

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

N°15
Novembre 2015

UN MOMENT AVEC
Christian FOURQUEMIN
et Raynald PIPELIER p. 10



p.16

Concepts de piscines



p.14

Le marché du spa



p.38

Les pompes à chaleur



ENTREPRISES

Actualités, rencontres,
formations, vie syndicale

NOUVEAUTÉS

Innovations, produits,
équipements

p.24



Sophie Favier

be spa
créateur de bien-être

Aqualice

le spa plébiscité pour vélo aquatique

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



Fabrication
américaine

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

Aquabiking,
+
Massage
=
Convivialité

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



- 6 places dont 1 allongée
- 2260 x 3350 x 1370 mm
- Contenance : 3464 L
- Poids vide 839 kg / plein 4304 kg
- Commandes : Balboa

RÉPONDRE AUX EXIGENCES !

Parmi nos nouveautés

Spa Palys - 2 places allongées

Tranquillité & simplicité

Laissez-vous séduire par le Spa Palys, ses jets vous détendront tout en douceur. Installez-le en toute simplicité, en le branchant directement sur une prise de courant de 220 volts.



Spa Palencia + VS - 4 places dont 2 allongées

Détente et bien-être

Grâce au système VS Pumps, profitez d'un massage dynamique, l'excellence du massage thérapeutique avec un programme personnalisable pour une durée de 11 à 15 minutes.



Spa Galaxy + VS - 5 places dont 2 allongées

Moment de détente absolue

Réunissez-vous jusqu'à 5 personnes dans ce spa Galaxy + VS pour partager un instant de bien-être.



Spa de nage - Natura - 5 places dont 1 nageur

1 Spa pour 2 activités

Le Spa Natura vous permet de réaliser deux activités grâce à ses deux parties bien distinctes : la nage à contre-courant pour tonifier votre corps ou la relaxation apportant les mêmes vertus qu'un Spa classique.



Spa Europa - 4 places dont 2 allongées

Design contemporain aux lignes épurées

Laissez-vous bercer par le calme et la volupté de ses 36 hydro jets.





Édito

LE LOW COST/PISCINE tue votre entreprise

Les très bonnes conditions climatiques ont décidé nombre de clients à mettre leur projet de piscine à exécution.

Chez certains, c'était un souhait ancien, bloqué par nos conditions économiques.

Tous les pisciniers rencontrés s'en réjouissent, mais constatent une fois de plus le comportement devenu habituel de la « guerre des prix ». On « baigne » aujourd'hui dans cet état d'esprit, car maintenant tout se négocie. Les grandes surfaces alimentaires en sont le moteur permanent. C'est Leclerc, avec ses messages publicitaires vantant nominalement ses prix face à ses concurrents. C'est internet, où chaque jour sur votre boîte mail affluent des -50 % et plus, de bonnes affaires.

Mais dans l'intérêt de notre métier, ayez dès le départ, face à votre futur client, un tout autre comportement. C'est indispensable si l'on ne veut pas tuer la profession.

Vous le savez, la piscine ce n'est pas un produit de consommation banal ou un équipement basique qui peut toujours se remplacer.

La piscine : c'est un investissement sur du long terme. Une fois en place, elle reste là avec ses garanties décennales (celle du bassin, de l'étanchéité, de l'hydraulique enterrée...). C'est votre réputation liée au fameux « bouche à oreille ».

Que de fois, rencontrant des experts judiciaires en piscine qui réalisent également de nombreux « arbitrages amiables », ceux-ci me relatent des situations invraisemblables engendrées souvent à court terme par des travaux à bas prix ou par des professionnels...

non professionnels de la piscine ! C'est chaque fois l'illustration de leur incompetence et donc capables de faire des prix loin des vôtres.

Ce qui est grave, c'est quand certains (autrefois sérieux et compétents) manquant de chantiers, bradent leurs travaux. Inutile de vous faire un dessin : ils s'enfoncent encore un peu plus, dégagant un très mauvais bilan. **C'est alors « le début de la fin » :** fournisseurs non payés, salaires retardés, blocage à la banque... et votre moral qui baisse. **Non, casser les prix c'est toujours conduire l'entreprise à sa perte !**

Alors quelles solutions ?

- **La première :** convaincre votre client que sa future piscine c'est un investissement important et sérieux (pas seulement côté budget mais aussi et surtout pour le futur).

- **L'orienter vers une solution adaptée** à ses possibilités financières.

Exemple : petit bassin ou mini piscine. La pièce à sceller de la nage à

durer longtemps, donc engage le constructeur à garantir 10 ans tout ce qui touche à la fiabilité de l'ouvrage.

Certes, je sais, certains d'entre vous m'ont dit : « mon client se moque des 10 ans », car où en sera-t-il dans 10 ans : boulot, couple, santé... ?

Ayez de suite cette bonne réaction sur ces fameux « 10 ans » : dès la

première ou deuxième année (si l'ouvrage n'a pas cette qualité des 10 ans, celle d'un vrai professionnel compétent) les faiblesses de la piscine commencent à apparaître (fuite du bassin, état du revêtement, mauvaise filtration, eau impossible à entretenir...). Si c'est un vrai pro qui casse les prix pour sauver son entreprise (en voie de disparaître),

lorsque ce client aura besoin de lui : il sera orphelin... et les garanties disparues avec !

Faire des prix, du « low cost », il faut vraiment tourner le dos à cela. Un prix, ça s'explique, ça se justifie. Connaissez-vous vos points forts pour vous battre ?

Patrick Sanchez dans chaque n° de Spécial PROS vous livre dans sa « Chronique des Métiers de La Vente » son étonnante expérience, acquise lors de son parcours de vendeur. **Lisez, relisez ses conseils pratiques, ils vous aideront dans votre dynamique de vente.**

“ Casser les prix c'est toujours conduire l'entreprise à sa perte ”

contre-courant peut être placée en attente de son équipement futur. De même pour le chauffage, etc.

- Pourquoi ne pas **commencer par un liner** qui sera remplacé plus tard par une membrane armée.

- **Un petit volume** = petits traitements de l'eau. Donc pourquoi pas, au départ, un simple diffuseur de chlore flottant (galets) qui ensuite deviendra peut-être un électrolyseur de sel.

Mais toujours, maintenez dans la tête du client : une piscine doit

Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

Une **MARQUE FORTE**
et **EXCLUSIVE**
pour les pisciniers ?

Un **PARTENAIRE** fiable
pour accompagner votre
développement ?

?

Des **PRODUITS**
UNIQUES
sur le marché ?

Du **MERCHANDISING**
pour votre magasin ?

Des **INNOVATIONS**
chaque année ?

? ?

? ?

**Vous aussi, devenez
Revendeur agréé**



hth



www.hthpiscine.fr

02 47 23 43 14

Le
Cercle
Programme de fidélité

La Marque Référence pour le
traitement de l'eau des piscines
et des spas depuis 1928

POURQUOI REJOINDRE
L'ENSEIGNE

EVERBLUE



Everblue



Everblue



Everblue



Everblue

**POUR SIGNER
CES RÉALISATIONS AU QUOTIDIEN !**

EVERBLUE



UNE AUTRE IDÉE DE LA PISCINE

SECTEURS DISPONIBLES SUR LA FRANCE NOUS CONSULTER



CONTACTEZ-NOUS



STANDARD
05 61 37 31 20
LAETITIA
05 61 37 31 56
OLIVIER LAMAIX
06 18 62 45 17

EVERBLUE National

14, chemin des Boulbènes - CS 22060
31620 Castelnau d'Estrètefonds
Tél. : 05 61 37 31 20
Fax : 05 61 37 31 49
E-mail : ever@everblue.com
www.everblue.com



DES EXCLUSIVITÉS DE PREMIER PLAN DES CARTES DÉTERMINANTES

LE SIÈGE NATIONAL



SOMMAIRE

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

- **ÉDITO**
Le low cost / piscine tue votre entreprise p.4
- **CHRONIQUE**
Prenez soin de vos collaborateurs p.8
- **RENCONTRE / DIALOGUE**
Un moment avec...
Christian Fourquemin et Raynald Pipelier p.10
Nordique France fête ses 40 ans p.51
T&A fête ses 20 ans p. 71
- **DOSSIER TECHNIQUE**
Des concepts de piscines pour réduire vos coûts.... p.16
Les pompes à chaleur p.38
- **TENDANCES**
Le marché du spa p.14
«Biomanie» des prix, quelle réponse en piscine ? p.22
- **NOUVEAUTÉS** p.24
Pensez-y..... p.35
- **FICHES PROS**
DLW delifol / membrane armée..... p.97
- **ENTREPRISES**
L'actualité des entreprises p.54
Le baromètre des entreprises p.80
La page syndicale p.82
Les formations p.84
Chronique des métiers de la vente p.94
- **RENDEZ-VOUS**
Foires, salons, congrès p.92
- **LES PISCINES DE COLLECTIVITES**
Le marché des gîtes et chambres d'hôtes..... p.96
- **LISTE DES ANNONCEURS** p.98



Chronique

PRENEZ SOIN DE VOS COLLABORATEURS

Pour bien préparer la saison 2016, il faut en finir avec toute la morosité ambiante, entretenue par les politiques, les discussions des diners en ville et surtout les médias !

Il est vrai que nous sommes tous confrontés à une compétition sans pitié. Quoi que nous fassions, quoi que nous proposons, quoi que nous inventions, nous sommes très vite copiés. Il faut être le plus performant, le plus sérieux, le plus séduisant, et toujours... le moins cher, malgré tout.

Soyez optimiste, mais néanmoins réaliste. Seul, vous ne pouvez rien réaliser de constructif, **la réussite passe par une équipe homogène et soudée**. Il vous faut donc des collaborateurs à votre image. De même qu'il faut à vos côtés un conjoint qui vous supporte et vous aide à atteindre vos

envie de voir évoluer, ou de former (cela arrive aussi)... les conséquences pour l'entreprise peuvent être désastreuses ! D'une part sur vos finances, mais aussi sur votre crédibilité, sur votre avenir et même parfois, et c'est plus grave, sur votre métabolisme et votre santé !

Votre personnel vous représente chez vos clients, il est votre meilleure publicité, votre carte de visite, vous devez avoir une entière confiance en lui.

LA CONFIANCE DONNE CONFIANCE

C'est le même principe que pour vos enfants, que vous devez éduquer et à qui vous devez transmettre tous les moyens qui mènent à l'excellence. Mais pour cela, il faut avoir envie de leur donner l'envie

“ Il vaut mieux viser la perfection et la manquer que viser la médiocrité et l'atteindre ”

Citation de Francis BLANCHE

objectifs de réussite et d'épanouissement.

Mon père, qui m'a vu démarrer à l'époque dans la fabrication de produits pour piscine, me disait :

« Tu dois toujours pouvoir être fier de ton personnel.

Si tu n'en es pas satisfait, c'est que, soit tu l'as mal formé et dans ce cas, il faut te remettre en question, soit il n'est pas performant ou il est maladroit, et dans ce cas tu ne dois pas le garder, quoi qu'il t'en coûte. »

Nous avons toujours le personnel que nous méritons !

Souvent, et surtout dans les petites structures, le personnel est à l'image du patron.

Mais si le patron « conserve » un personnel qui n'est pas en phase avec la politique de l'entreprise, qui n'adhère pas à sa culture, qui est toujours négatif, que l'on n'a pas

de bien faire, et de mieux faire. Parfois ce n'est pas facile, cela demande un investissement et de l'énergie, mais quelle belle récompense lorsqu'on est fier de sa famille, de son personnel !

LA CONFIANCE NAIT DU SUCCES

La réussite est une affaire d'équipe, d'ambiance, de compétences. Certes !

Mais il faut que le capitaine soit solide, courageux, respectable, fiable et qu'il dirige sans complaisance, avec, et c'est indispensable, de bons « fantassins », en qui il a toute confiance. En outre, il doit aussi leur permettre de suivre les différentes formations qu'ils méritent. Ainsi, à leur tour, ses clients seront fiers de lui et de son entreprise.

Richard CHOURAQUI

Consultant Piscine / MABIS Consulting
rc.mabis@gmail.com

POOLSQUAD®

offrez le

meilleur de l'électrolyse !

Pool
technologie



Demandez votre catalogue !

Par téléphone >

04 67 13 88 90

Par courriel >

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com

UN MOMENT AVEC...

Christian FOURQUEMIN et Raynald PIPELIER

Be Spa à la conquête de l'Europe

Fort de sa réussite sur le territoire national, Be Spa a décidé de partir à la conquête de l'Europe et plus particulièrement des pays limitrophes de l'hexagone : Espagne, Italie, Suisse, Allemagne et Belgique sont ses terres de prospection. Installée au Mans (72), l'entreprise française s'est imposée depuis 2009 sur le marché des spas de nage, spas acryliques, spas gonflables et accessoires pour les spas. Avec à sa tête Christian Fourquemin et Raynald Pipelier, elle prend désormais un nouveau tournant, avec des projets de plus grande envergure, visant une saison 2016 résolument axée sur un développement à l'international.



Frédéric LANDAIS

Directeur des Ventes Internationales

Christian Fourquemin et Raynald Pipelier, parlez-nous de votre stratégie d'internationalisation ?

Nous avons élargi notre équipe de vente, en recrutant un Directeur des Ventes Internationales. Frédéric Landais possède l'expérience de grands groupes internationaux dans les domaines de l'électroménager et du Conseil. Il aura pour mission d'implanter la marque Be Spa dans tous les pays limitrophes de la France, avec l'Espagne pour première cible dès 2016.

Combien d'employés compte votre entreprise à l'heure actuelle ?

Nous sommes 9 collaborateurs, au sein de l'entreprise, auxquels s'ajoutent désormais 18 agents commerciaux qui ont pour rôle de promouvoir notre marque auprès de nos clients professionnels. Nous avons choisi de renforcer aussi notre équipe de Force de Vente auprès des professionnels de la piscine et du spa. Julie Lainault est désormais en charge de la région Rhône-Alpes et Stéphane Guillaud s'occupe du Sud-Ouest de la France.

Comment se répartissent vos commerciaux sur le territoire ?

L'ensemble de notre équipe commerciale est divisé en 2 réseaux d'activités : « Sanitaire » et « Piscine ». Chaque commercial couvre 8 à 10 départements, ce qui apporte une forte présence auprès de nos clients.

Vous avez récemment effectué aussi de grands changements dans vos locaux ?

