregistrer une quinzaine de CPI par an... et pourquoi pas 2 ou 3 magasins OASIS PISCINES & SPAS. OASIS PISCINES & SPAS a une vocation de groupement familial. J'aimerais qu'il le reste.



■ Le magasin OASIS Piscines à Rixheim près de Mulhouse (68)



Communication transversale renforcée entre professionnels

Le regroupement des professionnels autour d'un axe commun ne peut qu'améliorer les échanges entre structures et donc notre image auprès des particuliers.

Levier de développement vers un point de vente OASIS PISCINES & SPAS

Avec ce statut provisoire le piscinier a les outils nécessaires au bon développement de son affaire. C'est une période d'apprentissage avant la prise en main d'un futur magasin.

- **Prise de connaissance** progressive des partenaires.
- **Acquisition** des produits et des procédures.
- **Apprentissage** d'un outil de gestion spécifique au magasin.

Nous avons parfaitement compris l'importance d'une intégration progressive à un business model différent. C'est notre originalité.

Les plus belles photos
de vos réalisations de piscine

iPool2013

Organisé par EuroSpaPoolNews
réservé aux constructeurs de tous les pays
exclusivement sur Internet

du
31 mars
au **31 juillet 2013**

Trophée réalisé par
Didier Cassini



Gagnez
10 000 €*
et 1 iPhone

1^{er} Concours International de Piscines sur Internet

Comment participer?

- **Connectez-vous sur** www.iPool2013.com
ou flashez ce QR code pour vous y rendre
- **Créez votre compte**
- **Publiez vos plus belles photos**
de réalisations (5 maximum)
- **Faites-le savoir** : envoyez l'info
dans votre entreprise, à votre clientèle,
à votre entourage,...
- **Communiquez** : sur **f**acebook, **t**witter,...





Le haut-parleur subaquatique mobile coquillage pour sonoriser les piscines existantes.

Pouvez-vous nous donner quelques conseils techniques pour profiter au mieux d'un système AQUA MUSIQUE ?

Un ensemble AQUA MUSIQUE est composé de 2 haut-parleurs et d'un amplificateur de puissance 2 x 60 watts, sous 8 ohms et d'un amplificateur de 4 x 60 watts sous 8 ohms dans le cas où il y aurait 4 haut-parleurs dans votre piscine. Vous raccordez cet ensemble à une source musicale de votre choix : lecteur CD, baladeur MP3, iPod, mais vous privilégieriez un format d'enregistrement non compressé.

L'installation de nos haut-parleurs subaquatiques, version « Coquillage » ne présente aucune difficulté. Il vous suffit de les immerger en deux points éloignés de votre piscine et de constater par vous-même lequel de ces deux endroits, laquelle de ces deux hauteurs, conviendra le mieux au rendement acoustique de ces haut-parleurs. Pour la version encastrée, se reporter au Cahier Technique indiqué sur : www.aquamusique.com.



Le haut-parleur subaquatique à encastrer, version luxe façade inox pour sonoriser les piscines en construction

La musique, comme instrument de massage

Dans notre article sur les mini-piscines, paru dans Spécial PROS n°1, nous évoquons la sonorisation de l'eau d'une piscine. Nous avons demandé à Noël CANIVENQ, créateur d'AQUA MUSIQUE il y a 20 ans, de nous apporter quelques précisions sur ce sujet, méconnu pour beaucoup d'entre nous.



La musique invite à la relaxation

Comment écouter la musique dans l'eau ?

L'écoute musicale subaquatique n'est pas une écoute conventionnelle puisque vous allez marier natation et écoute musicale. Vous oublierez la sensation de l'eau pour vous surprendre à baigner dans la musique ! Tout simplement de 2 façons : sur l'eau et sous l'eau.

1/ Concernant **la première option**, nous avons mis au point un système de flottaison, que nous avons appelé « **la Natte AQUA MUSIQUE** », qui vous permet de flotter de manière très confortable. Le corps peut se relâcher très rapidement et vous n'avez pas à « vaincre » l'élément eau. La musique va pouvoir vous pénétrer très facilement, lentement, et favoriser une écoute que nous qualifions d'« extraordinaire ».

2/ **La seconde option : sous l'eau !** Pour les amateurs de sensations musicales plutôt dynamiques, il s'agit de la technique du masque-tuba. Pourquoi un masque-tuba ?

Tout simplement parce que lorsque vous immergez votre corps et votre esprit dans l'eau, vous ressentez quelques

gênes au niveau des yeux et du nez, ou des irritations. Vous devez également remonter pour respirer si vous êtes en apnée et vous perdez de ce fait le contact avec le morceau musical. Le tuba vous permettra d'être tout le temps en contact avec la musique et de bouger au fond, au milieu, à droite, à gauche, de danser, de jouer avec l'onde musicale. Personnellement, je préfère cette solution, sachant que l'utilisation de la Natte est plus paisible, plus reposante. Nous pensons qu'elle conviendra à plus de personnes que la version apnée.

L'avantage de la technique masque-tuba réside dans le fait que vous pouvez bouger avec la musique. Quand je dis bouger, je ne dis pas nager, je dis danser ; mais c'est une gestuelle qui varie en fonction de votre humeur et des musiques écoutées.

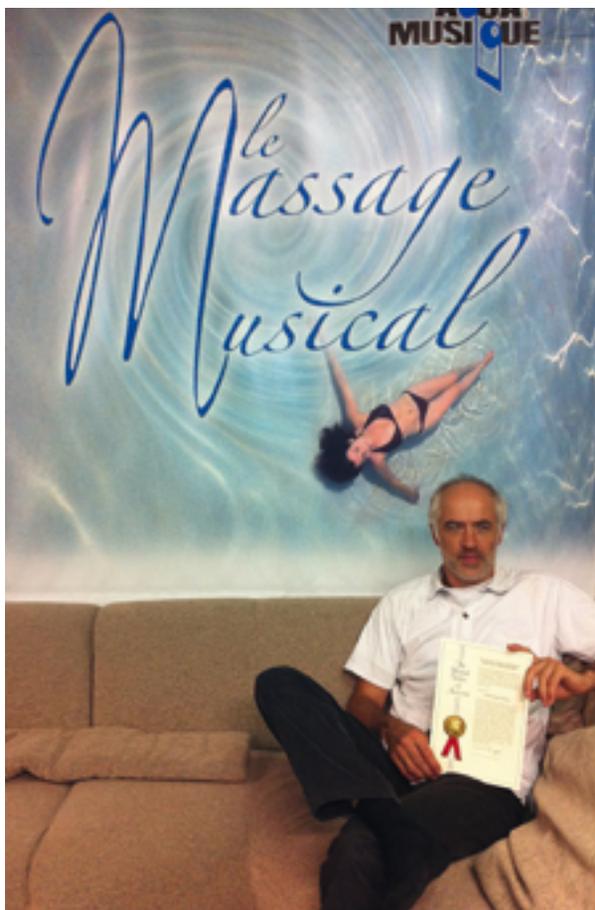
Le comportement aquatique, voire subaquatique sera modifié. En résumé, le masque-tuba, c'est la liberté, on fait ce que l'on veut, la natte, c'est le confort.



Le haut parleur coquillage mobile d'Aqua Musique (+12m de câble) dans son emballage

Quelles musiques faut-il écouter ?

Nous conseillons, et c'est le seul conseil que nous nous permettrons de donner aux lecteurs, de choisir des musiques qui invitent à la relaxation, puisque l'eau est déjà une invitation au bien-être. La musique va s'ajouter à cet effet. Il n'est par conséquent pas opportun d'utiliser des musiques qui vont aller contre cet effet relaxant de l'immersion du corps dans une piscine.



Noël Canivenq présentant son brevet américain

La bonne recette pour une séance AQUA MUSIQUE ?

C'est très simple, choisir une musique qui corresponde à l'humeur. Si l'on veut se relaxer, on choisira une musique qui invitera à la relaxation. La durée d'une séance variera, non pas en fonction du goût ou de l'humeur, mais en fonction de la température de l'eau. D'où l'importance de privilégier la température de l'eau, à la taille de la piscine.

Pourquoi avez-vous développé l'eau musicale dans les piscines ?

Il y a vingt ans nous inventions le haut-parleur subaquatique « Coquillage » pour sonoriser les piscines. En plus de conduire à l'invention d'un haut-parleur subaquatique à membrane, récemment récompensée par l'obtention d'un brevet américain, le principe de sonoriser l'eau s'inscrit dans la tradition de l'Homme, de produire de la musique et de l'utiliser pour son bien-être. Le corps est transparent dans l'eau. Si vous êtes capable de restituer la musique dans un liquide, si vous êtes capable de transformer cette musique en vibrations, lorsque vous immergez dans ce liquide un corps humain, vous le sonorisez directement !

Cette technique permet de réactiver une écoute subaquatique, laissée pour compte après la naissance, mais qui n'avait pas disparu pour autant.

Nous ne pouvons oublier les neuf premiers mois de notre vie immergée dans le liquide amniotique de la mère. Cette nouvelle technique de relaxation apporte une nouvelle dimension, une nouvelle sensation au monde de la musique.

Que se passe-t-il pendant une séance de massage musical ?

Le phénomène AQUA MUSIQUE est très simple à comprendre: on immerge un haut-parleur subaquatique dans la piscine. Ce faisant, on met en vibration l'eau de la piscine. Notre corps étant composé d'environ 80% de liquides, l'onde musicale pénètre dans votre corps jusqu'au cerveau via ces transmetteurs. Cette capacité d'écoute corporelle, que nous avons appelée « écoute amnio-tympanique », n'a pas disparu avec notre naissance. Elle était restée tout naturellement en suspens, en l'absence de notre invention.

Grâce à ce haut-parleur subaquatique, nous pouvons réactiver cette écoute qui, en fait est double. La conjonction de ces deux écoutes, par l'oreille dans l'eau qui reste active, et l'écoute « amnio-tympanique », par le corps, génère le massage musical.

Techniquement parlant, nous osons dire que la membrane du haut-parleur se substitue au tympan et transmet directement sous forme de vibrations, l'onde sonore au liquide de l'oreille interne, tout en amplifiant l'écoute traditionnelle par résonance osseuse.

Pourquoi parlez-vous de MASSAGE MUSICAL ?

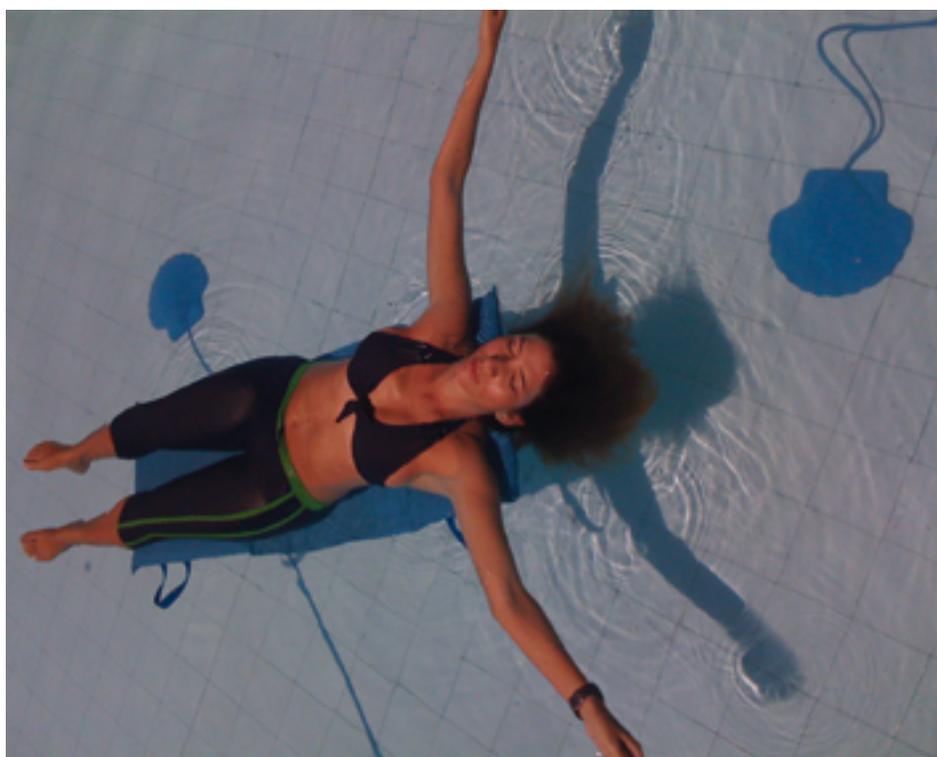
Le massage musical rend à la musique sa puissance et sa fonction originelle: nous aider à supporter les tensions exercées sur notre corps et notre âme, par notre activité humaine.