Oui, nous avons déménagé et transféré nos bâtiments de stockage, à une cen-



Christian FOURQUEMIN
et Raynald PIPELIER

taine de mètres de nos anciens locaux. Notre surface de stockage s'est agrandie, passant d'une surface de 3 600 m² à 6 000 m², pour les spas gonflables et les spas acryliques. Nous y stockons également les pièces détachées et accessoires de spas. En pleine saison nous stockons plusieurs milliers de spas gonflables et 400 spas acryliques y sont entreposés, répondant à la demande de tous nos revendeurs.

Justement, vous avez également des projets à l'international concernant cette organisation ?

Nous étudions actuellement le développement de notre SAV et de notre logistique à l'international, afin de satisfaire au mieux nos futurs marchés européens.

Votre showroom est très spacieux ?

Outre les locaux de stockage, nous disposons au Mans d'un showroom de 240 m² où sont exposés plusieurs dizaines de spas, 1 spa de nage, dont le nouveau spa AQUALICE, ainsi que des spas mis en eau de façon permanente. Notre nouveauté actuelle, le massage « Bienvenue chez nous » y est présenté, avec ses 14 programmes de massages dynamiques personnalisés, massage suédois, pétrissage, effleurage, etc., un large éventail d'hydromassages, permis grâce à des pompes brevetées à intensité variable, pour le plus grand confort des utilisateurs.

Ce showroom a aussi pour vocation d'accueillir nos distributeurs dans un cadre convivial et d'assurer des formations continues à nos partenaires et nos équipes techniques avec les produits à disposition.



Siège Be Spa - Le Mans (72)



Julie LAINAULT
Commerciale chargée de
la région Rhône-Alpes



Stephane GUILLAUD
Commercial pour le
Sud-Ouest de la France

Quels sont ces partenaires ? Avec qui travaillez-vous ?

Nous avons un partenariat historique avec le réseau HydroSud, qui nous a fait confiance dès nos débuts. Nous créons des gammes spécifiques pour chaque réseau, c'est ce qui fait notre originalité. Nous venons par exemple de développer la gamme de spas de Mondial Spa, pour laquelle nous assurons toute la logistique et le SAV.

Nous sommes aussi référencés auprès de plusieurs réseaux de constructeurs de piscines, tels que Tout pour l'Eau, Alliance Piscines, ainsi qu'auprès de pisciniers indépendants, grossistes et auprès des réseaux sanitaires, tels que Prolians, Cédéo, Aubade, Richardson...

Où en est la gamme de produits Be Spa ?

Nous proposons plusieurs gammes de spas adaptés à tous les besoins. Elles comprennent 180 modèles de spas acryliques et 5 spas de nages fabriqués aux USA dans 3 usines, ainsi que 15 modèles de spas gonflables, produits en Asie. Ils se destinent aussi bien au grand public qu'aux établissements professionnels.

Parmi nos nouveautés figure le spa de nage AQUALICE, équipé d'une zone pour pratiquer l'aquabiking et d'un espace consacré à l'hydromassage pour 5 personnes assises. L'objectif de ce spa était de permettre au consommateur de pratiquer le vélo aquatique à domicile, dans un spa de nage aux dimensions raisonnables, puisqu'il ne mesure « que » 335 x 229 cm, avec une hauteur de 137 cm.

Nous lançons pour 2016 un nouveau spa gonflable, un modèle incroyable (avec une garantie de 2 ans sur la structure), doté de parois minces de 8 cm de largeur. Nous avons beaucoup travaillé sur son insonorisation, en réduisant de plus de 15 décibels, le bruit du blower. .../...



Un "open space" accueillant, présentant quelques modèles de la gamme



UN MOMENT AVEC...

Christian FOURQUEMIN et Raynald PIPELIER

Quel est l'avantage du spa gonflable par rapport au spa acrylique ?

Bien sûr, le spa gonflable possède déjà un atout « prix » très attractif. Il permet de démocratiser en quelque sorte l'accès au spa auprès du public. Grâce à un investissement moindre, le consommateur peut découvrir les bienfaits du spa à domicile, de ses hydromassages, dans une eau chauffée à 37°C, en intérieur comme dans son jardin. Nos spas gonflables « plug and play » sont idéals pour une utilisation ultra simplifiée du spa, que l'on branche simplement sur une prise de courant. Une part des acquéreurs de spa gonflable viendra ensuite, à un moment ou un autre, à l'acquisition d'un spa acrylique. Nous estimons cette proportion à environ 3 à 4 % des clients du spa gonflable.



Spa Fiesta
1 600 x 63 mm



Spa Castilla 10 places
2 400 x 650 mm



Aqualice

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

Stockage des spas

Nous avons un stock tampon de 300 à 400 spas acryliques et nous disposons de plusieurs milliers de spas gonflables dans notre entrepôt de 6 000 m² situé au Mans (72)

Parmi nos derniers modèles de spas :



Spa Galaxy + VS



Spa Europa



Spa Palys



Spa Hanoi



Spa de nage - Natura

JE VEUX L'ORIGINALE!



DIS NON AU COPIES

La performance offre par des pompes piscine de Pentair Original, ne peut pas être comparable avec des soi-disant pompes compatibles. Lorsqu'il n'est pas une pompe Pentair, ce n'est pas une pompe Pentair.

Les nouvelles **pompes Pentair à vitesse variable** apportent aux piscines standards les remarquables économies d'énergie offertes par la technologie à vitesse variable. Pour un prix abordable, ces pompes diminuent les coûts d'énergie jusqu'à 80% et gardent votre piscine étincelante et accueillante.

Les **pompes Pentair à vitesse variable** vous sont proposées par le leader dans l'industrie de la piscine, inventeur de la technologie à vitesse variable il y a 10 ans déjà, longtemps avant tout autre fabricant de pompe!



SUPERFLOW®



SUPERFLOW® VS



ULTRAFLOW®

ULTRAFLOW® VS



A toute chose, malheur est bon ! Si l'invasion des spas bas de gamme en grande surface est certes un mauvais coup pour les (vrais) professionnels du spa, elle a au moins eu l'avantage de faire connaître cet équipement auprès du grand public. Les consommateurs qui ont cédé devant cet achat facile se sont rapidement transformés en victimes face à une qualité médiocre et un SAV inexistant. Une aubaine pour les pros qui peuvent enfin faire valoir leur différence : qualité, conseils, maintenance et dépannage.

Virginie Bettati

N'oublions pas non plus que la clientèle d'aujourd'hui (après ou avant s'être fait avoir !), veut s'informer, se documenter et exige un service de plus en plus performant. L'avenir du marché est là, pour presque tous les secteurs d'activité et le spa ne fait pas exception. C'est le service et le conseil qui feront donc toute la différence. Les équipements suivent les évolutions technologiques et les tendances.



Hot Spring

Aux professionnels de ne pas se contenter de vendre sans accompagnement. La crise est bien présente, mais il ne faut pas oublier que le potentiel du marché reste très attractif : 1 français sur 2 ne disposant d'aucun équipement aquatique aimerait en avoir un, de préférence une balnéo ou un spa. Des équipements de bien-être qui, pour eux, devancent l'électroménager et la télévision dans l'amélioration de la vie quotidienne (sondage réalisé en septembre 2014 par le Cabinet d'Études et Conseil en Communication Occurrence pour le Salon Piscine & Bien-être, auprès d'un panel de 1 144 français).



Azenco

Dans la pratique :

- 1 femme sur 3 pratique l'aquagym / aquabiking plutôt en semaine,
- 2 français sur 5 se rendent au hammam ou au sauna de manière occasionnelle en vacances ou le WE,
- 1 français sur 3 s'offre des soins de thalassothérapie une fois par an, pendant les vacances,
- 8 français sur 10 environ pratiquent la piscine (50% au moins 1 fois par mois).

Le spa connaît donc une affection grandissante du grand public (son usage reste majoritairement familial et privé) et des professionnels de l'hôtellerie. Environ 6 000 pièces par an (dont environ 400 dans le domaine de l'hôtellerie) sont vendues en France, en majorité des spas industrialisés et la demande va croissante.

Si les seniors restent toujours la principale clientèle (haut pouvoir d'achat, besoin accru de relaxation...), les 30/50 ans se positionnent désormais sur le marché. Cette tranche d'âge privilégie en effet tout ce qui participe à une meilleure qualité de vie, tout en étant attachée aux phénomènes des tendances et aux évolutions technologiques. Activités sportives aquatiques, centres de massage, instituts de soins font partie de leur façon de vivre. Dont acte !

Comment faciliter la vente ?

- N'hésitez pas à proposer des solutions de financement. Même si le spa représente en général, un budget moindre que celui de la piscine, il représente une somme conséquente.
- Insistez sur la souplesse de cet équipement qui s'inscrit parfois comme une alternative à la piscine avec moins de contrainte d'installation, un volume qui nécessite moins d'espace disponible, un entretien et un fonctionnement peu onéreux...
- Mettez en valeur la notoriété et la pérennité de la marque que vous représentez. C'est l'argument phare qui fera votre différence avec les grandes surfaces vendant le spa comme un équipement de consommation, non suivi en conseil, maintenance et SAV.

- Mettez en valeur la notoriété et la pérennité de la marque que vous représentez. C'est l'argument phare qui fera votre différence avec les grandes surfaces vendant le spa comme un équipement de consommation, non suivi en conseil, maintenance et SAV.

A savoir

- Le spa est également appelé bain à remous (se référer aux définitions de la Directive Technique Spa n°1)
- La Directive Technique Spa n°1, Spa (bain à remous) & Espace balnéo pour l'usage collectif, a été légèrement modifiée par la commission Spa de la FPP afin d'être en parfaite adéquation avec le rapport de l'ANSES (Agence nationale de sécurité sanitaire) de janvier 2013 sur les bains à remous.
- Des travaux européens de normalisation ont été officiellement lancés sur les spas domestiques depuis fin 2014. La commission spa de la FPP suit bien entendu ces travaux et sera au centre des débats lors de l'enquête publique de ce projet de norme. D'ici trois ans, les spas domestiques répondront aux exigences et méthodes d'essai d'une nouvelle norme européenne.
- Pour assurer la promotion du spa, la FPP prépare un flyer destiné au grand public.



Dimension One Spas



Be Spa

Le marché selon Be Spa

Raynald Pipelier nous fait part d'un sentiment mitigé, mais qui reste très optimiste. Le marché dispose d'un fort potentiel, oui mais...

« Pour nous le marché du spa est un marché florissant et sa croissance semble aujourd'hui une évidence. Notre difficulté reste cependant de savoir créer des repères et des valeurs sûres pour le consommateur. Celui-ci est en effet noyé sous une offre totalement hétérogène qu'il parvient mal à analyser, avec des offres de prix aux variations à l'évidence peu réalistes. Comment peut-il reconnaître un spa de qualité dans ces conditions ? Heureusement, les consommateurs se renseignent beaucoup plus qu'auparavant sur les puissances, sur les consommations d'énergie, etc.

Cette situation nous conduit naturellement à orienter nos recherches vers des solutions encore plus performantes et de moins en moins énergivores, comme par exemple un spa conçu pour pouvoir se passer d'un système de chauffage !

Nous nous efforçons de travailler avec les américains pour bénéficier de leur savoir-faire en la matière. Avec l'usine Premium Leisure par exemple, nous développons entre 5 et 6 nouveaux produits tous les ans, toujours dans le but de satisfaire les exigences grandissantes de nos clients !

Le marché du spa devrait donc s'épanouir pendant ces 5 à 6 prochaines années, qu'il s'agisse du spa gonflable ou du spa acrylique, chacun apportant une réponse adaptée aux attentes différentes d'une clientèle très diversifiée. Il faut en revanche prendre garde aux prix trop bas qui risqueraient de mettre en danger nos entreprises.

L'axe de développement des produits doit rester celui de la qualité, à l'évidence pour satisfaire le client, mais aussi pour nous épargner un SAV trop lourd à assumer. C'est d'ailleurs ce problème de SAV qui est en train de perdre la concurrence asiatique. Aujourd'hui, celle-ci a compris que la course aux prix bas ne servait à rien à long terme et que seule la qualité permet de tenir dans le temps. Ce constat les a conduit à proposer des produits plus qualitatifs et donc à augmenter les prix de vente, ce qui à pour conséquence de minimiser leur concurrence. L'offre devrait donc devenir plus homogène ce qui crédibilisera enfin le marché aux yeux des consommateurs ! »

Jacuzzi très optimiste pour la France

Pour Stéphane Bridot, responsable marketing Europe et vice-président marketing Moyen-Orient, Afrique, Asie de Jacuzzi Groupe.

« Le marché français du spa est l'un des plus dynamiques d'Europe. »

Sa vision est très optimiste puisqu'il considère, en fonction de ses résultats, que l'année 2014 a été très positive, en France et en Europe, et que 2015 a débuté sur un rythme assez dynamique, de 6 à 7 %.

Son sentiment sur la vente sur internet est clair « Il s'agit pour nous d'un vecteur de communication capital, pour s'adresser aux consommateurs avec l'objectif de les orienter vers nos concessionnaires. Nous ne faisons aucune vente sur Internet ».

Quant à la généralisation de la connectivité, il indique que « C'est inévitable. Les trois versions du concept Sasha sont connectées de même que notre nouveau spa très haut de gamme, le J 500 ».

Rappelons que le groupe Jacuzzi intègre la marque Sundance, ainsi que Dimension One Spas (D1). Le groupe estime sa part de marché français à plus de 25 %.

Source SDBPRO.FR, Pierre Main.

Camylle
LE PARFUMEUR DU SPA
THE SPA PERFUMER HOUSE
WWW.CAMYLLE.COM

ESSENCE DE HARRAH - LAIT DE BALNÉO - NUAGE - VELOURS DE SPA - VOILE DE SAUNA - PUR MASSAGE

LABORATOIRES CAMYLLE - TEL : +33 (0) 367 023 814 - CONTACT@CAMYLLE.COM

DES CONCEPTS DE PISCINES pour réduire vos coûts

La magnifique saison d'été que nous venons de vivre déclenche aujourd'hui partout en France un renouveau des projets de construction.

Mais, pour votre entreprise, êtes-vous prêt à affronter la concurrence par des moyens performants, grâce à une mise en œuvre économique ?