Cette nouvelle écoute se révélera être la meilleure technique anti-stress au monde, car elle répond à un besoin impérieux avec des moyens simples, sains et abondants: l'eau et la musique.

Quand on pense au nombre considérable de musiques existant dans le monde, on comprend que cette création musicale a un sens.

Aqua Musique ne fait que récupérer ce sens commun et en l'important dans le corps humain, via la technique du massage musicale donne toute sa puissance à cette création musicale incessante.

En réalité, je préfère parler de solution, plutôt que de création, parce que je pense que la musique est tout simplement une « solution technique » pour réduire les tensions.



La natte Aqua Musique de flottaison - favorise la relaxation

La gestion d'un litige

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

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

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

Cela vous éviterait d'être directement à l'origine de la plupart des litiges. Dès que vous serez dans une situation conflictuelle, seuls les écrits seront pris en considération, les clients devenant tous amnésiques.

NAISSANCE DE LA SITUATION CONFLICTUELLE

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

- **L'entreprise accumule les retards** ou les incidents de chantier.
- **Les modifications ne sont pas conformes** à ce qui fut convenu verbalement ou par écrit.
- **Celui qui a fait signer le bon de commande** n'est jamais, ou trop peu, présent sur le chantier.



- **Certaines prestations ne sont pas conformes** au bon de commande.

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

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

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

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

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

Il vous remet en cause parce qu'il doute

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

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

- **Après avoir téléphoné 3 ou 4 fois**, sans réponse satisfaisante, (votre collaboratrice fait barrage parce que vous n'avez ni le temps ni l'envie de discuter avec ce « casse-pieds ») il vous écrit, (peut-être déjà, en recommandé) avec des questions précises dont le bien-fondé n'est pas toujours évident.
- **Il va chercher des informations chez les amis** qui « savent », ceux qui ont une piscine.
- **Il fera part de ses problèmes à vos concurrents.**
- **Bien entendu il retarde le paiement** de la situation en cours ou de la dernière facture.

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



LA VOIE CONCILIATAIRE

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

A) SI VOUS CONSERVEZ L'INITIATIVE

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

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

Nous avons là plusieurs situations possibles :

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

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

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

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

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

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

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

B) VOTRE CLIENT EST LE MAÎTRE DU JEU

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

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

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

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

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

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

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

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

LA VOIE JUDICIAIRE

A) LA PROCÉDURE

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

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

La procédure de référé

Elle se limite, en principe, à la désignation d'un expert judiciaire. Vous devriez exiger de votre avocat qu'il insiste **très lourdement** pour que le magistrat nomme un spécialiste en



piscines. Vu qu'il y en a peu, vous pourriez aller jusqu'à proposer de financer le surcoût éventuel dû aux frais de déplacements.

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

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

2 - L'injonction de payer

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

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

B) L'EXPERTISE

L'expert judiciaire a tous pouvoirs d'investigations.

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

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

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

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

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

Il est donc (presque) indispensable que vous soyez assisté d'un expert-conseil compétent qui, dès le premier accedit, posera le débat sur un plan d'égalité avec son confrère. Cette assistance va permettre de limiter les errements de l'expert judiciaire sans toutefois mettre à l'abri de toutes les dérives.

C) CONSÉQUENCES DE L'EXPERTISE

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

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

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

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

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

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

CONCLUSIONS

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

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

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

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

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

En résumé si vous avez :

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

Vous ne devriez jamais vous retrouver dans une procédure judiciaire.

Bernard AGEORGES
Expert Judiciaire en Piscines
Enseignant à l'UFA
des Métiers de la Piscine
Président de la CNEPS



L'année 2012 en quelques chiffres

➤ **PLUS DE 350 000 VISITES PAR AN,** sur les 2 sites Internets

➤ **40 000 VISITEURS,** sur les 2 blogs



➤ **420 000 VIDÉOS VUES,** sur les 3 chaînes



➤ **6 500 FANS** sur Facebook



➤ **1 000 FOLLOWERS** sur Twitter



Scanner ce Flash code pour rejoindre nos réseaux sociaux !



contact@eurospapoolnews.com
 contact@piscinespa.com

Normes AFNOR, Marques AFNOR, Directives...

La profession dispose de nombreuses « règles » pas toujours évidentes à différencier.

LES NORMES

La loi sur la sécurisation des piscines privées a fixé 4 normes d'équipements définies par l'AFNOR :

- **NF P90-306** – Barrières de protection
- **NF P90-307/1** – 2009 – Systèmes d'alarme
- **NF P90-308** – Couvertures de sécurité (couvertures à barres, volets roulants, bâches, fonds mobiles)
- **NF P90-309** – Abris de piscines (structures légères et/ou vérandas).

Autres normes relatives aux piscines privées à usage familial :

- **NF P90-302** – Piscines en kit
- **NF P90-303** – Piscinettes
- **NF P90-313** – Pataouettes
- **NF P90-314** – Skimmers
- **NF P906318 et 319** – Groupes de filtration

LES ACCORDS AFNOR

A la suite de la démarche par la Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP) pour la révision par l'AFNOR de certaines Directives Techniques Piscines (DTP) de la profession, il existe aujourd'hui :

- **AC P90-321** – Tolérances
- **AC P90-322** – Terrassement
- **AC P90-323** – Plages et Margelles
- **AC P90-324** – Groupe de filtration
- **AC P90-325** – Réseau hydraulique
- **AC P90-326** – Pièces à sceller

LES DIRECTIVES TECHNIQUES PISCINES (DTP)

Les DTP encore en vigueur (non finalisées par l'AFNOR) :

- **DTP n° 2** – Revêtement en résine armée
- **DTP n° 9** – Débordement
- **DTP n° 10** – Chauffage
- **DTP n° 12** – Nage à contrecourant
- **DTP n° 14** – Coques Polyester

LA MARQUE AFNOR

Il y a souvent confusion entre un produit conforme à la norme AFNOR et un produit qui a la Marque AFNOR.



La Marque AFNOR (dite « marque NF ») est une vraie valeur d'entreprise. En effet, alors que la « conformité » à une norme (cas des 4 équipements de sécurité/piscine) fait l'objet d'un « Certificat de conformité » établi par un laboratoire de contrôle habilité à le faire (cas du LNE – Laboratoire National d'Essais), la Marque AFNOR est un label strict de contrôle du produit.

Elle garantit :

- non seulement la conformité à la norme en vigueur, mais aussi à des critères supplémentaires correspondant aux besoins des consommateurs.
- un engagement volontaire du fabricant pour élever au maximum son niveau de qualité.
- un contrôle régulier de la production qui est effectué sur le site du fabricant et de certains fournisseurs.

C'est la première marque de certification des produits en France reconnue internationalement.

Le logo « marque NF » figure sur le produit lui-même ou sur son emballage.

LES RÈGLES PROFESSIONNELLES

Elles sont indispensables au bon fonctionnement d'une profession. Elles ont pour but d'unifier des savoirs, d'établir un langage commun, de clarifier et d'harmoniser les pratiques. Ainsi constituées, elles facilitent l'élaboration de Contrats avec les Compagnies d'Assurances.

LES DTP (Directives Techniques Piscines) sont des règles professionnelles élaborées par les Commissions Techniques de la FPP.

LES DTU (Documents Techniques Unifiés) codifient l'ensemble des règles techniques validées par l'expérience et admises par la profession du BTP. La majorité des normes utilisées dans le bâtiment sont des « Normes DTU », qui sont des documents traitant de la mise en œuvre traditionnelle des matériaux courants.

LES AVIS TECHNIQUES CSTB

Le CSTB (Centre Scientifique et Technique du Bâtiment) parmi ses prestations, gère la procédure qui s'appuie sur une analyse exhaustive

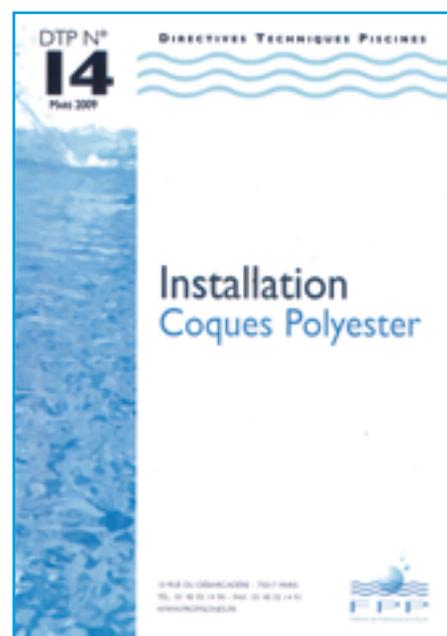
des capacités du produit/procédé. Le but d'un Avis Technique est d'atteindre un niveau de qualité comparable à celui de produits et procédés traditionnels.

Cet Avis Technique permet la prise en compte d'un Contrat d'assurance pour une Garantie Décennale fabricant.

LA NORME ISO 9001

Cette norme internationale définit les exigences auxquelles doit satisfaire le management de la qualité d'une entreprise dans ses activités.

Ces exigences comportent beaucoup d'aspects : l'écoute client, la compétence du personnel, la gestion des process (production, prestation de services, administratif), planification de la qualité, conception du produit, gestion des commandes entrantes, des achats, étalonnage des appareils de mesure, modalité de traitement des réclamations des clients...



Les adhérents de la FPP peuvent télécharger les DTP et les Accords AFNOR sur : www.propiscines.fr

Les non adhérents peuvent se procurer les DTP chez D'CRÉA
Tél 01 46 42 52 77

Les Accords AFNOR et les Normes AFNOR sont à acheter sur : www.boutique.afnor.org



Rejoignez-nous...



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. »



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

**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**



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

vosre réussite c'est aussi la nôtre !

www.oasis-piscines.fr

Notre métier évolue



**Et oui la crise est là...
Les belles années sont
bien loin...
Pourtant dans cette
grisaille, un certain
nombre de profession-
nels continuent d'affi-
cher leur croissance...**

Dans cette période difficile où l'agressivité des prix, qu'elle soit faite sur

Internet ou par certains fabricants, est en opposition avec les demandes des clients, ceux qui ont su se démarquer, continuent à maintenir une activité forte. C'est très souvent sur de beaux projets, qu'il s'agisse de la construction ou de la rénovation, que ces professionnels réussissent.