Everblue - Structura Feat'

EN CONSTRUCTION

Vous êtes en décennale, y compris pour l'hydraulique enterrée. Cela veut dire qu'il ne faut pas faire n'importe quoi, n'importe comment :

- **la structure d'un bassin enterré** est la base d'un bon vieillissement, quoi qu'il arrive (nature du sol et du terrain, drainage, gel...)
- **le revêtement étanche** doit permettre, durant des années, d'assurer non seulement une

excellente étanchéité mais aussi une qualité d'eau indispensable.

- **la conception de la filtration** : pièces à sceller, bloc filtrant ou mur filtrant, groupe pompe/filtre performant, une hydraulique enterrée de bonne section et stable lors du remblaiement.

- **le remblaiement périphérique** qui assure la protection (à vie) de ce circuit hydraulique, la stabilité des plages, la protection et le comportement de la structure du bassin.

RAPPEL DE QUELQUES PRINCIPES DE BASE

Le terrassement

On ne fait pas n'importe quoi et le terrassier doit avoir connaissance des exigences d'une fouille de bassin. Qu'il connaisse au départ les futures cotes de la piscine pour respecter les dimensions du terrassement (y compris l'emprise périphérique extérieure au bassin, en fonction de la conception de la structure).

Attention au fond de l'ouvrage. Combien de fois le terrassier a-t-il dépassé les cotes prévues (y compris l'épaisseur du radier) ! Ainsi, il aura tendance à remettre en place l'excès de terre retiré (à proscrire). C'est vous qui allez :

- soit augmenter l'épaisseur du radier béton ou apporter au préalable un agrégat de carrière compactable,
- soit réduire ou augmenter la profondeur.

La structure du bassin

Même pour une coque polyester livrée sur place, toute structure, modulaire ou non, demande une pose rigoureuse. Aussi, encadrer sa mise en place par un technicien formé à ce travail est indispensable. Pour une piscine vendue en kit, conseils préalables (document technique) et assistance durant la pose vous permettent d'offrir un contrat sérieux qui engendrera souvent pour l'avenir « des petits ! ».

Le revêtement étanche

Ces conceptions sérieuses de bassin nécessitent la plupart du temps la mise en place d'une étanchéité souple : liner (75/100^e) ou membrane armée (150/100^e). A ce sujet, **attention de ne pas écrire dans vos devis : « liner armé » pour une membrane armée.** C'est ridicule, mauvais, car autodestructeur. Un liner, c'est une « poche étanche » à la cote du bassin, livré depuis l'usine et mis en place souvent avec une seule personne et en quelques heures. Une membrane armée (double épaisseur d'un liner + armature) est constituée de lès 150/100^e livrés en rouleaux, soudés sur place avec 2 personnes, pendant 2 jours en général.

Evidemment cela ne peut pas être le même prix et offrir la même garantie dans le temps. Votre client qui compare alors les devis reçus trouvera que le vôtre (appelé « liner armé ») est bien plus cher... et pour cause ! Il ne peut pas juger la différence.

Ces revêtements souples nécessitent obligatoirement la présence dans le bassin de pièces à sceller (filtration, éclairage, nage à contre-courant) avec des brides spéciales d'étanchéité.

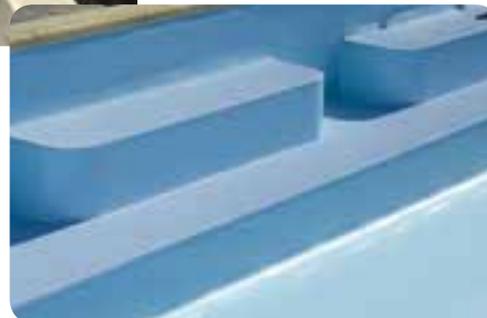


Pose de liner chez Mondial Piscine

(type pièce de refoulement) et non une bonde de fond. Que d'incidents arrivent à cause de cette bride d'étanchéité sur la bonde de fond qui bloque toute évolution de cette étanchéité souple. Depuis longtemps, les Américains et Canadiens (grands adeptes de ce concept de piscine) le réalisent couramment.

Combien de fuites de bassin sont dues à une mise en place défectueuse des brides (mauvais serrage...) quand ce n'est pas dû à l'absence de cette pièce indispensable.

Rappelons aussi qu'il est toujours préférable avec ce type de revêtement souple de choisir l'aspiration de fond par une prise en bas de paroi



Escaliers avec sa membrane armée antidérapante - Delifol



Leaderpool

MAIS, QUELLE SOLUTION CHOISIR ?

De nombreuses solutions existent.

Volontairement, pour alléger cet article et rester dans des concepts rapides en mise en œuvre (et donc économiques), nous n'aborderons pas les constructions béton-armé ou les béton-maçonnerie qui restent bien sûr incontournables, mais d'une mise en œuvre différente.

Il y a certes d'autres solutions béton-armé modernes, comme les PISCINES MARINAL (un concept aux panneaux pliables « manu portables » avec armatures), COFRECO (un coffrage alu rapide et réutilisable), LEADER POOL (bien connu pour son concept original du coffrage perdu), BLOCK POOL (un bloc à bancher pour piscine), etc.

Tout ce vaste sujet béton fera l'objet d'un futur autre important dossier technique.

Quant à la piscine coque polyester, elle répond particulièrement aux besoins des clients pressés, ainsi qu'aux entreprises qui recherchent une dynamique rapide dans la mise en œuvre.

Voir à ce sujet un exemple frappant dans notre reportage du n°9 de Spécial PROS page 84. Nous traiterons également prochainement de ce sujet important.

Mais tout d'abord, vous le savez bien, aujourd'hui il est difficile de travailler seul, isolé des « Métiers de la Piscine ». Pour que votre entreprise progresse activement, plusieurs réponses :

1 - Adhérer à la Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP) :

5 rue de Vienne 75008 Paris – tél. 01 53 04 31 61 Vous bénéficiez d'un soutien, y compris juridique (Responsable : Jean-Michel Susini), vis-à-vis de vos clients c'est un plus. Actuellement, 13 administrateurs bénévoles y consacrent beaucoup de temps pour structurer, dynamiser et défendre la profession.



- Président : Gilles Mouchiroud
- Vice-président / constructeurs : François Grillard
- Vice-président / fabricants : Vincent Quéré
- Secrétaire / fabricants : Jacques Braun
- Secrétaire / constructeurs : Hervé Mery
- Trésorier : Stéphane Figueroa
- Collège / constructeurs : Mickaël Morin, Nathalie Saget, Stanislas Tymowski
- Collège / fabricants : Muriel Friedmann, Laurent Montserrat, Daniel Roman, Jean-François Gaucherand.

2 - Rejoignez un groupement de piscines ou un réseau de concessionnaires.

3 - Participez chaque année durant l'hiver à des réunions de formation, organisées par les fabricants ou les Centres de Formation (Pierrelatte, Grasse, Port de Bouc...). (Voir nos pages « Formations » dans ce numéro ou sur www.eurospapoolnews.com rubrique « Formations »)

.../...

DES CONCEPTS DE PISCINES pour réduire vos coûts

DES STRUCTURES RAPIDEMENT MONTÉES

Elles mettent en œuvre une « étanchéité indépendante du support » (liner ou membrane armée).

A - LE BLOC COFFRAGE BÉTON POLYSTYRÈNE

Ce concept permet de monter très rapidement et proprement les parois d'un bassin. Il ne comporte pas d'enduit ciment intérieur et ne nécessite donc pas une main d'œuvre qualifiée en maçonnerie.

Il est également adapté à la vente d'une piscine en kit (+ assistance).

Il assure une réelle isolation thermique des murs (*voir l'étude publiée dans le n°4 de Spécial PROS page 52*).

Parmi les fabricants, citons :

- ASCOMAT qui depuis 25 ans propose : le Styrobloc, le Styraqua ou le Stypro, l'Eurobloc (pour son réseau de construction Virginia),
- SCP (Solidbric),
- IRRIBLOC (réseau IRRIJARDIN),
- BLOKIT SYSTEM (groupement ESPRIT PISCINE),
- Blocs MCP (réseau de partenaires),
- UNIBLOC (UNIPOOL),
- Blocs EPS AQUABLOCK (LAINEBLOCK)



Blocs coffrage béton avec à l'arrière feutre et pilier béton + armature pour stabiliser la plage piscine ASCOMAT



Blocs EPS Aquablock - LAINEBLOCK



Stypro ASCOMAT



Solidbric - SCP

B - LES STRUCTURES MODULAIRES BÉTON

MONDIAL PISCINE, EVERBLUE (Structura Feat), MAGILINE, SOLIDPOOL (TOUT POUR L'EAU) proposent des systèmes de coffrage rapide dont la finition interne des parois permet la pose directe d'un liner ou d'une membrane armée.

EVERBLUE

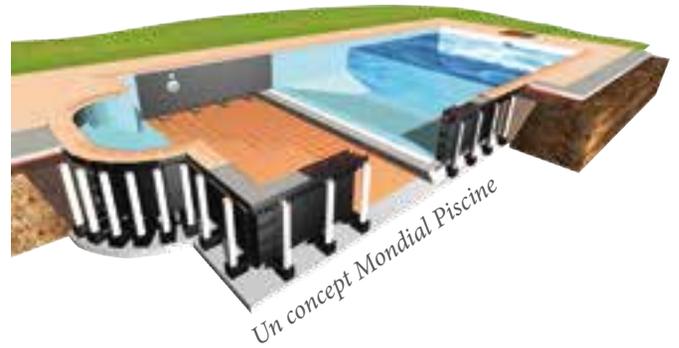
L'originalité de sa piscine Structura Feat est de disposer d'un coffrage perdu béton en polypropylène avec intégration industrielle du ferrailage/armature. Elle dispose d'un avis technique CSTB. Grande simplicité de mise en œuvre, gain de temps, toute forme possible, 8 hauteurs de panneaux (de 1,15 m à 2,20 m), possibilité d'une piscine miroir ou à débordement.

Structura Feat - Everblue



MONDIAL PISCINE

Ce fabricant à travers un réseau de concessionnaires propose des panneaux de coffrage béton en polypropylène. Cette structure monobloc béton autoportante (avec avis technique CSTB renouvelé en 2015) permet aussi la réalisation de piscines miroir ou à débordement sur un ou plusieurs côtés. Ce réseau de constructeurs dispose d'une décennale fabricant et d'une décennale installateur.



MAGILINE

Sa structure béton modulaire en panneaux polypropylène lisses répond aux règles de calcul BAEI (Béton Armé aux Etats Limités). Une conception simple, rapide qui permet des bassins droits ou courbes, à débordement ou non. Est intégrée également une filtration originale et performante FX Line. Elle dispose d'une garantie décennale.

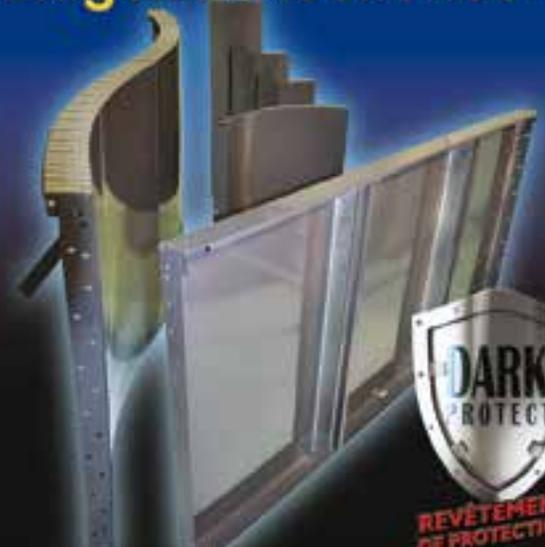
.../...

SOLIDPOOL (TOUT POUR L'EAU)

Ici, volontairement les modules très légers (3,5 kg) en 2 hauteurs additionnelles : 55,5 cm et 44 cm x 60,50 cm de largeur et 15 cm de coffrage, assurent une très rapide mise en œuvre. Il existe également des formes courbes. Ces panneaux de coffrage permettent un coulage facile du béton. Depuis le radier béton, la structure et la pose du liner représentent seulement 4 jours. Ainsi, à Lyon, une équipe de 3 personnes a posé en 1 an plus de 45 piscines ! A l'origine, ce concept a été uniquement étudié pour des ventes en kit (guide de montage + assistance). Aujourd'hui, TOUT POUR L'EAU, c'est également des boutiques piscine avec prestations, catalogues et documents divers.



Exigez l'excellence !





REVÊTEMENT
DE PROTECTION



Panneaux
en acier galvanisé
avec revêtement
époxy pour pisciniers
exigeants.



POOL CONSULT

100, Rue des Banquets 84300 Cavailon France
Tél. : 04 90 06 04 98 / Fax : 04 90 06 05 42
poolconsult2@gmail.com

DES CONCEPTS DE PISCINES pour réduire vos coûts

C - LES STRUCTURES MODULAIRES

De nombreuses solutions de panneaux sont proposées :
béton, acier, polymère, alu avec un revêtement d'étanchéité souple (liner ou membrane armée).

CARON PISCINES

C'est ici le 100 % béton armé en panneaux modulaires lisses pour la structure. Aucun vieillissement possible, résistance maximum, poids des panneaux réduit (maxi 35 kg). Autoportante, d'une grande maniabilité, la structure sert également d'appui pour les plages.
Depuis 1983, ce concept se développe de plus en plus. Sa conception autoportante résiste à la pression d'eau, même sans remblai périphérique, ainsi qu'à la pression de ce remblai lorsque la piscine est vide.

EURO PISCINE SERVICES

La structure lisse de la piscine en panneaux polymère est légère, robuste, facile de montage, complétée par des jambes de force à intervalles réguliers, qui assurent aussi le support de la goulotte périphérique pour le chaînage haut béton et la pose des margelles.

PISCINE PLAGE

Voilà une conception originale (créée en 2010) de par la présence de panneaux à taille progressive pour épouser le profil du fond du bassin et créer un début en plage immergée.

Ainsi on obtient :

- une réduction de 30 à 50 % du volume d'eau selon la taille ;
- une piscine accessible à tous (enfants, handicapés...) ;
- un espace solarium aquatique avec quelques cm d'eau ;

Constituée de modules acier + béton vibré, l'étanchéité est assurée par un liner ou une membrane armée. On réalise des économies de chantier : terrassement et remblaiement, montage rapide, car très facile, de la structure. PISCINE PLAGE souhaite se développer auprès des professionnels, qui se manifestent de plus en plus.



Piscine Plage®

PISCINE GÉKO (POOL CONSULT)

Cette structure acier (200°/100°) est recouverte intégralement d'un revêtement époxy, le Dark Protect (cuit au four à 280 °C), avec 3 hauteurs (1,07 m – 1,20 m – 1,50 m), des jambes de force ajustables permettant un parfait alignement.
Pour l'Amérique du Nord (U.S.A, Canada), toujours très demandeuse de cette conception en acier de qualité, il est prévu d'assurer une importante exportation.



Piscine Géko

MYRTHA POOLS

Ce brevet allemand inventé il y a plus de 40 ans est basé sur des éléments modulaires acier inox, laminés à chaud, avec un PVC épais (50/100°) qui fait corps avec la paroi.

Le fond du bassin est constitué d'un radier qui reçoit une membrane armée. La jonction entre panneaux ainsi qu'à la base des panneaux et la membrane armée du sol est imperméabilisée par un profil en ABS très résistant, complété par plusieurs passages d'un PVC liquide.

PISCINE DESJOYAUX

La structure est constituée d'éléments de base injectés en polypropylène et polyéthylène recyclés. Ces modules lisses à l'intérieur présentent à l'extérieur des « cheminées » et un chaînage haut pour recevoir le béton.

Le grand principe de cette piscine consiste aussi dans sa filtration, assurée par un bloc hors-bord adapté à ces bassins.

O PLUS PISCINES

Cette société de Carcassonne propose 2 fabrications avec étanchéité liner :

- Panneaux en aluminium à emboîter, sans nécessité de jambes de force, réduisant ainsi la dimension du terrassement. Structure légère, idéale pour vente en kit aux particuliers.
- Panneaux béton de largeur : 1 m, 1,50 m ou 2 m, avec une hauteur de 1,50 m, posés avec camion grue.

En 1 jour la structure verticale de la piscine (avec le coulage du chaînage béton intégré) est en place.

Le réseau de constructeurs est actuellement dans le Sud de la France. Mais il est prévu une extension générale sur la France. *Voir reportage dans Spécial Pros n° 13 (page 76).*



Panneaux alu - O Plus Piscines



Panneaux béton - O Plus Piscines

ART DÉCO PISCINE

C'est 30 ans d'expérience. Ici, la technique autoportante en aluminium autorise la conception de bassins de toute forme et dimension.

Inaltérable, robuste, légère, elle permet ainsi la réalisation d'une piscine miroir ou à débordement. Cette structure autoportante est posée sur rails.

Le concept ART DÉCO PISCINE convient à la vente en kit ou à une mise en place par des membres de son réseau.

WATERAIR

Depuis 30 ans, WATERAIR fabrique et diffuse une structure acier ondulée protégée. La pose en interne d'un panneau polystyrène supprime l'effet visuel des ondes de la paroi. Sa conception permet de choisir de multiples formes avec intégration d'un escalier original.

PISCINE DUGAIN



Piscine Dugain

Ce sont des panneaux PVC auto-raidissant à assemblage vertical sur queues d'aronde intégrées qui sont renforcées par une structure en nid d'abeilles sans entretoise vide. Ainsi, ces panneaux sont coulés à 100 % de béton en même temps que le radier pour former un ouvrage béton sans discontinuité.

La structure lisse, hauteur 1,25 m à 1,65 m, reçoit directement le revêtement liner ou la membrane armée. Une option de filtration avec le bloc filtrant Skim'Bloc prêt à poser convient particulièrement aux ventes en kit.



Le monobloc est la solution idéale pour les lotissements



Simple
Efficace
Economique
Esthétique

Tel. +33 (0)4 77 53 05 59
Fax : +33 (0)4 77 53 28 52
info@filtrinov.com
www.filtrinov.com

FILTRINOV
ZI la Chazotte
5 rue Gustave Eiffel
BP 80308 - 42353 LA TALAUDIÈRE

Aujourd'hui, face à la « biomanie » des prix chez les consommateurs, y a-t-il une réponse en piscine ?

Vous venez de lire l'édito « Le Low Cost de la piscine tue votre entreprise ». Oui, combien de vos clients désireux d'une piscine ne regardent que le prix qu'ils veulent négocier bien sûr au plus bas.

Mais, en dehors des arguments évidents cités dans l'édito, vous êtes également face à un prospect souvent sensible à disposer d'une eau sans produits chimiques. D'où, pourquoi pas : une « piscine bio », une « piscine naturelle » !

C'est ainsi que certains tombent dans le piège d'une baignade biologique gérée de façon écologique, où la chimie des traitements est remplacée par une zone de régénération composée de plantes aquatiques et une autre zone d'oxygénation avec d'autres plantes oxygénantes.

On sait le piège que cela représente. D'ailleurs, très prochainement nous aborderons ce sujet si important que le récent salon de la piscine allemand aquanale a remis en évidence.

Pour répondre à ces clients, différenciez-vous en proposant le concept ultraviolet + l'injection d'un oxygène actif.

C'est la société BIO-UV qui propose ce système automatique qui associe l'UV + injection de BIO-UV oxygène rémanent + régulation du pH.

On est ici en plein esprit bio.

• Les UV-C

Le soleil émet une lumière invisible : les ultra-violets. Ce phénomène naturel est reproduit à l'intérieur des appareils BIO-UV grâce à de puissantes lampes qui émettent des rayons UV-C.

Ce sont ces UV-C qui sont très germicides, inactivant les micro-organismes vivants (bactéries, virus, algues, protozoaires) présents dans l'eau d'une piscine.

La lampe UV-C a une longue durée de vie (13 000 heures, soit 3 ans pour une piscine saisonnière).

• L'oxygène actif

24h/24h, l'eau doit avoir aussi un produit rémanent qui permet, selon la réglementation sanitaire, que l'eau soit, non seulement désinfectée mais aussi désinfectante.



Il s'agit du peroxyde d'hydrogène dont sa composition H_2O_2 n'est pas autre chose que de l'eau (H_2O) + un oxygène (O). Ainsi, l'eau est désinfectée par cet oxygène qui, une fois disparu, ne laisse qu'une molécule d'eau (H_2O).

Voici donc une réponse à tous les prospects qui ne veulent pas mettre dans l'eau un produit chimique désinfectant comme le chlore, pensant entre autres qu'il sera irritant pour les muqueuses et les yeux. S'ils complètent ce traitement UV-C / oxygène actif par régulation du pH pour avoir une eau entre 7,2 et 7,4, (nos larmes des yeux étant de l'ordre 7,3 - 7,4), ils auront une eau de très grande qualité.

C'est ainsi que votre devis prendra aux yeux de votre futur client un autre aspect, une autre valeur qui échappera à ce « Low Cost / piscine » actuel.

Plus que jamais, aujourd'hui, vous devez sortir des habitudes pour proposer des solutions modernes qui répondent aux attentes de vos interlocuteurs.

Nous rencontrons de plus en plus de pisciniers qui utilisent déjà ce système de traitement de l'eau.

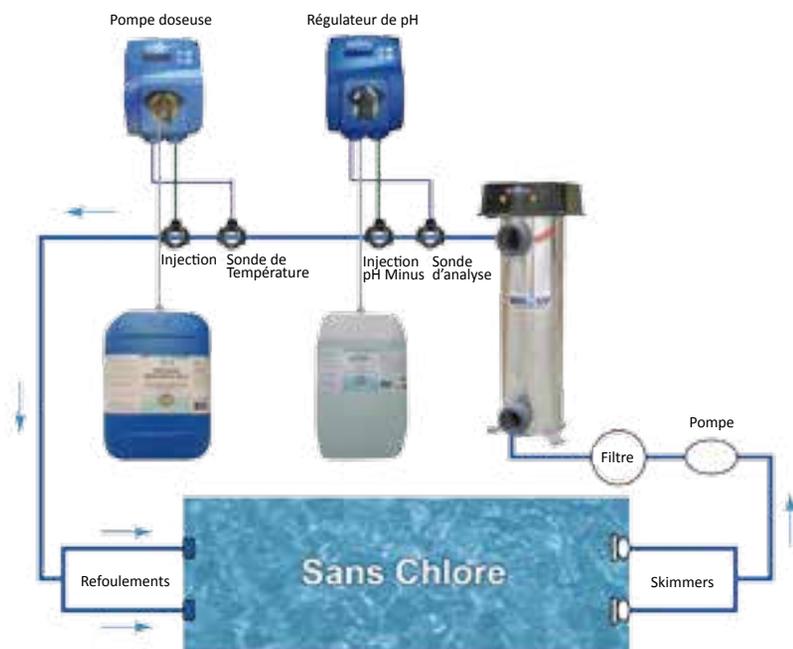


Schéma non contractuel

Voici encore des témoignages entendus lors du dernier Salon des Equipements et Techniques du Tourisme (SETT).

Matthieu Scanzi

(Scanzi Piscines Services - 30)

« J'ai installé le système Combipool de BIO UV, avec pompe doseuse pour le peroxyde d'hydrogène et régulation pH. Ma clientèle en est ravie. »

Xavier Raymond

(Somair Gervat - 69)

« Un de mes clients a l'équipement complet BIO UV (+ pompe doseuse oxygène actif + régul pH) depuis 7 ans. Excellent résultat, l'eau est cristalline. »

BIO UV

Ultraviolet Solutions

Traitement automatique de l'eau



Simplement sans chlore



www.bio-uv.com

VEGAMETAL

Abris de piscine XXL

Spécialiste du cintrage aluminium depuis de nombreuses années, l'entreprise VEGAMETAL, fondée en 1971, fabrique des abris de piscines depuis 1997. Elle propose **une gamme complète d'abris de grandes largeurs, destinés aux campings et collectivités**. Ses filières, le design de ses profilés, les process et l'ensemble de ses fabrications sont intégrées et propriété de l'entreprise. Plusieurs configurations sont possibles : sol/sol, sol/mur ou en toiture, fixe ou télescopique, symétrique ou adossé... Sur ses abris hauts fixes, les arceaux sont fixés au sol grâce à des platines insérées dans le profil de l'arceau, offrant une résistance exceptionnelle doublée d'un **ancrage au sol invisible**. L'absence d'entrave au passage apporte une **garantie de sécurité**



supplémentaire au propriétaire de l'abri. Des ouvertures coulissantes (télécommandables avec motorisation) sont positionnées dans l'axe de l'abri afin de ventiler celui-ci et d'évacuer la condensation et la chaleur rapidement. Les portes anti-panique, simples ou doubles, frontales ou latérales, disposent d'un

mécanisme en inox. Côté finition, le procédé de pré-laquage Qualicoat Marine permet de réaliser en plusieurs phases une finition « bois », très naturelle et d'un bel effet, pour un aspect chaleureux et un entretien facilité. Le kit « illumination LEDs » apporte une ambiance douce autour du bassin, grâce à l'éclairage scintillant des projecteurs LEDs, incrustés dans les arceaux. Conjugué avec sa rotonde, en demi-cercle sur la façade, l'abri s'ouvre largement sur le bassin et met en valeur l'ensemble de la structure dans son environnement.

info@vegametal.com / www.vegametal.com

SCP

Les spas Garden Leisure Premium : confort et technologie

SCP propose dans son catalogue la **gamme de spas Garden Leisure Premium, pour 5 à 6 personnes**. Des

équipements de confort dernier cri, pour un maximum de détente et des massages efficaces.

Deux pompes de massage 2,5 cv, 1 pompe de circulation, 1 grand skimmer à 3 cartouches traitées Microban, ainsi qu'un traitement à l'ozone APG assurent leur bon fonctionnement.

La commande se fait sur clavier Gecko in.Exe 3kW. L'entretien s'effectue par des panneaux d'accès avec vis sur inserts. Pour le confort, ces spas offrent une ergonomie améliorée, avec un clavier intuitif multicolore,

une cascade éclairée (LED), des jets et manettes éclairés (LED), des points Jewel éclairés sur la cuve (LED), un système in-Touch, un système de musique élaboré avec 4 haut-parleurs, un port iPod, radio, Bluetooth, Mp3, USB, Jack, Subwoofer et télécommande.

Les spas de cette gamme sont pourvus d'une nouvelle jupe sans entretien GRAY, de nouveaux jets Swirl, de nouveaux coussins galbés et d'un nouveau clavier (couleurs).

Le modèle GL800 a évolué également, avec une nouvelle cuve, un nouveau coloris Storm Cloud, de nouveaux haut-parleurs, une nouvelle radio, des jets pour les mollets, des marches antidérapantes, une station musique iPod, tuner, Bluetooth...

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

GENERATION PISCINE

Auron, la petite piscine très contemporaine

Génération Piscine signe un nouveau modèle de piscine coque aux dimensions compactes de 5,70 x 3 m et 1,50 m de profondeur. Des dimensions calculées pour se glisser facilement dans tous les environnements, même les plus restreints.



La piscine Auron vient compléter la gamme de piscines de « petit » format à fond plat, affichant un design très épuré qui vient épouser les lignes contemporaines. A ce look moderne vient s'ajouter une disposition originale de son escalier, mesurant 2,70 m, encombrant le moins possible le bassin, tout en apportant sa touche de singularité. Comme tous les modèles signés par le fabricant de coques polyester, cette piscine dont le nom s'inspire d'une charmante station de ski familiale des Alpes-Maritimes, est fabriquée en France et couverte d'une garantie décennale par capitalisation. L'ensemble de la gamme de piscines conçue par Génération Piscine, répondant à des noms d'inspiration méditerranéenne, se destine à tous les budgets grâce à la diversité des tailles des modèles. Les clients ont aussi la possibilité de personnaliser leur piscine par la couleur de coque, le style des margelles ou les accessoires. **Le kit du modèle Auron comprend pour sa part 1 pompe, 1 filtre à sable, 1 skimmer, des buses de refoulement, une prise balai, une bonde de fond et de sécurité, un projecteur et un kit de matériel d'entretien.**

contact@odalia.eu

www.generationpiscine.com

Retrouvez toutes les
NOUVEAUTÉS

de la profession

TOUS LES JOURS

sur eurospapoolnews.com



PROCOPI

Les spas THALAO et leur lot de nouveautés

L'entreprise Procopi a dernièrement renouvelé entièrement sa gamme de spas, par le biais de ses **nouveaux spas Thalo** intégrant de nombreuses nouveautés. Ils sont dotés de nouvelles cuves déclinées en 7 coloris, avec 3 coloris disponibles pour l'habillage composite et 2 en bois naturel huilé.



Ils sont équipés en série d'une nouvelle platine de filtration, d'un panneau de contrôle intuitif, d'un escalier à 2 marches, d'un projecteur à LED multicolore, d'une couverture isothermique, de buses en inox orientables rotatives et bi-rotatives.