Le métier a changé, il ne suffit plus de vendre une piscine, **il faut vendre le rêve de la piscine** qui va avec aux consommateurs, ce qui est difficile avec les étés que nous avons (ne sommes-nous pas des marchands de glace ?) et maintenant la nécessité de savoir gérer parfaitement ses achats, sa trésorerie, son organisation sur les chantiers et sa sous-traitance, ou plutôt le bon « mixe » de la sous-traitance.

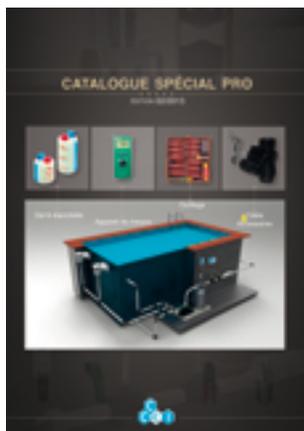
Tous les jours en poussant les portes de magasins de piscines, nous constatons des différences bien réelles et évidentes, entre un magasin éclairé, accueillant et propre, et celui qui semble toujours en travaux... Certains métiers parallèles (décoration extérieur, paysagistes, métiers d'eau) recherchent des compléments d'activités et commencent à s'intéresser à la piscine. Ils ont souvent un apport sur le plan décoratif (dessin en 3 D de l'implantation) très recherché par les consommateurs, c'est aussi une voie en développement...

Bref le métier de la piscine a encore de belles années devant lui, mais uniquement pour ceux qui en sont motivés et qui se posent les bonnes questions.

Alain Bisbal - Responsable d'agence commerciale
bisbalain@wanadoo.fr

Nouveau catalogue CCEI Spécial PRO

Depuis 40 ans au service des constructeurs et installateurs de piscines, **CCEI** lance sa nouvelle offre d'outillage réservée aux professionnels.



Dans le catalogue, vous retrouvez de nombreux outils, accessoires et autres appareils de mesure, bien souvent indispensables sur les chantiers pour la conformité des installations.

Du gel isolant au jokari pour dénuder, en passant par les multimètres ou les chambres de mesure, l'entreprise propose toute une gamme d'accessoires difficilement accessibles, à des tarifs compétitifs.

Avec ce nouveau catalogue, CCEI s'affirme plus que jamais comme le réel partenaire élec-

tricien des professionnels de la piscine.

contact@ccei.fr
www.ccei.fr

Savez-vous « Qui est ZITA ? »

HYDRA SYSTEME

lançait lors du Salon international PISCINE 2012 de Lyon l'opération « Mais qui est Zita ? », concours destiné à faire découvrir sa toute dernière innovation en matière de couverture immergée.

Après des indices dévoilés au coup par coup, ménageant le suspense, nous avons appris son prix, très compétitif pour ce type de produit, et la presse a été conviée début février à découvrir Zita, nouvelle couverture de piscine de la gamme « low cost » PLAYA. Ce rendez-vous en situation a permis de découvrir les caractéristiques techniques de la couverture et son fonctionnement très simple. Quelques entreprises clientes de la société étaient aussi de la partie et ont salué à l'unanimité l'ingéniosité, la facilité d'utilisation, la sécurité et le prix « anti-crise » proposés par HYDRA SYSTEME à travers cette innovation. Quant à l'heureux gagnant du concours, Patrick Kristo de l'entreprise Au fil de l'eau, il s'est vu remettre un bon cadeau, équivalant au prix de vente de la couverture Zita.



De gauche à droite :
Olivier Brière (pdg d'HYDRA SYSTEME),
Patrick Kristo (Dirigeant de EAU FIL DE
L'EAU) et son épouse.

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

GACHES CHIMIE
PRODUCTEUR, FORMULATEUR, CONDITIONNEUR, DISTRIBUTEUR DE MATIERES

Age de l'EAU
N°1 GACHES CHIMIE

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

Inauguration de la nouvelle Agence SCP Bordeaux

SCP a profité de la dernière étape de son Road Show annuel à travers la France, en terminant à Bordeaux le 22 février, pour présenter cette nouvelle Agence. Romain Paillet, nouveau responsable de cette agence, nous a fait visiter ses vastes nouveaux locaux, situés à Mérignac.

Les formations Road Show annuelles de SCP France, mises en place depuis 2010, ont permis aux équipes de sillonner la France pour y rencontrer les professionnels de la piscine, à Aix, Rodez, Lyon, Tours, et en dernier lieu, Bordeaux.

Cette dernière étape a coïncidé avec l'inauguration des nouveaux locaux de cette Agence SCP. Une centaine de clients ont pu assister à cette inauguration autour d'un buffet. Ouvert depuis le 5 janvier avec 3700m² de dépôt et 350m² de bureaux, cette agence a pour zone de chalandise la commune de Mérignac, la zone du Phare, toute la Gironde et les Landes, avec des clients comptoirs sur toute cette zone.

Elle rayonnera sur 8 départements du sud-ouest avec une vingtaine de personnes permanentes, dont 4 dans l'équipe commerciale ainsi que des saisonniers.



Romain Paillet
Nouveau responsable
de l'agence



agence.bordeaux@scppool.com
www.scp europe.com

Maytronics recrute un Responsable Commercial chevronné

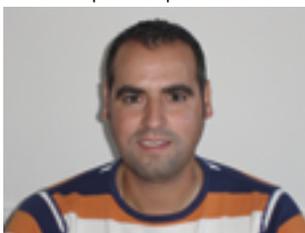
Le début d'année 2013 a été marqué par l'arrivée de Miguel RIBEIRO chez **Maytronics France**, qui intègre l'équipe commerciale en tant que responsable du secteur Nord/Ouest.

A quarante ans, il débute sa 18^e année dans le métier de la piscine. Miguel a exploré le milieu de la piscine à travers un parcours riche et varié en expériences.

Son apprentissage démarre chez « Nautyl » et « Hayward Pool Europe », en tant que responsable SAV, et se poursuit chez « Mondial Piscine » où il devient responsable de l'atelier de production. Son expérience terrain commencera véritablement en 2008,

où il intègre « Euro Paysage Hydrosud Direct » comme technico-commercial. Nommé responsable du développement des ventes Grand Ouest chez « SCP France » en 2009, Miguel arrive chez Maytronics en janvier 2013, pour « poursuivre son apprentissage » sur un secteur géographique qu'il connaît bien, et qui n'était pas encore couvert par Maytronics France.

Ses motivations à rejoindre Maytronics ont le mérite d'être claires: « Je souhaitais démarrer un nouveau challenge, en intégrant une société innovante, avec de nouveaux produits tels que le robot Hybrid et la couverture automatique Hydro Inside avec son moteur à eau ». Un nouveau départ donc pour ce passionné de longue date, qui se dit « fier de participer au développement de Maytronics ».



Miguel Ribeiro

contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

Le GAROfiltre mis à l'honneur sur BFM Business

Le 17 février dernier, BFM Business, recevait dans son émission « Green Business », Pierre Gaches, PDG de **GACHES CHIMIE**.

Cette émission, met en avant des entreprises engagées dans le développement durable et

a choisi l'entreprise toulousaine et son procédé GAROfiltre, pour aborder une filtration de l'eau des piscines plus respectueuse de l'environnement.



Pierre Gaches



Pour Pierre Gaches, expliquant l'activité filtration piscine de son entreprise: « Une partie de notre implication est dans le monde de la piscine, on se doit aussi d'y amener des innovations.

(...) En matière de coloration des eaux et en matière de filtration, car la filtration est un élément important dans la qualité de l'eau obtenue dans la piscine. »

Il explique ensuite comment est produit le GAROfiltre, mélange de verre de bouteilles vertes et marrons, essentiellement issu de la collecte de verre locale. Le verre est transformé en granulés polis et subit un traitement spécifique.

La fabrication est 100% française, 100% recyclée et recyclable. Ces granulés de verre sont utilisés à la place du sable ou de la silice, dans les filtres à sable. La masse de sable est ainsi remplacée par le GAROfiltre, en conservant les mêmes avantages, à savoir, hygiène, sécurité, économie, et maintenance passive.

Le produit multi-récompensé, s'exporte dans plusieurs pays européens, en Afrique du Nord et au Canada (une des piscines municipales de Montréal). Plus de 50 complexes aquatiques et piscines municipales françaises ont déjà opté pour ce procédé.

Le Groupe a déjà démarré des essais pour l'application de ce procédé de filtration dans d'autres domaines: notamment dans le domaine industriel, pour l'eau potable, les eaux de rejet, la pisciculture et l'irrigation...

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

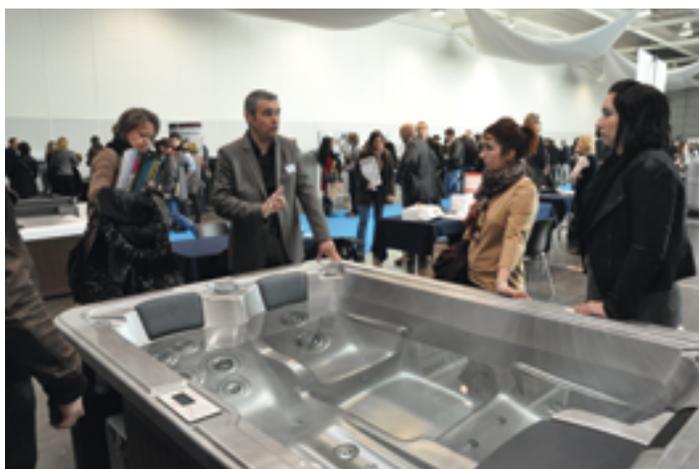
TOUTES LES ACTUALITÉS

sur www.eurospapoolnews.com et dans nos newsletters

Congrès Everblue

C'est à Bordeaux au Palais des Congrès que Samy BIBAY P.D.G. de la société P.M.A./ EVERBLUE a réuni son réseau pour le 25^e Congrès National.

Plus de 300 Congressistes ont participé aux 4 journées d'informations, de formations et de présentation des nouveaux produits exclusifs EVERBLUE.



En effet EVERBLUE est en pleine croissance, grâce à son savoir-faire, à sa formation, à sa sélection de produits et de matériels de haute qualité, et surtout grâce à un marketing dynamique, créatif et constant.

De nombreux nouveaux points de ventes recrutés en 2011 et 2012 ont été présentés au réseau.

Les journées ont été très intéressantes et très instructives aux dires **des participants qui ont pu**, après avoir passé en revue les chiffres d'affaires des différents secteurs par segments de produits, **définir les objectifs pour la saison 2013.**

Quelques fournisseurs partenaires de longue date, ont présenté leurs innovations et leurs exclusivités réservées au seul réseau EVERBLUE.



Le dernier jour, vendredi, tous les fournisseurs partenaires étaient présents pour développer sur « scène » leur point de vue sur l'année écoulée et leurs perspectives du marché piscine pour 2013 en fonction de la situation économique présente.



Samy BIBAY
Président d'Everblue

Samy BIBAY a conclu cette matinée « fournisseurs » en insistant sur sa **volonté de ne vendre que des produits et des matériels de qualité**, comme ses nouveaux panneaux Aquafeat, ses robots automatiques, ses pompes à chaleur, ses volets, ses abris, ses spas, ses filtres Glass média, ses Everpompes, ses tuyaux Everflex, ses produits chimiques Everlong, etc. qu'EVERBLUE commercialise en pleine exclusivité.

Le vendredi après-midi, des stands attendaient les congressistes où les fournisseurs pouvaient répondre individuellement aux questions des différents concessionnaires.

La soirée de gala a conclu ce congrès par un « feu d'artifice » de distinctions. En effet, chaque fournisseur s'est vu appelé sur scène pour recevoir un présent de qualité. Ensuite, ce fût la remise des récompenses par les fournisseurs, aux 10 premiers chiffres par segments de produits.