En option, on peut leur ajouter la chromothérapie, une cascade, le système d'aérophérapie MicroSilk (par effervescence de microbulles d'oxygène), 2 buses de pieds pour la place allongée et l'aromathérapie, ou encore le kit de déport de platine. Disponibles en versions 2, 3 ou 4 places, avec 1 ou 2 couchettes. **En 2016, ces spas pourront être équipés d'un habillage tendance en wengé.**
marketing@procopi.com / www.procopi.com

ASTRALPOOL

Filtre à cartouche NanoFiber : une filtration optimisée

Le nouveau filtre autonettoyant de la marque AstralPool est destiné aux piscines résidentielles de 50 à 90 m³ et sera disponible à partir de janvier 2016. Sa cartouche innovante se compose d'un maillage très dense de nanofibres, qui optimise la filtration : **capacité de filtration élevée entre 5 et 8 microns.**



En outre, elle est équipée d'un système exclusif de redirection du débit de l'eau, qui s'effectue de façon tangentielle. Cette innovation permet une répartition homogène des impuretés sur la cartouche, lui procurant une durée de vie supérieure. Après lavage de la cartouche, le débit est ainsi quasiment récupéré. Pour le lavage, la manette supérieure du filtre se tourne manuellement, entraînant la rotation de la cartouche, pour un **nettoyage complet et simple.** Nanofiber est aussi pourvu d'un manomètre, d'une purge d'air manuelle et d'une vanne 6 voies 2 pouces. La gamme des 3 filtres est garantie 2 ans.



marketing@fluidra.fr / www.astralpool.com



Présente son nouveau pilote automatique de la piscine

METEOR



Interface LCD intuitive

Témoins de fonctionnement

Eclairage : 100 ou 300W

Nombreuses fonctionnalités

Commande déportée en option

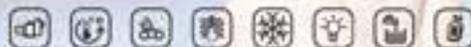
Design effet miroir

Contrôle identique au Meteor

Application smartphone

La **nouvelle** génération de coffret Meteor conserve la **simplicité** d'utilisation et d'installation du premier Meteor tout en apportant de nouvelles fonctionnalités destinées à **faciliter** le contrôle de la piscine par l'utilisateur final.

Découvrez le pilotage **à distance** de la piscine, notre application smartphone Bluetooth, mais aussi les options (régulation de niveau, etc.) permettant de **centraliser** encore plus le contrôle du bassin avec un seul appareil.



Plus d'informations :



www.cei.fr

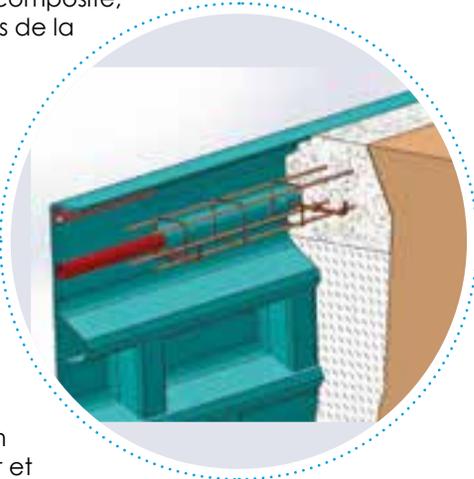
PISCINES GROUPE G.A.

Nouveau dispositif d'ancrage breveté

GA Piscines présente sa nouvelle ligne Plaisance, équipée d'un dispositif d'ancrage breveté. Venant coiffer les structures de renforcement conventionnelles sur le côté extérieur, ce dispositif vise à pallier l'éventuelle déformation de celles-ci, du fait de la pression des remblais. Il s'agit d'un support tubulaire de 40 mm de diamètre, pourvu d'une série de bras d'ancrage de 200 x 8 mm, soudés, à déployer à la perpendiculaire de la paroi, afin de soutenir une longrine ferrailée de 100 x 100 x 8 mm. Le support est inclus dans la masse du matériau composite, par enrobage, lors de la fabrication.

Le fabricant de coques polyester lance 3 nouveaux modèles de piscines monocoques équipés de son innovation : 8 x 4 m, 9 x 4 m, 10 x 4,20 m, avec une profondeur d'1,50 m. Une plage immergée de 2,50 m peut venir prolonger et agrémenter ces bassins.

f.delahaye@piscinesgroupega.com
www.piscinesgroupega.com



ERCROS

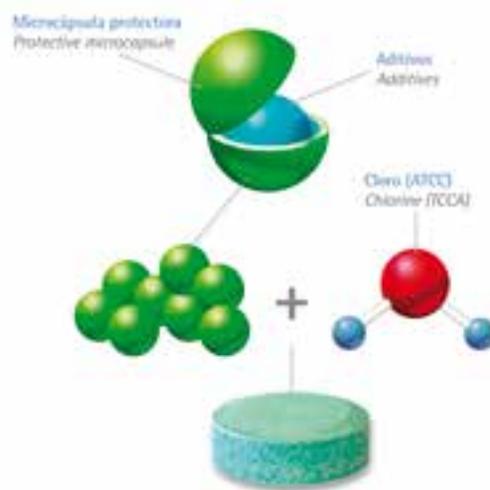
Un nouveau galet de chlore qui repousse les moustiques

Ercros, en collaboration avec un groupe de recherches de l'Institut de Nanosciences de l'Université de Saragosse, a breveté une nouvelle **technologie basée sur la nanotechnologie, qui permet, avec un seul galet, de désinfecter l'eau de la piscine et de repousser les insectes.**



L'eau de la piscine et la chaleur de l'été riment souvent avec moustiques. Pour résoudre ce problème sans avoir à ajouter un nouveau produit pour le traitement de la piscine, le service R+D de l'usine de Sabiñánigo d'Ercros a développé un nouveau galet de chlore, composé d'acide trichloroisocyanurique (ATCC), contenant un répulsif d'insectes micro encapsulé dans une matière poreuse, inerte et compatible avec le chlore.

La nouvelle technologie brevetée est parvenue à stabiliser dans un même galet des éléments incompatibles entre eux, comme c'est le cas du chlore et des insectifuges, et à ce que ceux-ci se dissolvent à la même vitesse lorsqu'ils sont mis en contact avec l'eau, mais se maintiennent stables pendant leur stockage.



Microcapsule protectrice Additifs - Chlore (ATCC)

Grace à la nanotechnologie, les substances anti-moustiques micro encapsulées, sont intégrées aux micropores d'une matière très poreuse. Ainsi, elles demeurent protégées de la réaction de l'ATCC, ne se dégradent pas et ne perdent pas leurs propriétés. Cette technologie est également valable pour micro encapsuler d'autres additifs dans des galets de chlore afin de répondre à une demande éventuelle du marché. Là où les huiles essentielles naturelles répulsives, habituellement utilisées contre les insectes échouaient, face à l'attaque de l'acide trichloroisocyanurique, la microcapsule a rempli la fonction de séparateur chimique entre les deux éléments incompatibles dans une même pastille.

De plus, ces galets ne produisent pas de mousse, ni de résidus, n'interfèrent pas avec d'autres traitements de l'eau, ni avec le système de filtration et ne modifient pas le pH de l'eau de la piscine.

Ercros est le plus grand fabricant européen d'ATCC. Il est produit dans son usine de Sabiñánigo, en Aragon. Le groupe, localisé à Barcelone, est un acteur majeur de l'innovation et du développement dans le secteur du traitement de l'eau de la piscine.

www.ercros.es

Au chaud sous votre abri

Climabris®
Chauffage et climatisation

- ✔ Chauffe en hiver
- ✔ Régule la température l'été
- ✔ Faible consommation
- ✔ Casse le taux de chloramines
- ✔ Différents choix de coloris
- ✔ Fuel ou gaz

Adaptabile à tout type d'abris :

- ✔ Particuliers
- ✔ Hôtels
- ✔ Campings
- ✔ Gîtes

www.climabris.com
 06 17 12 43 01

SCP

Bientôt les bassins Solidbric avec mur filtrant tout-en-un



SCP proposera dès 2016 d'intégrer le mur filtrant GS14/25, de Filtrinov, à ses piscines Solidbric. Les 2 concepts s'associent ainsi pour fournir un circuit hydraulique simple à monter. Solidbric est un système de structures en blocs coffreurs en polystyrène très maniables. Faciles à mettre en œuvre, les parois reçoivent ensuite le béton coulé à la pompe ou manuellement. Les blocs, d'une densité de 25 kg/m³, sont sectionnables tous les 25 cm, pour une grande souplesse dans la forme du bassin (escalier roman, droit...). Le système d'emboîtement des blocs par double rangée de tenons et mortaises garantit un coffrage stable et hermétique à l'ouvrage, résistant parfaitement à l'eau et au froid. **Pour la filtration, les clients pourront donc prochainement équiper leur bassin réalisé avec le système Solidbric d'un mur filtrant tout-en-un.** Adapté à des bassins jusqu'à 8 x 4 x 1,5 m, le GS14/25 comprend un skimmer avec une grande meurtrière, 2 buses de refoulement orientables, un projecteur LED couleur avec sa télécommande, une pompe de filtration 14 m³/h, un filtre à cartouche (finesse 25 µ), un système de trop plein, ainsi qu'un coffret de commande avec horloge. Son capot est amovible et muni d'une sécurité mécanique. En option, on peut y ajouter un électrolyseur au sel, ainsi qu'un BY PASS. Au montage de la piscine, le mur peut reposer sur une dalle de béton ou sur une ou plusieurs rangées de blocs. Il reçoit un coffrage de chaque côté, devant et derrière, pour assurer un bon maintien durant le coulage du béton. Le feutre peut ensuite être directement mis en place sur le mur. Deux systèmes, efficaces, économiques et faciles à monter !
info.fr@scppool.com / info@filtrinov.com
www.scpeurope.com / www.filtrinov.com

TOUCAN

Pratique, le présentoir de sol

En 2015, Toucan a lancé un présentoir de sol permettant d'intégrer toute sa gamme de produits en magasin, répondant ainsi au besoin des professionnels.

Il peut être facilement réalimenté, en utilisant la partie basse des PLV de comptoir actuelles. **Destiné à mettre en valeur les produits et le point de vente, il constitue un outil d'aide à l'aménagement attractif des magasins des pisciniers.** Il est disponible en plus des autres produits marketing proposés par Toucan, à savoir : affiches, autocollants piétinables à positionner au sol, etc., identifiables rapidement grâce à leur volatile coloré emblématique.

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



Fauteuil infrarouge mobile
Alto Confort PLUS®

HOLL'S

COMFORT DESIGN SAUNAS

UNE OFFRE INNOVANTE !

- Innovation mondiale :
1^{er} fauteuil infrarouge mobile
- Panneaux infrarouges en fibres de carbone
- Température réglable grâce à sa télécommande à affichage digital
- Inclinaison et accoudoirs réglables

Scannez et découvrez

UNE GAMME COMPLÈTE DE SAUNAS HAUT DE GAMME

Alto Prestige Ecola Alto Sel

By **Poolstar**

Votre Partenaire Piscine & Bien-être
www.poolstar.fr

LONZA

Les nouveautés 2015 hth Spa

hth® Spa a choisi d'associer les bienfaits du spa à son **nouveau design esthétique**, facilement identifiable. Les produits sont organisés en **quatre familles, repérables par 4 codes couleur** et aisément reconnaissables en linéaire grâce à leur couvercle et leur étiquette. Les 4 thèmes sont : Chlore non stabilisé (rouge), Chlore stabilisé (bleu), Equilibre de l'eau (vert) et Préventions/Solutions (violet).



La marque vient aussi compléter sa gamme de parfum de spas, composée déjà de 6 arômes en flacon de 200 ml et d'un étui de berlingots aux 4 parfums, avec **3 nouvelles senteurs** : une senteur envoûtante à la fleur de néroli, un parfum purifiant à base d'huile essentielle d'eucalyptus et un parfum gourmand au chocolat...

amboisecommercialfrance@lonza.com
www.hthpiscine.fr

CCEI

La piscine en mode automatique

Afin de faciliter la tâche des propriétaires de piscine, dotés de piscines équipées d'appareils de plus en plus nombreux, **CCEI lance la nouvelle génération de Meteor, permettant de gérer simultanément de nombreuses fonctionnalités du bassin avec un seul coffret**. La gestion peut s'effectuer sur l'appareil-même ou depuis un smartphone, via une application Bluetooth,



à partir de n'importe quelle pièce de la maison. Météor peut également se piloter par un boîtier déporté, installé sur la terrasse ou dans le pool house.



Cette nouvelle version permet de contrôler et protéger la pompe de filtration, selon la température de l'eau, de gérer le niveau d'eau du bassin, l'alimentation des éclairages subaquatiques (pilotage des couleurs des projecteurs BRiO RC+ parmi 11 couleurs ou 8 animations), ou encore le chauffage et le robot

nettoyeur. L'utilisateur peut également programmer les plages de fonctionnement de tous ses appareils.

Cet équipement concourt ainsi à la réduction des dépenses en électricité et au prolongement de la durée de vie des équipements, sollicités dès lors à bon escient.

contact@ccei.fr / www.ccei.fr

PRO-FLEX Extra

Depuis 1995, c'est pour vous et vos clients que nous restons N° 1 en qualité et services

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

Devenez distributeurs ou revendeurs

5° Génération Hybride

- Parfaite adhérence en milieu humide et immergé
- Joint colle universel de très haute qualité
- Exclusivement distribué chez les professionnels pisciniers
- Les plus grandes marques et distributeurs nous font confiance depuis plus de 19 ans et vous êtes de plus en plus nombreux à les rejoindre.
- Pour vos travaux et la revente dans vos boutiques

SOUVENT IMITÉ, ENCORE JAMAIS ÉGALÉ !!!

Nouveauté 2015

Contactez-nous pour être recensés sur notre nouvelle **CARTE DE FRANCE** des points de vente auprès des particuliers

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

AFG Europe SAS
 35, parc du Millénaire - 3025, avenue Henri Becquerel - 34000 MONTPELLIER
 TEL. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax +33 (0)4 67 20 40 20 - afg2europe@gmail.com

CHEMOFORM

Prix Golden Wave 2015 pour le nouveau floculant DELPHIN

Le nouveau floculant DELPHIN Flockfix de Chemoform a reçu le prix de l'innovation Golden Wave 2015.

Ce produit sans sels d'aluminium contribue en effet à éliminer les phosphates contenus dans l'eau de piscine.