De son côté Samy BIBAY a récompensé les concessionnaires en remettant de nombreux chèques et trophées aux lauréats qui ont réalisé des chiffres éloquentes. Enfin, comme à l'accoutumée, place à la danse, pour une belle et grande soirée qui s'est terminée au petit matin.

Encore un congrès bien réussi et organisé d'une main de maître. Les congressistes sont repartis « gonflés à bloc » pour réaliser une année 2013 en grande et bonne forme, avec succès, et heureux d'appartenir à un tel réseau !

ever@everblue.com
www.everblue.com



REJOIGNEZ L'ENSEIGNE



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 : 06 35 15 22 67
 FRANCE OUEST - ALAIN LESNÉ : 06 27 48 11 06
 OLIVIER LAMAIX : 06 18 62 45 17

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



LES ATOUTS MAJEURS

 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS STRUCTURA FEAT 	 LUSIVITÉ - ATOUTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS LINERS - ARMAKOR GLASS MEDIAS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS PIÈCES À SCELLER COFFRETS EVERPOMPES
 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS ROBOTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS Select COLLECTORS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS 	 LUSIVITÉ - ATOUTS PRODUITS PISCINES LE SEL EVERBLUE EVERFLEX - CDS

« TÉMOIGNAGES »

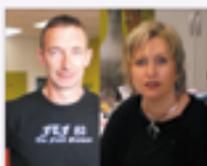


SARL BENOÎT TOURAT (36)
BENOÎT ET BÉATRICE TOURAT

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.

« TÉMOIGNAGES »

Ils ont rejoint le réseau Everblue il y a 1 ou 2 ans...



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.



Le 1^{er} concours international iPool revient!

L'ouverture du grand jeu concours **iPool 2013** a débuté le 30 mars. Vous pouvez donc dès maintenant déposer en ligne entre 1 et 5 photos de réalisations de piscines privées extérieures, concourant pour être élue « plus belle piscine » par les internautes votants. L'inscription se fait exclusivement via le site www.eurospapoolnews.com en créant son compte avec identifiant et mot de passe.

Pour participer à l'attribution du prix, il suffira de remplir le formulaire d'inscription en ligne via le site www.eurospapoolnews.com avec une adresse e-mail valide, avant le 31 juillet 2013, 23h59.

Le votant pourra alors sélectionner ses photos préférées.

La seconde étape du concours consiste à sélectionner les deux photos par pays ayant cumulé le plus de votes, pour être soumises à nouveau aux internautes lors de la finale du 12 août au 1er octobre 2013.

Le Grand Gagnant sera celui dont la photo a obtenu le plus de votes. L'unique gagnant remportera le Trophée iPool2013, créé par Didier Cassini, en partenariat avec Opiocolor, un iPhone, ainsi qu'un an de campagne publicitaire sur les supports PiscineSpa.com et EuroSpaPoolNews.com d'une valeur de 10 000,00€ HT.

La remise du trophée aura lieu lors du Salon Piscina à Barcelone du 15 au 18 octobre 2013.



Le concours iPool2012, 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.

contact@eurospapoolnews.com
www.eurospapoolnews.com

ABRINEO élargit son offre et devient AZENCO GROUPE

Le fabricant d'abris de piscine Abrineo dont le siège social est basé à Carcassonne (Aude) change de nom et devient **Azenco Groupe**. Un changement de nom qui marque l'évolution impulsée à la société par ses dirigeants.



La société propose désormais une gamme complète d'abris de piscines (abris cintrés, plats, hauts, abris de terrasse et même terrasse amovible pour protéger la piscine), de volets roulants et va lancer au printemps un concept d'abri de terrasse inédit. Elle développe également des applications industrielles. En élargissant son savoir-faire à différents secteurs de l'univers du jardin, la société entend répondre plus efficacement à la demande de nombreux clients qui cherchent une solution de plus en plus globale.

Dans cette perspective, Azenco Groupe se décline en 4 départements :

- Azenco Abris de piscine (plat, bas, haut, mi-haut, adossé, spa)
- Azenco Volets de piscine (hors sol, immergé, mov and roll)
- Azenco Abris de terrasse,
- Azenco Industrie

contact@azenco.fr
www.azenco.fr

Dimension One Spas



Frans Luijben

Suite au rachat de **Dimension One Spas** par Jacuzzi, nous avons rencontré Frans LUIJBEN, le Vice-Président International Ventes & Marketing et importateur des spas de la marque, près de Strasbourg. Les premiers mots de Frans Luijben concernant le rapprochement des sociétés : « *Nous sommes satisfaits de cette annonce car Dimension One Spas continue à fonctionner de manière indépendante par rapport à Sundance et à Jacuzzi (ndlr: Jacuzzi avait déjà racheté Sundance Spas en 1997 et ThermoSpas l'an dernier).*

Les circuits de distribution ne changent pas et les contrats d'exclusivité ainsi que les contrats territoriaux vont tous être maintenus. De plus, nous allons exploiter tous les effets de synergie procurés par la puissance du Groupe. D'un point de vue international, je suis intimement persuadé que les créneaux de distribution du Groupe Jacuzzi vont se compléter mutuellement. Bob Hallam, après avoir créé Dimension One Spas il y a 36 ans, peut prendre une retraite bien méritée sachant sa famille entre de bonnes mains et assuré de la continuité de la marque ».

contact@d1spas.fr
www.d1spas.fr

MMP rachète la marque et les brevets du robot Mopper 100% français

Depuis 2009, **MMP** à Launaguet (près de Toulouse) fabrique le **Mopper**, un appareil réputé pour sa robustesse, son ergonomie et ses fonctionnalités. Connaissant bien la qualité et la performance de ce produit (puisqu'elle le fabriquait depuis 3 ans), cette PME qui intervenait jusqu'alors en sous-traitance, vient d'acheter la marque et les brevets afférents.



Lionel Roques, Jean-Pierre Razat, Karine Razat

Positionné sur le segment moyen et haut de gamme, le Mopper est distribué par les grandes enseignes spécialisées dans le jardin ou la piscine ainsi que par des indépendants.

« *En devenant non plus fournisseur pour un donneur d'ordre mais propriétaire du robot, nous assurons désormais l'assistance et le SAV* » commente Karine Razat, Directrice Générale de MMP.

Produisant quelque 1300 à 1500 exemplaires par an, la PME souhaite doubler ce volume d'ici 2014. Pour atteindre cet objectif, des commerciaux sont sur le terrain pour rencontrer les professionnels de la piscine. Une présence sur les grands salons facilitera aussi le développement de la marque référencée à l'échelle européenne.

Quant à l'évolution de ce robot nettoyeur 100% français, une optimisation du design est à l'étude.

Le produit conçu sur une chaîne d'assemblage spécifique, bénéficie de tout le savoir-faire aéronautique de MMP, qui est spécialisée dans la maintenance cabine, l'usinage et le montage de pièces composites. La certification Iso 9001 en cours vient renforcer l'organisation qualité garantie au client.

www.mopper.eu

Nouvelle recrue chez BEHQ SL

L'entreprise **BEHQ** annonce l'arrivée de Damien ENFRIN, au sein de son équipe, pour l'introduction de la ligne de produits PISCIMAR en France. Cette ligne est spécifique pour le traitement des eaux des piscines et des spas. Damien ENFRIN, professionnel de l'industrie, possède une vaste expérience du marché français. Sa participation active au sein de différentes structures françaises ou internationales, dans le domaine de la piscine, a permis le développement de nouvelles gammes de produits et de concepts dans la distribution. A l'écoute et disponible pour ses clients-partenaires, il garde sa réalité du terrain, ainsi qu'une bonne réactivité aux demandes du marché. Aujourd'hui, proche de la quarantaine, il se voit offrir par BEHQ SL une excellente opportunité de développement de la France, avec une ligne de produits exclusive. Leur atout commun sera d'apporter un œil d'experts en solutions et services.



Damien Enfrin

info@behqsl.com
www.behqsl.com

Les Journées Professionnelles de Procopi

Chaque année le Groupe Procopi va à la rencontre de ses clients en organisant des journées de travail à travers la France et les Dom-Tom.



Eric Guimbert
Directeur Bureau d'Etudes et Industrialisation

En 2013, du 15 janvier au 14 février, ce fût 457 sociétés rencontrés tour à tour à Lyon, Colmar, Montpellier, Toulouse, Bordeaux, Trappes, Rennes, La Rochelle, Marseille, Le Muy, Antibes.

Beaucoup de sujets ont été traités. Citons :

L'hydraulique et les pertes de charge

Remarquable intervention d'Eric Guimbert (directeur Bureau d'Etudes et Industrialisation) qui a conduit avec son équipe des recherches comparatives sur les

pertes de charges en hydraulique.

On observe combien la vanne 6 voies Ø 1" ½ est un frein élevé par rapport à celle de Ø 2". Même chose avec les coudes grand rayon qui réduisent de façon importante les pertes de charge, tant au niveau du local technique qu'au niveau des pièces de filtration scellées sur le bassin.

C'est ainsi qu'il est positif de présenter un devis avec 2 variantes :



Jean-Marc Latreille
Président du Conseil de Surveillance

- **une solution optimisée** avec une vanne 6 voies Ø 2", des coudes grand rayon sur le circuit hydraulique (ce qui conduit à une réduction de la consommation électrique) ;
- **une solution économique**

La nouvelle version Label Soft

Intervention passionnante de Jean-Marc Latreille qui a présenté cette « véritable analyse » pour que les professionnels offrent à leurs clients une prestation d'analyse de leur eau de piscine très complète et dynamique.

Cette station Label Soft, développée par la société Procopi, se compose d'un Pool Test 9, d'un ordinateur portable équipé du logiciel Label Soft et d'une imprimante. Grâce à ce nouvel équipement, le piscinier peut :

- **Gérer des informations :** volume de la piscine, type de traitements et produits utilisés, la construction...
- **Gérer et conserver l'historique** des analyses et recommandations faites pour chaque client.
- **Éditer le résultat d'une analyse complète** avec le rappel de l'analyse précédente et leur comparaison avec les valeurs nouvelles: chlore libre et total, brome, ozone, pH, acide isocyanurique, TH, TAC, cuivre et fer.
- **Éditer des recommandations personnalisées** en fonction des valeurs relevées.

Les membranes Renolit

Ici aussi, beaucoup de nouveautés, à commencer par le liner 85/100° imprimé avec un vernis non polluant à l'envers de ce liner.

De nouvelles impressions: Persia noir, Ardoise. Egalement, un nouvel antidérapant (liner 75/100°) en blanc, bleu clair, bleu France, sable et gris.



Une grande nouveauté: Alkorplan 3D-Touch en 200/100°, une membrane avec relief imprimé, plusieurs coloris à l'apparence de l'ardoise anthracite, de la pierre rustique ou du sable pierre.

Renolit sort aussi un vernis gris coloré qui augmente la résistance au chlore. Quant au nouveau PVC liquide de finition il est moins irritant, moins volatil.



L'équipe Procopi au Mas d'Artigny lors de la dernière étape des Journées Professionnelles

Les pompes à chaleur (Climixel, Fairland), les déshumidificateurs, les couvertures automatiques Evodeck ont également été étudiées.

A ces réunions étaient également présents :



Jocelyn Bourgeois
Président du Directoire



Christophe Durand
Directeur Marketing



Michel Morin - Président de Mondial Piscine

On constate en effet de plus en plus que la clientèle est méfiante dans tout ce qui lui est proposé et ce, dans tous les domaines. Le produit piscine n'échappe pas à cette règle. Il faut malheureusement reconnaître que des chantiers (pas que ceux de la piscine) peuvent parfois rester inachevés du fait d'entreprises défaillantes.

Pour apporter au futur client, toute sécurité, il a été décidé chez Mondial Piscine d'établir une **Charte de Qualité** : «Engagement de bonne fin de travaux».

A chaque signature de contrat de travaux, le concessionnaire Mondial Piscine remet à son client cet engagement en 3 exemplaires :

- 1 pour le client,
- 1 pour l'entreprise,
- 1 pour le siège Mondial Piscine.

Ainsi, le client dispose de 3 garanties :

- garantie Fabricant,
- garantie Installateur,
- garantie de bonne fin de travaux.

Cet engagement signé entre le client et Mondial Piscine précise : que la piscine sera réalisée « d'une façon complète en cas de difficultés ayant entraîné la liquidation judiciaire d'un concessionnaire qui n'aura pu conduire lui-même à la bonne fin de travaux ».

Dans ce principe d'engagement, « la société Mondial Piscine s'engage à terminer l'installation de la piscine » ainsi que des équipements complémentaires à la piscine (couverture automatique, traitement automatique de l'eau, chauffage...).

Pour conduire à bien cette « Charte de Qualité », il est constitué une caisse commune alimentée pour moitié par le siège et pour l'autre moitié par l'ensemble des concessionnaires. Plusieurs concessionnaires ont la charge de « visualiser les comptes ».

Comme nous l'a précisé Michel Morin, président de Mondial Piscine, « **c'est une aide à la vente considérable** ».

Lors de l'Assemblée Générale, la **piscine Mini'ô** a été présentée : 4 m x 2,50 m (pas besoin de « déclaration de travaux ») avec :

- une filtration intégrée,
- une balnéo de relaxation : banquette avec 4 buses d'hydro-massage et nage à contre-courant au choix par bouton poussoir,
- un éclairage à leds couleurs,
- une échelle inox,
- pré-équipée pour intégrer un futur système de chauffage,
- 2 hauteurs de paroi pour fond personnalisé.

Mondial Piscine lance aussi la **piscine Convivi'ô**, un fond plat à 2 niveaux : une zone petit bain plat de 1,10 m et un grand bain plat de 1,40 m.

Du nouveau chez Mondial Piscine

Les 15 et 16 janvier 2013, le réseau Mondial Piscine se réunissait au Mans à l'occasion de son Assemblée Générale. Un point fort et original a été présenté au cours de cette rencontre : La Charte de Qualité « Engagement de bonne fin de travaux ».



Piscine Mini'ô (4m x 2,50m)



La nouvelle « Charte de Qualité »



Piscine Convivi'ô
fond plat à 2 niveaux

Le système de désinfection plébiscité par le jury du Salon PISCINE 2012



HotSpring® Spas, présentait récemment avec succès le **système ACE®** de désinfection par eau salée pour les spas. Ce système est le premier et unique en son genre et a d'ailleurs été récompensé au salon PISCINE 2012 de Lyon, par un trophée POOL Eco Attitude, d'après les critères de durabilité écologique.

ACE™ utilise une technologie, à base d'électrodes spéciales en diamant. Jointe à 2 électrodes en titane, l'électrode en diamant augmente le pouvoir de désinfection de l'eau, tout en utilisant moins de sel que les autres systèmes.

Ce système génère automatiquement 5 agents de nettoyage différents, au lieu du chlore seul, à partir d'une concentration de 1500 – 2000 mg/l de sel (NaCl) et d'eau (H₂O). Ces agents désinfectants sont les radicaux d'hydroxyde (OH), l'ozone (O₃), le peroxyde d'hydrogène (H₂O₂), le chlore (HOCl) et le peroxymonosulfate (HSO₅). La concentration de sel est infime comparée aux systèmes à électrolyse classiques (4000 – 5000 mg/l). Une fois activé grâce aux étapes appropriées, le système fonctionne en toute autonomie et avec un entretien minimal. L'entreprise met également à disposition un kit permettant d'équiper ses spas de 2004 à 2009 avec ce système de traitement de l'eau.

En produisant uniquement les agents nettoyants nécessaires sur place, ACE™ contribue à réduire la production industrielle et le transport des produits chimiques en bouteilles plastiques, diminuant ainsi son empreinte carbone. Les spas HotSpring sont fabriqués par Watkins Manufacturing et commercialisés par plus de 800 distributeurs indépendants dans le monde, dans 68 pays.



HotSpringEU@watkinsmfg.com
www.hotspring.fr/ace

BRUME DE HANNAH - LAIT DE BALNÉO - NUAGE - VELOURS DE SPA - VOLE DE SAUNA - PUR MASSAGE

LABORATOIRES CAMYLLE - TEL : +33 (0)1 387 023 814 - CONTACT@CAMYLLE.COM

N'attendez plus qu'on vous la réclame !
AYEZ UNE LONGUEUR D'AVANCE, PRÉFÉREZ LA LED

ECONOMIQUE €
FACILE À INSTALLER
ECONOMIQUE POUR DURER

50% des constructeurs de piscines installent des projecteurs LED suite à la demande de leurs clients*. Et vous ?
 Allez-vous continuer à utiliser la technologie à incandescence désormais dépassée ? Energivore, coûteuse à l'utilisation et à l'installation, sa durée de vie reste limitée.
Choisissez nos solutions.

WWW.SEAMAID-LIGHTING.COM

Nouveau Directeur Export chez HEXAGONE



Fabrizio Ferrari

Dans le cadre de son développement depuis plus de 10 ans et pour soutenir sa croissance, tant sur les robots aspirateurs de piscines publiques que sur le matériel de mise à l'eau des handicapés,

HEXAGONE vient de confier la direction de son service Export à Fabrizio FERRARI. Cet italien, bien connu sur le marché de la piscine en Italie, va non seulement animer les filiales européennes, Hexagone Italie, Espagne, Allemagne, Angleterre, Suisse, Hollande, mais également développer la présence de l'entreprise dans les 40 pays où est déjà présent Hexagone, tels que: Corée du Sud, Singapour, Malaisie, Australie, Canada, Turquie, Brésil... Dirigée par Yoann Chouraqui, la société emploie 45 personnes en Europe, avec une production dans la région parisienne à Argenteuil. Elle espère, avec l'arrivée de ce nouveau directeur Export, atteindre son objectif 2020, et devenir leader sur le marché mondial de la piscine publique. Pour mémoire, l'entreprise a fourni les robots de nettoyage de la piscine ayant servi aux jeux Olympiques de Londres en 2012.

info@myhexagone.com
www.myhexagone.com

ECOSWIM: une fabrication 100% française!

L'heure est à la promotion du « Made in France » et l'entreprise **EOTEC** a choisi de mettre en avant cette différence. Une vignette « Fabrication française » sera apposée sur ses emballages.



L'Ecoswim peut se vanter d'être 100% français.

Ce produit tout-en-un de traitement de l'eau des piscines, est entièrement fabriqué sur notre territoire.

Il se targue en plus de respecter l'environnement, puisque l'eau, une fois traitée, peut être rejetée sans danger pour la faune ou la flore.

Il respecte la nature mais aussi ses utilisateurs, car ce produit est sans chlore, à base d'oxygène actif. EOTEC s'engage ainsi pour le bien-être des consommateurs.

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

Séminaire et nouveautés 2013 chez PISCINES DUGAIN

Près de 40 distributeurs du réseau national **PISCINES DUGAIN** se sont réunis en séminaire à Troyes autour de Jean-François Mocquery et de son équipe afin de faire un point sur le marché de la piscine en 2012 et d'échanger sur des points techniques.



Cette réunion a vu notamment le lancement du nouveau modèle **DUGANCE**, avec son escalier triangulaire original libérant un large espace détente en bord de piscine, proposée à un prix attractif. Trois nouveaux designs ont fait aussi leur apparition, via les piscines **EPURE**, piscine carrée contemporaine, **CLEO**, piscine aux lignes plus classiques, et **AZUR**, avec son escalier sur toute la largeur. Ce fut aussi l'occasion d'annoncer deux jours de portes ouvertes « Les Dugainales », proposant aux professionnels de bonnes affaires sur les piscines et les spas sur l'ensemble du réseau national. Découverte du terroir aubois avec dégustation de champagnes dans le cadre prestigieux du Manoir de Ville-neuve, demeure du XVII^e siècle magnifiquement restaurée par Champagne **DEVAUX**.



Au cours du dîner, comme chaque année a eu lieu la remise des Trophées **PISCINES DUGAIN 2013** aux constructeurs les plus dynamiques ayant contribué au développement de l'enseigne.



reseau@piscinesdugain.com
www.piscinesdugain.com

Leader Pool multiplie sa présence à l'international

L'entreprise française **LEADER POOL DIFFUSION** multiplie sa présence à l'international. Après le Canada, la Grèce, la Hollande, elle est aujourd'hui au Moyen-Orient auprès du constructeur **OASIS DREAM** qui réalise une piscine exceptionnelle de 32 x 12 m dans le sable (à une dizaine de mètres de la mer) sur l'île Nurai Island face à Abu Dhabi.

La technologie employée est le fruit d'une expérience de 30 ans dans le domaine des travaux publics et des piscines.

Elle fait appel à une association subtile de matériaux tels que: profil spécial et souple d'une tôle galvanisée côté 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. Aujourd'hui de grandes piscines collectives font appel à ce procédé.



leaderpool@wanadoo.fr
www.leaderpool.com

Qualisport appréciée par les entreprises du secteur privé



D'après l'étude d'impact et de notoriété de l'organisme de qualification présentée lors de la dernière Rencontre **Qualisport**, il apparaît que pour le

secteur privé, le choix d'une entreprise se fait pour 50% sur la qualité de l'offre et 22% sur la qualification. Ils sont entre 89% et 94% selon la catégorie interrogée, à considérer la qualification comme essentielle dans l'attribution d'un marché public ou privé, avec une image très positive de la qualification Qualisport pour les 3 cibles, à savoir communes, maîtres d'œuvre et entreprises qualifiées. Ces résultats viennent confirmer le rôle de valorisation des compétences techniques Métiers de cette qualification, signe de qualité et de confiance. L'indépendance, la transparence et l'impartialité de ce système qualité, accrédité Cofrac, contribuent largement à renforcer cette image très positive auprès des entreprises.

qualisport@wanadoo.fr
www.qualisport.com

BIO-SEA, certifié pour le marché maritime international

Dans un contexte pour le moins complexe sur le plan national et international, **BIO-UV** a fait le choix depuis longtemps de la diversification en termes d'applications ainsi que dans sa présence à l'international, puisque 60% de son chiffre d'affaire est réalisé hors de France. En droite ligne de cette stratégie,



la société annonce que son système BIO-SEA®, concept de traitement de l'eau pour les ballasts de bateaux, a été certifié sur le plan international par Bureau Veritas, en délégation du gouvernement français et en respect de la réglementation de l'Organisation Maritime Internationale (OMI). Le challenge était de taille, puisqu'il a fallu deux ans et demie

de travail et presque 3 millions d'€ investis en R&D. Ainsi, BIO-UV peut maintenant proposer ses systèmes aux armateurs et distributeurs qui auront l'obligation de s'équiper à partir de 2014. L'entreprise a été soutenue pour partie par Oséo, la région Languedoc-Roussillon et l'Europe. Le marché des piscines et spas privées et publics, reste toutefois un de ses axes stratégiques.

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

Aucune qualification Piscine sans Qualisport-Piscine!