*Cedrik MAYER-KLENK
Président de Chemoform*

L'eau n'est plus trouble, elle est plus stable et plus claire. Toutes les substances extérieures ajoutées

à l'eau du bassin, eau de remplissage, crèmes, sueur, particules de peau, etc., véhiculent inévitablement du phosphate. Les particules de phosphate sont si petites que la plupart des floculants ne parviennent pas à les piéger. La nouvelle préparation floculante vient donc en complément des floculants habituels, liant les phosphates entre eux, afin de les rendre filtrables. Le procédé consiste à précipiter les ions de phosphate en liaisons difficilement solubles, sous forme de particules plus grandes, qui restent accrochées au filtre. Le produit est compatible avec les filtres à sable et filtres à cartouche.

info@chemoform.com / www.chemoform.com

EOTEC

Auprès de ses partenaires

Dans une démarche de soutien à ses partenaires-distributeurs, EOTEC met à leur disposition une **palette d'outils d'aide à la vente.**

Ainsi les 250 revendeurs de ses produits de traitement piscine peuvent bénéficier du box palette présentoir, d'une page dédiée à chacun sur le site web et les applications, d'un SAV revendeur performant avec book technique et d'un grand mailing de printemps, sous forme d'envoi personnalisé aux clients, boostant les ventes de la marque ECOSWIM. Les distributeurs peuvent profiter de ce mailing jusque fin février. N'oubliant pas ses utilisateurs, l'entreprise a également mis en place un service client qui leur est dédié.

ecoswim@ecoswim.fr / www.ecoswim.fr



POOL TECHNOLOGIE

POOLSQUAD PRO, l'électrolyseur 100 % confort !

Toujours à la pointe de la technologie, l'offre POOL TECHNOLOGIE s'enrichit d'un nouvel électrolyseur de sel dans sa gamme Premium. Après POOLSQUAD Ampéro, elle **présente aujourd'hui POOLSQUAD PRO, un électrolyseur économiquement plus accessible et tout aussi performant.** Doté d'une sonde Redox, ce dernier assure une production de chlore auto-adaptative pour éviter les

risques de sur-chloration et préserver la longévité des équipements de la piscine. Grâce à sa **technologie brevetée « Smart reverse »**, l'inversion de polarité est automatique selon la dureté de l'eau supprimant ainsi tout réglage de temps ou de paramétrages. Inédite, cette fonction permet d'allonger significativement la durée de vie de la cellule d'électrolyse.

Cet appareil garantit également une **régulation du pH intelligente** : en cas de défaillance de la sonde pH, il bascule en mode « dosage » automatiquement. Il maintiendra le pH à sa valeur idéale grâce à son historique. **Enfin comme pour l'ensemble de la gamme Premium, ce nouvel électrolyseur est évolutif et bénéficiera des mises à jour régulières des logiciels.**

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



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

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

> Concept Hydro Sud Direct

Ventes et conseils PISCINES en magasins et sur internet



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

Points forts

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

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

Hydro Sud Direct

4 rue de la Blancherie - 33370 ARTIGUES-PRÉS-BORDEAUX - France
Tél. 05 56 34 84 74 - Fax 05 56 34 83 15

groupement@hydrosud-direct.com
www.hydrosud-direct.com

RIVIERA POOL

Un bassin d'immersion d'eau froide très design

Lors du salon Aquanale 2015, Riviera Pool présentait son nouveau **bassin d'immersion à l'eau fraîche**, appelé **IceCube**. Avec ses lignes rectilignes et son design épuré, sa forme carrée et minimaliste conviendra parfaitement aux



décors des saunas modernes. Le canal de débordement qui l'entoure est recouvert d'une grille transparente en verre acrylique, facile à nettoyer. L'éclairage LED bleu immergé offre une ambiance originale, accentuée par les parois de verre, donnant l'impression que l'eau se dresse comme un bloc de glace. L'effet recherché est pleinement atteint! Comme tous les bassins d'immersion des saunas Riviera Pool, IceCube est fabriqué en époxy acrylate et cerné de pierres naturelles. Des morceaux de 'glace' en verre acrylique donnent au bassin une finition très esthétique.

info@rivierapool.com / www.rivierapool.com

AREASANA

Une zone de bien-être très fraîche

La **cabine à neige areasana®**

promet de la neige par tous les temps! Après une séance de sauna, il est vivement conseillé de prendre un bain glacé. Cette cabine à neige propose une expérience inédite permettant de plonger dans la tradition du bain de sauna nordique.



La neige y est fabriquée **exclusivement à partir d'eau et d'air, procurant une neige douce et légère**. Différentes tailles de cabines sont disponibles, à partir de 2 x 3 m. Pour en profiter pleinement, elle doit être placée à proximité de la cabine de sauna, afin d'alterner facilement entre les 2 et profiter de ses bienfaits.

info@areasana.com
www.areasana.com

DLW delifol

3 nouveaux coloris dans les tons de gris

La société DLW delifol vient de renforcer récemment sa position parmi les acteurs majeurs du marché de la membrane armée pour piscine, en intégrant le groupe DLW Flooring GmbH, fabricant de revêtement de sol depuis 1882. Toujours en quête d'innovations, comme lorsqu'elle créa la membrane armée il y a plus de 50 ans, l'entreprise conçoit régulièrement de nouveaux revêtements 150/100° armés pour piscines, pour étangs et lacs artificiels.



Sa gamme comprend plus de 25 coloris et 10 frises de décor, s'enrichissant constamment, et dernièrement avec 3 nouveaux coloris dans les tons de gris, très tendance. A l'écoute de ses clients et de leurs attentes, **Delifol était présent lors des salons Piscina & Wellness 2015 de Barcelone, aquanale 2015, à Cologne et viendra à la rencontre de ses clients particuliers sur le salon Piscine & Bien-être de Paris.**

delifol-france@wanadoo.fr / www.delifol.com

WSD

Le « fauteuil-spa » pour piscine

Présenté et récompensé par un trophée à Lyon, le **Waterspadivan est un système de balnéothérapie complet, ergonomique et compact, qui permet de transformer une piscine en spa, quelle que soit la place disponible.**

Facile à installer (sans travaux), le fauteuil se positionne en appui sur la margelle et la paroi interne du bassin. Pliable, il ne prend que très peu de place dans la piscine. Il s'enlève et se range simplement grâce aux roulettes prévues à cet effet.

Ce fauteuil-spa est équipé de 4 buses venturi (dont 2 orientables) situées sur la zone dorsale, ainsi que 6 jets d'air sur l'assise et 2 hydrojets en partie basse, pour le massage des mollets.

Il suffit d'un simple branchement électrique pour assurer son fonctionnement. Grâce à son panneau de contrôle, il est possible de sélectionner à loisir le type et la durée du massage (5, 10 ou 15 mn).

Fabrication en PEMD traité anti UV.

info@waterspadivan.com / www.waterspadivan.com



MERCI

À TOUS LES PARTENAIRES
QUI ONT REJOINT
LE RÉSEAU AZENCO
CETTE ANNÉE

Vous êtes de plus en plus nombreux à défendre notre marque Azenco, parce que vous savez que vous gagnez en efficacité et en sérénité avec notre gamme performante d'abris de piscine et nos experts à vos côtés. De plus, avec Azenco, vous développez votre chiffre d'affaires tout en valorisant votre rôle de conseil.

Vous savez aussi que vous pouvez compter sur la proximité d'une équipe ainsi que sur la puissance d'un groupe : dans le Top 3 des sociétés leaders en France, toujours à la pointe de l'innovation, 10 000 installations réalisées, des produits 100% made in France.



VOUS AUSSI, EN DEVENANT PARTENAIRE, VOUS PARTICIPEZ AU CHALLENGE AZENCO

Du 01/09/2015 au 30/09/2016, cumulez des points et profitez des avantages de votre partenariat avec Azenco.

Pour chaque vente réalisée (HT)
1€=1 point

50000
POINTS

un week-end
surprise



100000
POINTS

un voyage



Contactez sans plus tarder
Leslie Recarte

07 86 63 68 02 / lrecarte@azenco.fr

 **AZENCO**
abris de piscine

MAYTRONICS

W20 et WAVE 200 XL : atouts des piscines collectives

Le robot Dolphin W20 de Maytronics est spécialement adapté aux bassins peu profonds des piscines collectives. Seul robot capable d'opérer par 20 cm de profondeur d'eau seulement, il est idéal pour le nettoyage des pataugeoires, avec plage immergée, ou les bassins décoratifs de toute forme. Il nettoie le fond de la piscine sur un cycle de 1 ou 3 heures, propulsé par ses 2 moteurs d'entraînement, aidé de 2 brosses actives, de la technologie de balayage à gyroscope intégré et d'une filtration ultrafine.



Destiné aux piscines collectives jusqu'à 33 m de longueur, le Dolphin WAVE 200 XL fournit quant à lui une solution rapide et efficace pour un nettoyage optimisé des grands bassins. Grâce à des déplacements programmables et à son système de navigation ordonné, il permet de réaliser en un temps record un nettoyage complet. En effet, sa technologie intelligente intégrée de navigation gyroscopique, doublée d'un compas électronique avec modes de balayage multiples, en font un des robots de piscine les plus performants du marché. Pour un brossage actif efficace, ses brosses opèrent avec une vitesse de rotation 1,5 fois supérieure à la vitesse de déplacement du robot. Une brosse en spirale nettoie la saleté des deux côtés du robot et la renvoie vers le conduit d'aspiration, tandis que quatre brosses latérales nettoient les angles du fond du bassin. Avec un débit d'aspiration de 34 m³/h, une vitesse de 12 m/mn en mode « normal », il a la capacité de nettoyer 450 m² en une heure.

En outre, tout a été pensé dans ce robot de façon à faciliter son utilisation et son entretien, via une programmation intuitive sur son interface numérique interactive (MMI), permettant notamment une aide au diagnostic en ligne quand il est mis en mode « Technicien » (interface intégrée avec connexion USB). Il se transporte aisément sur son caddy multifonction, avec un déroulement automatique de la longueur nécessaire de câble (34 m au total).

Pour une utilisation optimale en piscines collectives, le WAVE 200 XL peut être programmé sur des cycles variant de une à huit heures, avec départ différé ou non, et pour jusqu'à quatre profils de bassins différents. L'intervention du personnel d'entretien est aussi limitée grâce à son système de reconnaissance et de contournement des obstacles. De même, ses fonctions « Drive to pool » et « Drive home » permettent une entrée et une sortie de bassin facilitée. Le temps ainsi réduit pour le



nettoyage des bassins permet aux établissements de limiter les plages de fermeture au public pour l'entretien. Garantie 24 mois.
contact@maytronics.fr / www.maytronics.fr

ALFA POOLTRAT

Traitement de l'eau sans chlore, sans anti-algues, sans sel

Le concept OXYTRAT repose sur l'association de 6 techniques, destinées à traiter l'eau des piscines sans chlore et en respectant l'environnement.

L'oxydation :

l'oxygénateur breveté produit des oxydants naturels, à partir de la molécule d'eau et ajoute des concentrations élevées d'oxygène à l'eau. L'oxygène inactive les virus, bactéries, moisissures...

L'ionisation électronique de

cuivre : elle entraîne la désinfection, lutte contre les algues et le biofilm.

La désinfection par UV : l'appareil de désinfection à UVC détruit les bactéries les plus virulentes présentes dans l'eau.

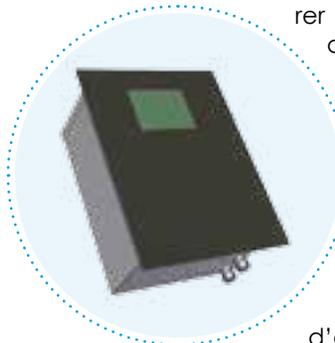
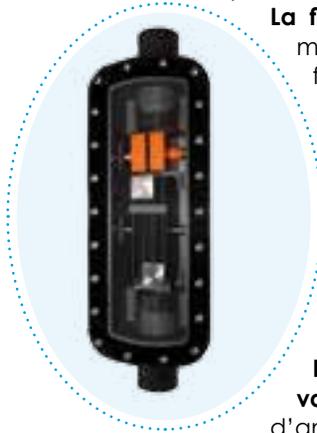
La filtration catalytique : Les masses filtrantes assure une finesse de filtration élevée, grâce à une hauteur minimale de 100 cm de cristaux de verre GFM+. En outre, ce média filtrant, composé de verre recyclé et recyclable, est écologique et économique (lisse et imperméable).

La pompe à vitesse variable utilisée permet d'améliorer la qualité de la filtration et donc d'améliorer encore l'efficacité de la désinfection. Le système est conjugué à un

dispositif d'automatisation permettant de gérer la pompe et ses vitesses variables, ses plages de fonctionnement, le chauffage, l'éclairage, le lavage du filtre, les bidons d'alimentation en produits complémentaires (pH,

floculant) et de surveiller le système Oxytrat. Les avantages d'un tel système sont une consommation d'eau et d'énergie moindre, une absence de produits chlorés, de sel et de produits anti-algues, un prolongement de la durée de vie des matériaux, ainsi qu'une eau adoucie, plus confortable pour les baigneurs. Ce système s'adapte aussi bien en piscine privée que publique, étant conforme aux exigences ARS. Seule une sélection de partenaires professionnels est habilitée à garantir son installation, son paramétrage correct, ainsi que son suivi. Ils sont identifiables par le label « ALFA-POOL ».

contact@oxytrat.com / www.alfa-distri.com
www.alfa-pool.com / www.oxytrat.com



PROCOPI

La piscinette hors-sol pour enfants

La piscinette Pistoche de Procopi est en bois, Made in France, solide, pratique et pensée pour les plus petits. La Pistoche offre 4 m² de baignade dans un joli bassin en pin du nord massif et traité, sur 0,60 m de profondeur. Son plus : elle s'est focalisée sur la sécurité des plus jeunes enfants en intégrant une couverture de sécurité très résistante, dans un coffre dissimulé sous margelle. C'est la seule piscinette bois du marché à être dotée d'un tel équipement. Pour un confort total d'utilisation, celle-ci est munie d'un système d'enroulement mécanique automatique.