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



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

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



Tél. 01 53 33 84 90

www.qualisport.com

Entreprises Qualisport sur toute la France

LA PAGE SYNDICALE

PROPISCINES : une nouvelle marque de reconnaissance du savoir-faire



Que ce soit pour construire ou entretenir une piscine, vous devez pouvoir vous appuyer sur **un savoir-faire et une expérience reconnus**.

Pour cela, la Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP), seule organisation professionnelle représentative des entreprises de la filière piscine reconnue par les Pouvoirs publics, avec plus de 930 entreprises adhérentes, a lancé en octobre 2012 une nouvelle marque de reconnaissance du savoir-faire : **PROPISCINES®**.

Véritable repère pour le consommateur, elle est un gage de professionnalisme, identifiable très rapidement. 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.

Les journées Professionnelles de la FPP

Comme chaque année, en janvier et février, la Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP) a organisé des rencontres régionales dans 4 points de France: Aix-en-Provence, Mâcon, Bordeaux, Saumur. C'est pour la profession l'occasion de faire le point en début d'année.

Les professionnels ont toujours plaisir à se retrouver régionalement, c'est indispensable pour développer un meilleur relationnel, afin de devenir plus des confrères et amis que des concurrents. Combien de petits incidents passés se règlent ainsi durant ces rencontres. Combien de projets futurs se tissent pendant cette journée. On a, alors, l'impression d'appartenir à une grande famille professionnelle.

Oui, il est important de profiter d'une telle journée pour sortir souvent de son isolement, échanger des idées, créer ou renforcer des liens.

Quant à la « Fédé », venir sur le terrain expliquer son activité durant l'année écoulée représente un moment fort, toujours indispensable à la dynamique d'une organisation professionnelle.

Des congressistes/administrateurs bénévoles interviennent sur leur travail en commission. De nombreux sujets sont abordés.



Vincent Quéré, Joëlle Pulinx Challet, Philippe Bach et Gilles Mouchiroud

Le président Philippe Bach, toujours présent lors de ce « tour de France », a rappelé les 5 axes que la fédération s'est fixés :

- promouvoir nos activités ;
- professionnaliser pour renforcer nos performances ;

• défendre les acteurs de notre profession qui œuvrent dans la piscine et le spa.

Aujourd'hui, communiquer est devenu essentiel au développement d'une profession. C'est pourquoi, l'équipe de la FPP s'est renforcée par l'arrivée d'une chargée de communication :
Dorothee Mouillaud.



Jean-Michel Susini

De nombreux projets étaient au programme :

- création de la marque « Propiscines » pour les professionnels ;
- présentation de l'étude sectorielle (panorama économique du secteur) et du baromètre de la construction de piscine ;
- les nouveaux documents d'urbanisation (comment les remplir et que faire en cas de refus ?) ;
- savoir calculer son prix de revient pour préserver sa rentabilité ;
- piscine et fiscalité (taxe d'aménagement, import foncier, taxe d'habitation).

Convention FPP 2013

Ce grand moment de fin d'année est important pour la profession, car il permet de se retrouver à cette période, lorsque le grand salon professionnel de Lyon n'a pas lieu. La 2^e convention FPP se déroulera les mardi 10 et mercredi 11 décembre à Eurodisney, en région parisienne. Elle réunira plus de 60 exposants, permettra des rencontres, des échanges d'informations et des tables rondes. La précédente convention, en novembre 2011, avait remporté un grand succès, comptabilisant la présence d'environ 500 personnes.

contact@propiscines.fr

A propos de la nouvelle charte PROPISCINES®

Nous traiterons complètement de ce sujet très important dans Spécial PROS n°3.



Pourquoi rejoindre la FPP ?

Adhérer à la FPP, c'est être entendu, représenté et défendu en tant que professionnel du secteur.

Adhérer à la FPP, 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 FPP, c'est enfin être conseillé individuellement et informé en temps réel pour avoir une "longueur d'avance".

Rejoignez la FPP
www.propiscines.fr



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 Maytronics

La société **MAYTRONICS** organisait en ce début d'année, dans plusieurs villes de France, des formations sur une journée pour ses revendeurs. Au total, ce ne sont pas moins de 87 entreprises piscine et 150 participants qui ont assisté à un programme bien rempli :

- Présentation de la société : activités du groupe, stratégie commerciale et marketing ;
- Présentation de la gamme de couverture Aqualife avec focus sur le moteur à eau Hydro ;
- Présentation de la gamme de robots et test du Dolphin Hybrid RS1 en piscine ;
- Puis séparation des participants en 5 ateliers : 2 ateliers SAV Supreme M4, 1 atelier SAV hybrid RS1, 1 atelier démonstration du moteur Hydro et 1 atelier digital. Ces ateliers se sont soldés par un jeu-concours de montage/démontage du robot Supreme M4, permettant au plus rapide de remporter un robot HybridRS1.

contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr

Formations professionnelles dispensées en magasin à la demande

CEC innove en 2013 en proposant 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 échanges d'idées et pratique.

Pour plus de renseignements sur ces formations à la demande, contactez le : 04 74 95 41 51.

commerce@cecpiscine.com
www.cecpiscine.com

Pour certifier ses propres clients internationaux, Biodesign a créé la Biodesign Academy

Afin de certifier ses clients internationaux, **BIODESIGN** a créé un système de formations très complet. Ces formations consistent en séminaires en plusieurs langues : anglais, allemand, espagnol, français et italien. Dans ces séminaires, d'une durée de près de 3 jours, les professionnels apprennent les caractéristiques du produit Biodesign Pools, les méthodes de vente et plus particulièrement les techniques d'installation.



Ce sont 3 jours durant lesquels les formateurs Biodesign privilégient la pratique à la théorie. Pour terminer ce séminaire, avant de recevoir la licence d'installation Biodesign, les participants procèdent à l'installation d'une piscine d'exposition, chez le concessionnaire Biodesign, où les formateurs sont présents et délivrent un certificat de revendeur agréé Biodesign. Le thème de ces séminaires est : « Le changement est inévitable, la croissance, le choix des entrepreneurs. »



international@biodesignpools.com
www.biodesignpools.com

Succès pour les formations Aqualux



Comme chaque année, la société **AQUALUX** a invité ses clients à venir se former et à échanger avec ses responsables. L'édition 2013 a, une fois de plus, été plébiscitée avec la présence d'une centaine de professionnels, répartis sur les trois sessions de formation (29/11/2012, 17/01/2013 et 12/02/2013). Après une visite de l'usine de Saint-Rémy-de-Provence,

les participants ont pu découvrir les nouveautés 2013 telles que « l'Aqualux Link » ou le partenariat « Premium » pour soutenir les revendeurs de la marque. L'après-midi, quatre ateliers de formation, très pratiques, ont été animés par les ingénieurs R&D, autour des produits selon les thèmes suivants (2 ateliers au choix) :

- Atelier 1 : Traitement automatique = Électrolyseurs + Pompes doseuses
- Atelier 2 : Construction = Pièces à sceller + Filtration + Coffrets électriques + Liner
- Atelier 3 : Traitement manuel = Chimie
- Atelier 4 : Couvertures automatiques / Volets roulants

Tous les professionnels sont repartis avec de précieux conseils du fabricant pour les aider et les accompagner dans la réussite de leur saison 2013.

adv@aqualux.com
www.aqualux.com

Procopi contribue à professionnaliser les pisciniers aux Caraïbes

Dans le cadre d'une formation au métier de piscinier à Saint-Martin, aux Caraïbes, dispensée par l'institut IDHYS, **PROCOPI** a été choisie pour apporter tout son savoir-faire dans la partie pratique de la formation.

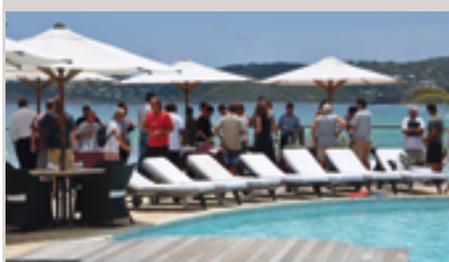
10 jeunes futurs pisciniers préparant un diplôme professionnel, ont donc reçu l'appui de professionnels Procopi sur le thème de l'entretien, la construction et la maintenance piscine.



Cette formation, mise en place par la Collectivité, soutenue par la Préfecture de l'île, est une première aux Caraïbes et pourrait bien faire des émules. Les formateurs ont ainsi fourni les plateaux techniques, apporté leur soutien pédagogique et surtout, facilité la rencontre avec les professionnels de la place, pour leurs stages des mois d'août et de décembre.

La Guadeloupe et la Martinique sont très intéressées par cette formation. Actuellement, ils étudient comment la mettre en place rapidement.

PROCOPI FWI - 97150 SAINT MARTIN
Tél. 05 90 27 10 90
Responsable : François VIVENZIO



fwi@procopi.com
marketing@procopi.com

Devenez un as de la vente !

Patrick Sanchez évolue dans les métiers de la vente depuis 40 ans et est reconnu comme l'un des grands spécialistes de la profession, longtemps chef de file des vendeurs ONE SHOT. Tour à tour démonstrateur, vendeur, chef des ventes, directeur commercial, puis dirigeant d'une entreprise internationale, ce coach de la vente est un passionné de son métier. Plus qu'une simple formation, il vous transmettra sa rage de vendre bien et l'envie d'être fier d'être vendeur. Il propose via son entreprise Action Vente, des stages de formation, des coachings-trainings, des scénarii-types ou personnalisés, une assistance en ligne par visio conférence, des contacts sur évaluation pour trouver des vendeurs en extra, une assistance sur les foires, une organisation ergonomique de votre point de vente, ou encore la création d'actions promotionnelles. Riche d'un savoir et d'une expérience terrain difficile à égaler, rompu aux techniques de vente modernes, il a également mis au point des books d'aide à la vente (Stepway®), guides pratiques et complets de vente dirigée. Dans les séminaires qu'il organise, Patrick Sanchez aime mélanger les niveaux de compétence et d'expérience des vendeurs, sachant la richesse que cela apporte dans une formation.

actionvente@wanadoo.fr
www.actionvente.com

POUR PARAÎTRE DANS CETTE RUBRIQUE

n'hésitez pas à nous envoyer vos programmes de **FORMATIONS**.

Nous serons votre relais pour les diffuser toute l'année sur notre site

www.eurospapoolnews.com,
rubrique **FORMATIONS**



Stages multi-produits chez UNIPOL



Les 14 et 15 mars, **UNIPOL** organisait plusieurs sessions de stages, animés par des intervenants d'entreprises majeures :

- Traitement de l'eau, animé par le Docteur en Chimie Xavier Darok
- Nouvelles pompes à vitesse variable, par Pierre-Yves Goujet (Pentair)



- Nouvelle génération de spas Aquadolce, par Thomas Nicolisi



- Informations produits : électrolyseurs au sel Pool Technologie, pompes à chaleur Gulberg & Jansson, abris piscine sans rail Unipool, margelles et dallages SRBA, escaliers sous liner Vision Technology, lampes à LED SeaMAID, saunas Harvia. Courant avril, de nouvelles gammes seront présentées (hammams prêts à carreler et PAC pour piscines intérieures).

www.recypool.fr
www.unipool.fr



VOUS FORMEZ, NOUS INFORMONS ...

Dans cette rubrique, retrouvez également les stages et formations professionnelles proposées par les Lycées et AFPA ayant un cursus « Métiers de la Piscine », ou habilités à la Validation des Acquis de l'Expérience dans ce domaine d'activités. Envoyez à la Rédaction vos calendriers de formations et conditions d'admission, nous les publierons sur www.eurospapoolnews.com

Se diplômer BP Métiers de la piscine par la Validation de l'expérience

Le **centre de formation des métiers de la piscine de Pierrelatte** vous propose de valider votre expérience professionnelle en tant que piscinier, pour convertir ces acquis en Brevet professionnel. Ceci s'adresse aux professionnels de la piscine ayant plus de 3 ans d'expérience strictement dans le métier. Pour la session de VAE 2013-2014, le cycle d'accompagnement prévoit 3 réunions de préparation: une en octobre 2013, une en décembre 2013 et une en février 2014. Le jury se réunira pour décision en mars 2014. Le montage de votre dossier impose des photos de vos réalisations personnelles. En ce sens, une réunion a lieu le 12 avril 2013, afin de collecter les documents et photos nécessaires. Un calendrier sera également mis en place avec les lieux de formation.

Clôture des inscriptions pour la session 2013-2014, fin juin 2013. Le coût de l'accompagnement est de 800€, pouvant être pris en charge par votre organisme de formation continue.

Alain BERNARD
alain.bernard1@bbox.fr

Formation à la pose de membrane armée Delifol au Lycée Chiris

Le **Lycée Professionnel Chiris de Grasse** (section formation BP piscines) propose des stages de pose de membranes armées Delifol. 2 stages pour 2 niveaux différents ont eu lieu en décembre 2012. Le premier stage (niveau débutant) s'est déroulé en décembre 2012 et le deuxième (niveau expérimenté) en janvier 2013. Cette formation était assurée par Jean-Luc MARCHAL, Directeur France de DLW Delifol®. Ces stages ont rencontré un vif succès puisque pas moins de 14 stagiaires ont participé à chacune des formations. Ces stages seront reconduits l'année prochaine. D'autres formations professionnelles sont dispensées par le Lycée, dans les domaines de l'électricité et du traitement de l'eau.

Pour tout renseignement:

DLW Delifol France:

Jean-Luc MARCHAL - 02 40 27 57 60
www.atpiscines.fr

LP Léon Chiris:

Claudie BONISCHOT - 04 93 70 95 30
www.ac-nice.fr

Claudie-Lo.Bonischot@ac-nice.fr
www.ac-nice.fr

Les formations diplômantes de l'AFPA

L'**AFPA** (Association nationale pour la formation professionnelle des adultes) propose en région Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon, des formations diplômantes pour devenir technicien piscine. Proposées à Béziers et à Montauban ces deux cursus permettent d'obtenir un titre professionnel et/ou des Certificats de Compétences Professionnelles (CCP), complétés par 2 périodes en entreprise. La formation se compose de 3 modules :

- Construire des piscines privées, installer et mettre en service leurs équipements
- Assurer la maintenance des piscines privées et de leurs équipements
- Réaliser l'étude et la vente de piscines privées et de leurs équipements

Dates et lieux des formations :

Béziers du 4-11-2013 au 01-08-2014

Tél. : 04 67 11 17 00

Montauban du 13-05-2013 au 07-02-2014

Tél. 05 63 22 11 22

www.midi-pyrenees.afpa.fr
www.languedoc-roussillon.afpa.fr

Un futur BTS Technico-commercial Piscines

L'**UFA** (Unité de Formation par Apprentissage) du Lycée de Pierrelatte organisait le vendredi 22 mars, une réunion importante sur ce futur BTS.

M. Philippe Meirieu, vice-Président du Conseil Régional, était venu spécialement présider cette réunion.

Autour de la table étaient réunies de nombreuses personnes, tant le sujet était important : des membres du Conseil Régional, dont Marie-Pierre Mouton (également Conseillère Générale de Pierrelatte), la direction du lycée professionnel Léonard de Vinci, les responsables et professeurs des formations/Piscine, dont Manuel Martinez (responsable et formateur à l'UFA/Piscine), Alain Bernard, Bernard Ageorges et Christelle Ageorges (formateurs), des responsables d'entreprises comme Jean-Marc Latreille (Procopi), Isabelle Henry (Manager Apprentissage/IFIR),

qui, comme pour le BP, sera en tant qu'IFIR, le demandeur, « porteur » de ce projet BTS.

Ce nouveau BTS Technico-commercial Piscines est dans le prolongement évident de la formation professionnelle piscine engagée depuis des années par la profession.

La piscine c'est, bien sûr, de la technique, beaucoup de technique, mais également de la vente, tant vis-à-vis des clients/usagers que des professionnels.

Cette nécessité de compétence technico-commerciale devient évidente et urgente si l'on veut que les métiers de la piscine disposent de moyens dynamiques pour se développer.

La demande a changé, les motivations du consommateur sur la piscine et le spa sont variées et nécessitent des technico-commerciaux « musclés », compétents.

Le but de cette réunion était donc de

préparer ce nouveau dossier pour le présenter dès que possible au Ministère de l'Education Nationale, afin de permettre que, seul ou associé à un autre BTS voisin (comme par exemple le Développement Durable), il se mette en place dès que possible.

Ce parcours est toujours long (on en sait quelque chose avec le précédent BP !), mais avec l'appui du Conseil Régional, très favorable à cette innovation (créatrice d'emplois), il est très vraisemblable qu'il ne tardera pas à voir le jour.

M. Philippe Meirieu s'est longuement entretenu avec les élèves de 1e et 2e année de BP Piscines.

Cet entretien, très convivial, lui a permis de mieux comprendre les motivations des élèves, leurs origines (certains étant fils de pisciniers), leurs projets.

Une sympathique paëlla (préparée par « Manu », également fin cuisinier !) accompagnait cette très chaleureuse rencontre.

formation.piscine@orange.fr
ufa.piscine.lpvinci@laposte.net



Patrick Sanchez

Pour faire suite à ma première chronique sur les exigences du métier de vendeur et son indispensable « professionnalisation », je vous propose de parcourir étape par étape un PLAN DE VENTE-type, structuré par ce que j'appelle la règle des 4 C. Dans ce numéro, nous aborderons un premier aspect de la phase « Contact ».

1 - CONTACT

Filter / Intriguer / Séduire...

2 - CONNAITRE

Les clés du prospect: Besoins / Motivations / Freins / Possibilités financières...

3 - CONVAINCRE

Démontrer ses avantages / Justifier son prix / Répondre aux objections / Activer l'envie / etc.

4 - CONCLURE

Transformer un prospect en client / Boucler une vente / Négocier pour faire dire OUI...

LE CONTACT

Filter / Intriguer / Séduire

Avant tout entretien de vente il est indispensable de « FILTERER » son prospect et de qualifier sa demande. Il s'agit de ne prendre rendez-vous qu'en vertu de cette qualification.

FILTERER

La prise de rendez-vous par téléphone et sa qualification

Compte tenu de la segmentation de votre marché, il est indispensable de « FILTERER » votre prospect. La qualification du prospect se fera en amont du RDV, car il est inutile de se rendre à un entretien, ou de passer du temps avec un prospect, s'il n'est pas dans votre segment.

Certes, c'est une opération délicate car il faut savoir choisir le bon maillage du « FILTRE » !

Filter trop fin, c'est risquer de perdre un prospect possible, filter trop gros, c'est risquer de perdre son temps. Ce deuxième cas de figure est très dommageable, car il va entamer votre enthousiasme et la foi en votre produit ! Pour résoudre l'équation de la « Segmentation », deux paramètres forts sont à prendre en considération : le budget et le financement. Pour nombre de vendeurs, cette étape semble douloureuse, car elle va à l'encontre de notre culture hexagonale, nous bloquant dès que l'on parle de PRIX... et pourtant n'est-ce pas la première préoccupation « réflexe » des consommateurs, ne sont-ils pas attirés d'abord par l'étiquette prix ?

Il faut donc vous faire violence et transcender cette appréhension habituelle en vous obligeant à adopter la phrase suivante, afin qu'elle devienne naturelle et systématique :

« Quel est votre budget prévisionnel ? »

(Cette question bien entendu sera posée à la suite de l'annonce du premier besoin !)

Une fois cette demande faite, il faut enchaîner par la question du financement. C'est au début d'un entretien de vente que l'on aborde la possibilité de faire appel à un financement. Environ 4 ventes sur 10 se font par un financement total ou partiel, ou ne se font pas. Il est impensable de laisser partir ces prospects !

Et surtout n'évoquez jamais le financement en fin de plan de vente, car à cet instant le prospect risque de réagir au fait d'être perçu comme non solvable... En effet, concernant les équipements dits « de loisirs », il n'est pas de bon ton de les acheter à CREDIT...

- Quels sont le ou les besoins apparents inclus dans sa demande ?
- A-t-il un budget prévisionnel ?
- Comment envisage-t-il le financement ?
- Dans quels délais envisage-t-il la réalisation de ses projets ?

Voilà une structure suffisante pour qualifier un RDV.

Une fois les informations reçues, vous devez créer le besoin d'informations, donc la nécessité de recevoir un spécialiste qui répondra à toutes les attentes du prospect. Une fois ce besoin créé, le RDV doit être « **Cadré et Minuté** ».

“Filter trop fin, c'est risquer de perdre un prospect possible, filter trop gros, c'est risquer de perdre son temps.”

INTRIGUER ET SÉDUIRE

Qui ? Où ? Pourquoi nous ? Quoi ?

Combien ? Quand ?

A présent, détaillons la structure d'un filtrage téléphonique afin de prendre ou de ne pas prendre RDV, suite, par exemple, à une demande d'informations par internet !

Le but de notre appel sera uniquement la qualification du prospect et de savoir si « on prend rendez-vous ou on passe son tour... ».

La structure de l'entretien téléphonique est la suivante :

Qui / Où / Pourquoi nous / Quoi / Combien / Quand ?

- Les coordonnées et lieu du prospect
- Comment nous a-t-il connus ?

- Le jour et l'heure sont proposés par le vendeur
- La présence du couple est indispensable
- Le déroulement du RDV est exposé
- Le timing est évoqué.

Pour aborder la question du budget, on utilise la technique de l'enveloppe financière* : fourchette de prix d'un produit allant de la version basique à celle la plus complète.



Cette enveloppe* va provoquer des interrogations et la légitime **ENVIE** de connaître les raisons de cette fourchette.
Ceci induira également l'envie de vous rencontrer, c'est donc un élément déclencheur de la prise de RDV.



En résumé si l'annonce de l'enveloppe financière n'a pas provoqué d'objection bloquante et si l'envie de **SAVOIR** a été insufflée (TEASING !), le RDV est qualifié et le plan de vente est commencé... Toutes les informations collectées par ce premier entretien sont reportées sur la fiche contact qui deviendra, il faut le souhaiter, la FICHE CLIENT, qui servira à répondre à ses attentes durant des années.

Patrick Sanchez

*dans le domaine des mécanismes comportementaux des consommateurs, une enveloppe financière induit subconsciemment les échelles de « valeur/ qualité » d'un produit ! Ce réflexe est utilisé fréquemment dans les techniques Marketing !

Pour recevoir un scénario type de prise de RDV par téléphone faites votre demande à actionvente@wanadoo.fr

DANS LE PROCHAIN NUMÉRO

Nous avancerons dans l'étude d'un plan de vente.
Nous visiterons les codes utiles du Contact d'un RDV à domicile ou en showroom.

RÉSERVEZ VOS PUBLICITÉS

dans nos prochaines éditions spéciales
Le JUSTE LIEN

Dépêchez-vous de contacter notre équipe commerciale



SPECIAL BARCELONA N°23 & SPECIAL SPA N°13
Espagnol/ Anglais
1000 ex. distribués à l'entrée du salon de Barcelone



SPECIAL GERMANY N°8
Allemand / Anglais
4000 ex. distribués à l'entrée du salon aquanale (Cologne)

contact@eurospapoolnews.com - +33 (0)493 681 021



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

NOUVEL ASPIRATEUR POUR FILTRE À SABLE



TYPHON 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.