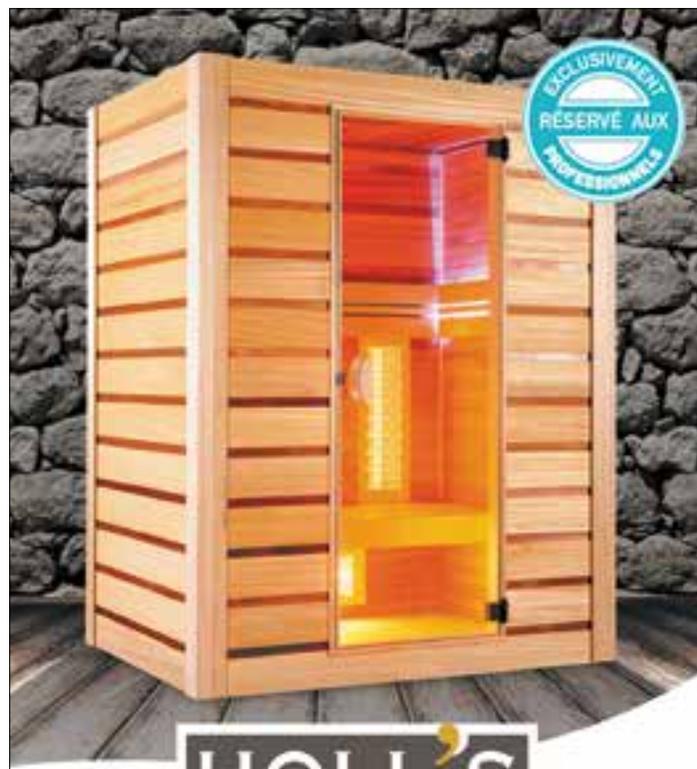


Trois hauteurs d'eau sont possibles en fonction de la hauteur de réglage du filtre : 40, 50 et 58 cm.

Se démarquant des habituels modèles en plastique, cette petite piscine n'en n'est pas moins rapide à monter : 6 heures suffisent à 2 personnes pour préparer la baignade. Avec sa filtration évolutive, la hauteur d'eau s'ajuste en fonction de l'âge des enfants, de 40 cm de profondeur pour les tout-petits et jusqu'à 60 cm pour apprendre à nager en toute sécurité. Le filtre à cartouche s'installe dans l'un des 4 coins du bassin. Avec la Pistoche, Procopi propose une offre venant combler les lacunes du marché des petits bassins, apportant une structure plus durable dans le temps, la sécurité pour les plus petits baigneurs, et l'esthétique même pour les espaces restreints.

marketing@procopi.com

www.pistoche.fr / www.procopi.com



HOLL'S
COMFORT DESIGN SAUNAS

SAUNA 100% QUARTZ POUR LES PROS

- Gamme déclinée en 3 dimensions :
de 2 à 4 places
- Séances intenses avec les émetteurs
Infrarouge 100% Quartz
- Cabine toutes options : Chromothérapie
LED et panneau de contrôle
- Qualité de bois supérieure : boiserie
garantie 10 ans

Également une offre
complète de poêles
d'exception



Poolstar

Votre Partenaire Piscine & bien-être

www.poolstar.fr

LABORATOIRES CAMYLLE

Le bien-être 100 % naturel

Camylle... Un prénom devenu célèbre dans l'univers des établissements de Spas et du wellness à domicile... Il est la promesse de fragrances subtiles, généreuses, précieuses et surtout 100 % naturelles et de qualité ! Référence incontournable d'une longue liste d'établissements de renommée, le parfumeur nous transporte à chaque nouvelle ligne, vers des « ailleurs » exotiques chargés de rêverie. Huile de massage, Lait de Bainé, Velours de Spa, Brume de Hammam, Voile de Sauna, ou encore, galets de parfums, véhiculent les vertus des huiles essentielles, habilement mélangées pour offrir leur cocktail de bien-être. Douces, exaltantes, dynamisantes, énergisantes, relaxantes, etc., elles entrent en synergie, pour proposer aux baigneurs une détente absolue par les sens.

Conscient de l'importance de l'odorat dans la panoplie des outils du bien-être, Marc Massing, le PDG des Laboratoires Camylle, a lancé le concept d'identité olfactive, destiné aux établissements hôteliers. Aidé de grands nez de la parfumerie française, il crée toute une gamme de senteurs, proposée selon un nouveau procédé de gélification des parfums.

Les laboratoires Camylle sont aussi à l'origine d'un autre concept, celui de l'animation de la zone humide des spas, par l'aromathérapie. Des programmes fidélisant la clientèle autour d'un planning rythmé par les propriétés mises en avant chaque jour : amincissantes, déstressantes, positivantes...

Un concept de communication proactive réussi, plébiscité par les professionnels, qui voient la fréquentation de cette

zone humide s'accroître, affichant depuis en évidence le label « Camylle Spa Aromatherapy ».

La liste des senteurs proposées s'agrandit chaque année, avec un éventail de subtils mélanges qui apportent une dimension nouvelle et originale, ainsi qu'une réelle valeur ajoutée aux saunas et hammams des centres de Bien-Être.

Dernières en date, celles de la gamme Parfum de Spa, qui se décline désormais aussi en 4 huiles de massage.

Des huiles soyeuses et glissantes, proposées aux professionnels en conditionnement adapté, mais aussi aux particuliers en flacon de 150 ml.

contact@camylle.com
www.camylle.com



GAMME SPORT & BIEN-ÊTRE

Modèle présenté <ASYMETRIK>

ESPACE SPORT ESPACE BAINÉO ET MASSAGE

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

VOUS SOUHAITEZ DISTRIBUER NOTRE NOUVELLE GAMME, CONTACTEZ-NOUS.

Odalía LA PISCINE COQUE POLYESTER AUTREMENT
Une marque de GÉNÉRATION PISCINE

CONTACTEZ-NOUS 04 68 60 35 21
contact@odalia.eu
www.generationpiscine.com/odalia

MADE IN FRANCE

GENERATION PISCINE

« Mini » : une piscine compacte de moins de 10 m²

Cette piscine coque compacte de moins de 10 m² (4,30 m de longueur, 2,30 m de largeur et 1,50 m de profondeur) dispose de dimensions de rêve pour s'intégrer dans les plus petits espaces. De par sa taille réduite, elle est également de facto moins gourmande en eau et moins énergivore que ses grandes sœurs. Son

elle est manipulable avec des engins de manutention très légers, voire à la main (4 personnes).

Et qui dit moins de surface dit moins d'apport d'eau (seulement 14 m³ environ pour ce modèle) et moins de dépenses énergétiques. Fabriquée en France à l'instar de tous les bassins de la marque, elle allie robustesse et fiabilité.



installation ne nécessite aucune déclaration de travaux (sauf implantation en secteur protégé). Plus petite, plus pratique, plus économique et... plus écologique !

Grâce à ses proportions réduites, l'installation du modèle « Mini » trouve sa place dans tous les terrains, d'autant plus qu'avec son poids de 300 kg environ,

« Mini » vient compléter la gamme des petites piscines de moins de 15m², aux côtés des modèles Carro (9 m²), Giens (11 m²) et Méjean (15 m²).

Génération Piscine propose des bassins pour tous les goûts et tous les budgets à travers un catalogue de plus de 30 modèles.

contact@odalia.eu / www.generationpiscine.com

PENSEZ-Y !

PENSEZ-Y !

WOOD

Alto, les atouts du fond mobile

La société WOOD propose un fond mobile de structure inox, transformant la piscine en espace multiactivités sécurisé. En mode relevé, il devient terrasse sécurisée NF P 90-308, protégeant aussi l'eau et le bassin des impuretés et préservant la température de l'eau, tout comme une couverture. Tandis qu'en position abaissée, le niveau d'eau se règle selon l'utilisation souhaitée : espace de nage ou pataugeoire pour les petits, avec des marches en dénivelé encastrées, tout en conservant un fond plat. La charge acceptable sur le fond relevé est de 150kg/m² et l'alimentation du moteur de mobilité se fait en basse tension 24 V. Alto est adaptable sur des bassins de 4 x 2 m à 10 x 5 m. Il peut s'habiller de bois ou de carrelage, pour se fondre parfaitement dans n'importe



quel environnement. Les avantages auprès des particuliers sont évidents, permettant un gain de place, une esthétique remarquable, ainsi qu'une fonction de sécurisation de la piscine.

info@wood.fr / www.wood.fr

ASTREL

MOPO : nouvelle commande numérique électronique

La nouvelle **commande numérique électronique, MOPO**, de la société italienne **ASTREL Srl**, gère toutes les principales fonctions des mini piscines et se relie également à des systèmes de « maison intelligente » via un protocole de communication open source.

Le dispositif fournit une **solution tout-en-un** pour : la programmation numérique des cycles de filtration ; la gestion du chauffage de l'eau, réduisant ainsi la consommation d'énergie renouvelable ; la commande directe de la pompe Inverter ; et le démarrage direct des pompes des spas à l'aide des interrupteurs piézo-électriques.

Avec la **sonde de température** dédiée, vous pouvez également chauffer votre piscine à l'aide des systèmes de chauffage écologiques, tels que les pompes à chaleur, les échangeurs de chaleur ou les chauffe-eau solaires. L'appareil comprend également la fonction « mode hiver » (Smart Winter).

info@mododepot.it / www.mododepot.it



Sofatec

FABRICANT DE COUVERTURES AUTOMATIQUES DE PISCINES

2 POSSIBILITÉS DE FINITION

Embouts réglables
Exclusivité Sofatec

Embouts fixes

Marquise

ENROULEUR HORS-SOL

Venise

ENROULEUR HORS-SOL -BANC-

Seychelles

ENROULEUR IMMERGÉ MOTEUR DANS L'AXE

Mayotte

ENROULEUR & CAILLETOTIS IMMERGÉS

Unité de production

Demandez-nous nos échantillons et notre catalogue 2015

ZA La Petite Montagne - 72330 CÉRANS-FOULLETOURTE
Tél. : 02 43 80 04 61 - Fax : 02 43 80 04 69
e-mail : sofatec@orange.fr - www.sofatec.fr



Camille, un partenariat évident avec les pisciniers

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

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

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

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

CLIMABRIS Des abris chauffés pour cet hiver !

La saison piscine de vos clients est terminée, l'hiver approche. N'hivernez plus les piscines chauffées et couvertes d'un abri ! Vous pouvez proposer dès à présent à vos clients la possibilité de poursuivre la saison de baignades dans une atmosphère confortable, à bonne température. Depuis 10 ans les Climabris équipent tous les types d'abris hauts, privés et collectifs, avec succès. **Le Climabris est un puissant générateur d'air chaud, spécialement conçu pour permettre la baignade hors saison.** En effet, il permet de chauffer l'air sous abri, de réguler l'humidité, de lutter efficacement contre la condensation et de ventiler aussi l'abri durant l'été. La période est idéale et les demandes de renseignements affluent au fur et à mesure que les températures diminuent ! Dopez vos ventes et faites rêver vos clients !

climabris@gmail.com / www.climabris.com



PROFLEX Revendez vous-aussi la colle-joint

Le fabricant de la colle-joint PROFLEX propose aux professionnels de la piscine de figurer dans la liste des points de vente commercialisant son produit en France et DOM TOM auprès des particuliers. Il leur suffit de se rapprocher d'AFG Europe afin d'obtenir la liste des Distributeurs Généralistes Piscine en France, qui pourront leur faire une offre de prix et de conditions sur mesure, afin de devenir à leur tour revendeurs du PROFLEX 5^e génération Hybride auprès des particuliers dans leurs showrooms.

Pour figurer dans cette « Carte de France » des points de vente, le piscinier doit avoir un espace disponible en magasin, destiné au positionnement des références en joint-colle PROFLEX. Ils transmettront à la société AFG Europe, les coordonnées de leurs différents établissements, communiquées ensuite aux particuliers à la recherche de ces produits. **Un kit d'outils de communication leur sera également fourni par mail, afin de présenter et d'expliquer les caractéristiques du produit aux consommateurs.** AFG Europe privilégie exclusivement depuis 1995 la distribution de ses références par des spécialistes de la piscine, leur permettant de se distinguer des GSB par la qualité des produits qu'ils vendent en magasin. afg2europe@gmail.com



AQUACYCLONE Nouvelles cartouches pour l'aspirateur de piscine Cyclone

Aquacyclone propose de nouvelles cartouches filtrantes pour l'aspirateur de piscine Cyclone.

Le Cyclone est le seul robot aspirateur nettoyeur de piscines manuel, à effet venturi, équipé d'une cartouche filtrante et d'hydrojets nettoyeurs. Quatre modèles de nouvelles cartouches sont disponibles au choix, s'adaptant sur tous les modèles

Cyclone : 10 microns / 80 plis ; 10 microns / 100 plis ; 20 microns / 80 plis ; 20 microns / 100 plis. La cape en inox permet un meilleur nettoyage et une surface filtrante plus grande : diamètre de 130 mm, hauteur de 210 mm.

contact@aquacyclone.com
www.aquacyclone.com



DLW delifol®

membrane armée 150/100^e



DLW Flooring GmbH

Stuttgarter Strasse 75
74321 Bietigheim-Bissingen (Allemagne)

DLW delifol® - Bureau delifol France

SARL ATP - Zone Estuaire Sud
44320 ST-VIAUD (France)

Tél. +33 (0)2 40 27 57 60

Fax : +33 (0)2 40 27 63 69

delifol-france@wanadoo.fr

www.delifol.com

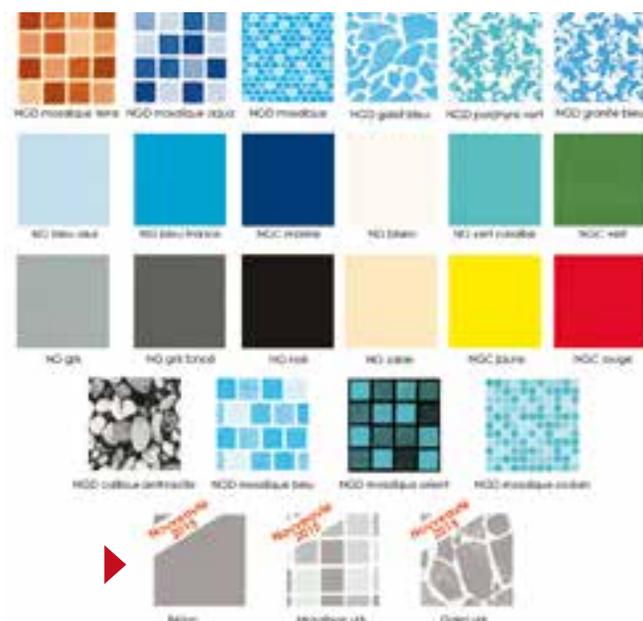
Nouveauté 2015

Delifol Leader depuis plus de 50 ans

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.