Plus d'info : T. 06 88 24 45 77
pierremonetta@free.fr
www.aquacyclone.com



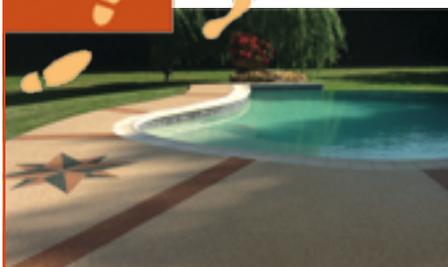
Rendez vos piscines intelligentes avec l'offre Aqualux Link

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

DÔME JESSICA Profitez de votre piscine toute l'année

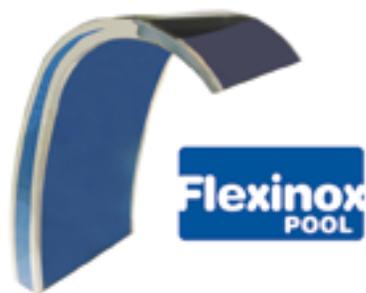


Grâce au Dôme Gonflable, vous pouvez :

- 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
- Démontable 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



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



STÉRYLANE LINER

Révolutionnaire pour nettoyer
votre liner de piscine!



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

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



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



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 bvba
Belgique
Tél. +32 (0)2 461 02 53
info@propulsionsystems.be
www.propulsionsystems.be

Publi-info

650 € HT

Dégessif pour plusieurs parutions

Ici
mettez en valeur

Une marque,
Un matériel,
Un produit...
une ou plusieurs
nouveautés

Adressez-nous
une photo, un texte,
vos coordonnées

Nous consulter
contact@europapoolnews.com



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

OFFRES

• Agents Commerciaux

Languedoc Roussillon, vallée du Rhône et Bretagne

Fabricant de liners et couvertures et distributeur généraliste de marques leaders dans le marché de la piscine, FMP recherche des agents commerciaux pour les secteurs Languedoc Roussillon, vallée du Rhône et Bretagne. Les Candidats devront présenter une expérience réussie dans la vente B to B et si possible dans le domaine de la piscine.

c.vignaux@fmp-fr.eu

• Technicien piscine à Aix-en-Provence

Piscinier à Aix-en-Provence recherche dans le cadre de son développement un technicien piscine ayant de bonnes compétences en maçonnerie.

Pour tout renseignement, merci d'appeler le 06 81 66 88 74 ou contact@azureopiscine.fr

• Chef d'équipe poseur structure Desjoyaux en Guyane

Concessionnaire Desjoyaux Guyane recherche chef d'équipe poseur structure Desjoyaux et un vendeur piscine Desjoyaux. Merci de nous envoyer CV ou demande d'information complémentaire par mail. Bienvenue au Soleil !

info@guyapool.com

• Technico-commercial sédentaire dans le 13

Société POOLSTAR basée dans le 13 (Le Rove) recherche un technico-commercial sédentaire, situé sur Le Rove (13), un technico-commercial pour la région Rhône-Alpes et un technico-commercial pour le Languedoc Roussillon. Chaque cas sera étudié.

emmanuel@poolstar.fr

• Commercial / Chef d'agence 06 et une partie du 83

Fabricant européen de produits de traitement d'eau et distributeur de matériels pour piscines, suite à une promotion interne, recherche pour renforcer son équipe commerciale France un commercial 06 et partie du 83 / chef d'agence (H/F) – CDI - Rémunération attractive : fixe de 3000 € brut mensuel + prime (plus ou moins 15 K€ annuel) + véhicule + remboursement des frais + mobile + PC portable.

Adresser CV + Lettre de motivation manuscrite + Prétentions salariales, à : Mareva Piscines & Filtrations, Cécile MACHET, 25 avenue Marie Curie, ZI du Bois de Leuze, 13310 Saint Martin de Crau.

c.machet@mareva.fr

• Recherche responsable SAV / Technicien piscines h/f

Mareva Piscines et Filtrations, l'un des premiers fabricants européens de produits de traitement d'eau et importateur distributeur de matériels pour piscines recrute son Responsable SAV / TECHNICIEN PISCINES H/F. Technicien BP métiers de la piscine, une expérience dans le traitement de l'eau est un plus. Expérience de 3 ans minimum dans le domaine de la piscine indispensable. Salaire mensuel brut de 2400 à 2800 € selon compétences + gratification de fin d'année + avantages sociaux mutuelle, chèques déjeuners.

Adresser CV + Lettre de motivation manuscrite + Prétentions salariales, à : Mareva Piscines & Filtrations, Cécile MACHET, 25 avenue Marie Curie, ZI du Bois de Leuze, 13310 Saint Martin de Crau.

c.machet@mareva.fr

• Technicien Piscine Polyvalent dans le 77

Caron Piscine, pour son agence du 77 (Marne-la-Vallée) cherche Technicien piscine polyvalent. Pour travaux gros-œuvre, finitions liners, service après-vente. Poste à pourvoir en CDI. Pour candidat sérieux et motivé, envoyer CV par email: contact@piscines-caron.fr

DEMANDES

• Agent commercial indépendant recherche entreprise dans la région parisienne et centre

Agent commercial indépendant, en piscine neuve et rénovation. Professionnel de la vente de piscines, spas, matériel et accessoires. Connaissances solides des produits pour piscines. Cherche entreprise sérieuse pour représentation sur la région parisienne et la région centre. Contactez le 06.28.81.97.00 ou par email poolcenter78@aol.com

• Piscinier cherche poste à responsabilité technico-commercial

Piscinier à mon compte, 23 ans d'expérience dans les piscines traditionnelles, les panneaux aciers, les panneaux résines, les piscines d'intérieurs, chez Mondial Piscine, cherche poste à responsabilité technico-commercial, conducteur de travaux, formateur. Contactez tecnico85@orange.fr

PROCHAIN NUMÉRO

AU SOMMAIRE de Spécial PROS N°3 à paraître fin mai

- Les couvertures de piscines
- Les traitements chimiques
- Le traitement UV
- Les oxygènes actifs (Liquide - Solide)
- Des solutions au chlore bloqué par excès de stabilisant
- Le choix d'un média filtrant (cartouche, sable, zéolithe, verre ...)
- Les ventes complémentaires au magasin
- Le spa, son entretien

(sous toutes réserves)

CETTE RUBRIQUE EST POUR VOUS

Adressez votre annonce avant le 15 mai 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



Le magazine des métiers de la piscine et du spa

- 5 Numéros par an
- Envoi gratuit
- France et Dom-Tom
Belgique et Suisse



NEW
EDITION DIGITALE



Abonnement gratuit à retourner à :

I.M.C. 264 avenue Janvier Passero - 06210 MANDELIEU - FRANCE - contact@eurospapoolnews.com

Fax : +33 (0)493 681 707

Je souhaite confirmer mon abonnement et recevoir Spécial PROS n° 3 à paraître fin mai

Société : Nom et prénom :

Fonction : Email :

Adresse : Tél.

Code Postal : Ville : Pays :

Je souhaite recevoir l'édition digitale Je souhaite m'abonner à la Newsletter

Email : Autre Email pour un collaborateur :

LISTE DES ANNONCEURS

p.59	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.45	AQUA COVER	www.aquacover.be - sales@aquacover.be
p.88	AQUA MUSIQUE	www.aquamusique.com - info@aquamusique.com
p.88	AQUALUX	www.aqualux.com - adv@aqualux.com
Sur-Couverture	AQUATRON	www.aquatron.us - info@aquatron.us
p.27	ASTRALPOOL France	www.astralpool.com - vente@astral piscine.fr
p.57	BARCELONESA	www.barcelonesa.com - info.pool@grupbarcelonesa.com
p.79 et 89	CAMYILLE	www.camylle.com - contact@camylle.com
p.70	CPI (Centrale des Pisciniers Indépendants)	www.lacpi.fr - eric-tissot@lacpi.fr
p.53	DIFFAROC	www.diffaroc.fr - contact@diffaroc.fr
p.15	DIMENSION ONE SPAS	www.d1spas.fr - contact@d1spas.fr
p.55	DLW DELIFOL	www.delifol.com - delifol-France@wanadoo.fr
p.88	DOME JESSICA	www.groupe-starpresse.com/dome - dome.jessica@wanadoo.fr
p.88	DSM (Diffusion Sol Mur)	www.diffusionsolmur.fr
p.62 et 63	EUROSPAPOOLNEWS / iPool2013	www.ipool2013.com - contact@eurospapoolnews.com
p.87	EUROSPAPOOLNEWS / LE JUSTE LIEN	www.eurospapoolnews.com - contact@eurospapoolnews.com
p.68	EUROSPAPOOLNEWS & PISCINESPA	www.eurospapoolnews.com - www.piscinespa.com
p.74 et 75	EVERBLUE	www.everblue.com - ever@everblue.com
p.89	FELI / PELICAN	www.piscine-feli.com - felisarl@aol.com
p.88	FLEXINOX POOL	www.flexinoxpool.com - flexinox@inoxidables.com
p.82	FPP	www.propiscines.fr - contact@propiscines.fr
p.71	GACHES CHIMIE	www.gaches.com
p.19	HAYWARD	www.hayward.fr - contact@hayward.fr
p.51	HEXAGONE	www.myhexagone.com - info@myhexagone.com
4e de couverture	HTH	www.hthpiscine.fr
p.24	KAWANA	www.kawana.fr - contact@kawana.fr
p.23	LEADER POOL DIFFUSION	www.leaderpool.com - leaderpool@wanadoo.fr
p.89	LINK FACTORIES	www.link-factories.fr - contact@link-factories.com
p.5	MAREVA	www.mareva.fr - contact@mareva.fr
p.21	MAYTRONICS / AQUALIFE	www.maytronics.fr / www.aqualife.fr
p.93	MAYTRONICS / DOLPHIN Service Minute	www.maytronics.fr / www.robot-dolphin.fr
p.41	MMP / MOPPER	www.mopper.eu - contact@mopper.eu
p.70	OASIS PISCINES & SPAS	www.oasis-piscines.fr
p.47	OBOO	oboo@dabadabada.fr
p.50	OCEDIS	www.ocedis.com - info@ocedis.com
p.29	PISCINES GROUPE G.A.	www.piscinesgroupega.com - f.delahaye@piscinesgroupega.com
p.58	PISCINESPA.COM	www.piscinespa.com - contact@piscinespa.com
p.9	POOL TECHNOLOGIE	www.pool-technologie.com - contact@pool-technologie.fr
p.89	PROPULSION SYSTEMS	www.propulsionsystem.be - pascal@propulsionsystems.be
p.81	QUALISPORT	www.qualisport.com - qualisport@wanadoo.fr
p.52	RENOLIT FRANCE	www.renolit.com - renolitfrance-piscine@renolit.com
p.56	SALINS DU MIDI	www.salins-aqua.com - aqua@salins.com
p.31	SCP	www.scpeurope.com - info.fr@scppool.com
p.79	SEAMAID	www.seamaid-lighting.com - contact@seamaid-lighting.com
p.91	Spécial PROS / EUROSPAPOOLNEWS	www.eurospapoolnews.com - contact@eurospapoolnews.com
p.25	TOUCAN	www.toucan-fr.com - contact@toucan-fr.com
p.88	TYPHOON / PIERRE MONETTA	pierremonetta@free.fr
p.54 et 57	VISION TECHNOLOGY	www.visiontechnology.fr - info@visiontechnology.fr
p.6	WOOD	www.wood.fr