Membrane armée Béton et Galet gris



► **NOUVEAUTÉ** : À partir de la saison 2015 les 3 nouveaux coloris NG Béton, NGD Mosaïque gris et NGD Galet gris seront disponibles en 1,65 et 2 m de large

NEUF OU RÉNOVATION

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

- Privées
- Médicales
- En eau de mer
- Campings
- Collectivités
- Thalasso
- Parcs aquatiques
- 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 (décor) ainsi que nos frises sont d'une qualité exceptionnelle! De par notre concept exclusif d'intégration à chaud des décors, leur résistance est incomparable.



Membrane armée étang Olive

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
- ✓ 25 coloris au choix
- ✓ Qualité supérieure non vernie
- ✓ Souplesse incomparable
- ✓ Conforme aux normes EU
- ✓ Conforme aux normes NF AFNOR
- ✓ Conforme aux normes sanitaires européennes



VENdre UNE POMPE À CHALEUR

Presque facile !

Certes les ventes ont un peu baissé en raison d'un coût relativement élevé de cet équipement face à un contexte économique que l'on connaît... Cependant, le potentiel d'équipement reste énorme puisqu'encore peu de piscines bénéficient d'un système de chauffage. On estime en effet que seulement 25 à 30 % des piscines seraient équipées.

Virginie Bettati

C'est votre conseil qui fera la différence !

La PAC bénéficie d'une technique performante, économique et écologique. Sa part de marché a écrasé celle des réchauffeurs électriques et celles des échangeurs ainsi que celle des capteurs solaires. Quant aux chaudières gaz ou fioul destinées au seul chauffage de la piscine, elles ont presque disparu ! L'argument « efficacité » est donc facile à développer. La PAC est capable d'afficher des performances tout à fait remarquables et, en principe, vos clients le savent déjà. C'est son adaptation à leurs besoins, à leurs attentes et à leurs budgets qui fera toute la différence... Contrairement aux informations généralistes et commerciales qui seront sur internet (voir encadré « Les chiffres » !), vous serez le seul à pouvoir fournir un conseil professionnel personnalisé.

ADAPTEZ-LA AUX BESOINS

Conseillez systématiquement des PAC à composants en titane lorsque le pH de l'eau de la piscine de votre client est bas (eau acide, ce qui arrive certes assez rarement) ou en présence d'électrolyseur, afin d'éviter tout problème de corrosion.

Faites attention au climat ou à l'exposition du bassin, ainsi qu'aux habitudes d'utilisation de la piscine sur l'année de vos clients. On sait en effet que dès que la température extérieure est basse, l'évaporateur va givrer. Certaines PAC dégivrent tout simplement en arrêtant le fonctionnement du compresseur. Cette technique, simple s'il en est, peut être suffisante lorsque la température est de + 5°C extérieur. Ce système n'est donc applicable que pour les piscines utilisées d'avril à septembre. En revanche, si la piscine est utilisée

à l'année (piscine intérieure ou sous abri essentiellement compte tenu de nos climats !), c'est l'inversion du cycle thermodynamique de la PAC seulement qui permettra le dégivrage.

A noter que l'inversion de cycle permet de dégivrer beaucoup plus rapidement et efficacement qu'avec l'arrêt du compresseur. Cependant, cette inversion du cycle va également puiser des calories dans l'eau de la piscine et refroidir celle-ci. De plus, la puissance de la machine sera fortement diminuée s'il ne fait que 5 °C à l'extérieur. Il est donc nécessaire d'en tenir compte lors du dimensionnement de la PAC. A noter que dans ce cas, le COP sera également fortement impacté car la consommation électrique sera la même alors que la puissance restituée de la machine aura chuté.



Procopi propose les PAC Climixel Inverter avec technologie «Zubadan».

Deux nouveaux modèles font leur apparition en 2015, de puissances 8 et 10 kW, avec un COP de 6,2 et 6,3 en vitesse de croisière.

C'est une véritable PAC 4 saisons car sa technologie lui permet de garder la quasi-totalité de sa puissance !



La PAC Poolplex Jetline de Poolstar Premium n'est commercialisée que par les professionnels de la piscine et du chauffage, pour qui elle a été spécialement conçue ! Elle offre une maintenance sur site durant 3 ans sous certaines conditions.

L'intervention ne s'applique que sur les pannes de compresseurs, d'échangeurs, ou les pertes de gaz. 7 modèles de 4 à 16 kW en monophasé. COP moyen de 5 dans les conditions d'utilisation les plus courantes (Air 15° / Eau 26°) et de 6,7 dans des conditions optimales (Air 15° / Eau 13°).

ADAPTEZ-LA AUX ATTENTES

Par exemple, lorsque l'on sait que la montée en température de la PAC est assez lente (à raison de 1,5 à 2 °C par jour, il faut environ une semaine pour faire passer l'eau de 20 à 28 °C), il ne faut pas céder à une demande de surpuissance de la part de clients pressés... L'insatisfaction de ces derniers serait inévitable en raison d'un sur-investissement et d'une souscription pour une puissance électrique plus élevée (et par là-même plus coûteuse) auprès du fournisseur d'énergie. Vous pourrez en revanche proposer une PAC hybride (encore assez rare sur le marché), c'est à dire intégrant une résistance électrique, qui agira comme un réchauffeur électrique pour une montée en température rapide (idéale pour vos clients qui disposent d'une piscine en résidence secondaire par exemple et qui ne veulent pas attendre le week-end entier pour que l'eau soit chaude). Le fonctionnement par PAC va prendre ensuite le relais pour le maintien de la consigne.

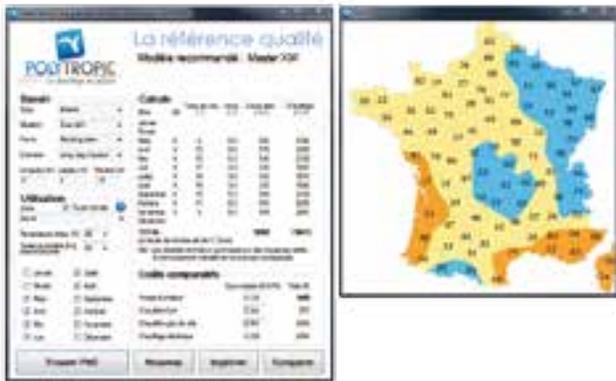
Il est aussi possible de leur proposer un programmeur pour une mise en marche anticipée ou encore une PAC pilotable à distance par système domotique.

Une fois de plus, il faut signaler que les PAC Inverter permettent d'adapter la puissance aux besoins de la piscine (elle pourra fonctionner vite ou lentement en fonction du besoin en chauffage), sachant que la sélection peut être manuelle ou automatique en fonction des fabricants.

L'implantation fait aussi partie des souhaits du client. Il faut à la fois qu'elle soit discrète et qu'elle n'engendre aucune nuisance sonore*. On placera donc la PAC de préférence derrière le local technique pour faire un écran visuel et suffisamment loin de tout mur pour que le son ne soit pas réfléchi. Afin de garantir une tranquillité optimale, il est préférable d'opter pour une PAC munie d'une « jaquette insonorisée », de plots anti vibratiles et d'un niveau

sonore très bas. Il faut également préciser que les PAC qui bénéficient de la technologie Inverter sont particulièrement silencieuses.

Enfin, si les clients connaissent bien les PAC destinées au chauffage des habitations, il ne faut pas qu'ils puissent les comparer aux PAC conçues pour le chauffage des piscines. Expliquez-leur que, certes, le principe



Polytronic présente Aquavariation, son nouveau logiciel de sélection de PAC. Facile d'utilisation et pourtant très complet, il permet de remettre au client un bilan thermique personnalisé.

de fonctionnement thermodynamique est le même (on parle ici uniquement du principe air/eau, c'est à dire aérothermique avec récupération des calories dans l'air pour les transmettre à l'eau), mais que la différence de leur destination les conduit logiquement à des constitutions et à des modes de fonctionnement différents, spécialement adaptés aux piscines.

* nuisance sonore : le niveau sonore d'une PAC doit pouvoir être comparé à partir d'un même référentiel de communication.

Le critère du niveau sonore utilisé est la « Puissance acoustique » ou « Niveau de puissance acoustique », exprimée en décibel pondéré A (Lw en dB(A)), qui permet d'évaluer une source sonore, quelles que soient les conditions dans lesquelles s'effectue la propagation du son, c'est-à-dire indépendamment de la distance de la source.

Pour chacun des essais, la puissance acoustique ou le niveau de puissance acoustique, est déterminé selon le mode opératoire de la norme NF EN 12102 / 2013.

La mesure de la puissance acoustique ou du niveau de puissance acoustique peut être réalisée selon les méthodes ci-après :

¾ méthode intensimétrique, suivant la norme NF EN ISO 9614-1 / 2009 ;

¾ méthode en champ réverbéré, suivant la norme NF EN ISO 3741 / 2012.

En aucun cas une mesure « in situ », dite en pression, sur le site d'exploitation de la PAC ne peut être comparée à une valeur de puissance acoustique obtenue selon le protocole normatif défini ci-dessus.

En effet, une mesure « in situ » dépend fortement du niveau de bruit ambiant, de la distance de la source et du coefficient d'absorption phonique de l'environnement : mur, bois, haies, etc.

De nombreux fabricants (ou négociants) indiquent des pressions acoustique à 3 m, à 10 m, dans leurs communications ce qui est assez dommageable et n'a pour objectif que de tromper les consommateurs et les pisciniers sur les véritables performances des machines proposées.

.../...



L'EnergyLine Pro d'Hayward est une PAC réversible avec dégivrage par réversibilité du cycle. Elle peut s'utiliser en toutes saisons jusqu'à -12 °C extérieur.

Jetline PREMIUM

LA POMPES À CHALEUR POUR LES PROS

- La pompe à chaleur premium pour le chauffage de votre piscine
- Disponible en 7 versions pour bassin jusqu'à 120 m3
- Meilleur Cop européen
- Efficace & économique
- Ultra silencieuse

DAIKIN COMPRESSOR **TOSHIBA COMPRESSOR**

ABS MATERIAL DURABLE **SILENT EFFICIENCY** **R410 OZONE FRIENDLY**

By Poolstar

Votre Partenaire Piscine & bien-être

www.poolstar.fr

* Garantie constructeur

VENDRE UNE POMPE À CHALEUR

Presque facile !

ADAPTEZ-LA AUX BUDGETS

L'investissement reste important. Le coût hors-pose pour un client que représente une PAC (qui s'estime entre 2 000 à 5 000 €) est en effet bien supérieur à celui de tous les autres systèmes (750 € pour un réchauffeur électrique, 1 200 à 2 400 € pour un échangeur, 3 500 à 4 500 € pour une chaudière et un coût très variable pour les capteurs solaires pouvant toutefois s'estimer à 3 000 € les 30 m²). Il faut donc argumenter sur le coût global, avec la mise en valeur d'un coût d'exploitation imbattable. La PAC devient alors largement gagnante avec un budget de 250 €/an pour un bassin de 80 m³

en zone tempérée par exemple. Les autres systèmes sont tous plus cher (si l'on fait exception du solaire qui ne coûtera pratiquement rien et de l'échangeur qui profite de l'installation de chauffage de l'habitation) avec 1 200 € pour l'échangeur électrique (qui coûte plus cher à l'exploitation qu'à l'achat !).

Il faut aussi être transparent sur l'investissement réel qui devra être consenti par le client. Par exemple en l'informant sur la probabilité de devoir passer du monophasé au triphasé si l'on installe une PAC pour un bassin de grand volume. En monophasé

également, il faudra avertir de la souscription d'une puissance plus élevée.

Les investissements obligatoires annexes doivent aussi être mentionnés comme celui d'une couverture pour éviter l'évasion des calories du bassin, d'un éventuel gestionnaire afin d'assurer un confort parfait tout en garantissant une économie optimale.

Enfin, insistez sur le fait qu'une piscine chauffée est une piscine utilisée au maximum et qu'ainsi le chauffage par PAC apporte une plus-value non négligeable à votre client.



La SumHeat Hayward est une PAC silencieuse et fiable, offrant la particularité d'une conception verticale, c'est à dire que l'air froid est rejeté vers le haut et non pas horizontalement et ne risque donc pas de gêner les utilisateurs lorsque la pompe est placée près du bassin.



La PAC Pooler Dreamline Hybrid de Poolstar est équipée d'un réchauffeur électrique. Cette particularité lui permet une montée en température de l'eau du bassin plus rapide lorsqu'elle fonctionne en mode thermodynamique et électrique.

Polytropic propose, entre autres, les gammes Master et RAK, des PAC toutes saisons, allant de 8 à 90 kW et fonctionnant jusqu'à -15 °C. Leur niveau sonore est réduit grâce à une ventilation à basse vitesse et à une isolation phonique. Condenseur en titane. Contrôleur digital déportable.



Pour un usage en piscine de collectivités, Valimport propose une large gamme de PAC de 26 à 91 kW, sous la marque GOA. Equipées d'un à trois compresseurs Scroll et d'un échangeur titane, ces pompes bénéficient d'une carrosserie en inox et d'une commande digitale filaire déportée. Commercialisation exclusive aux professionnels et - tout comme les autres gammes Islandicus, Prima et Prima First - un stock conséquent, prêt à la mise en œuvre immédiate, permet un remplacement en 24 à 72 h, partout en France métropolitaine toute l'année.

OPÉRATION GAGNANTE POUR VOUS !

- Un large choix de fabricants avec des gammes très étendues vous permet de répondre à tous les besoins de puissances, de performances et de fonctionnalités. Les fabricants accompagnent les professionnels en mettant à leur disposition des produits exclusifs et surtout des services dédiés. Ils organisent chaque année des sessions de formation axées sur la pose et le SAV. Ils ont également fait des efforts considérables pour optimiser les délais de livraison et les interventions de leur SAV.
- Une marge intéressante est à dégager compte tenu du coût d'achat relativement élevé de l'équipement.
- Un équipement qui vous permet une adaptation aussi bien dans le neuf que sur une piscine existante, sur piscine extérieure ou intérieure.
- Une installation facile et rapide puisqu'il suffit d'installer la PAC en by-pass sur le circuit d'eau de retour à la piscine, après la pompe et le filtre, mais avant un éventuel appareil de

traitement de l'eau. Toujours située à l'extérieur, avec suffisamment d'espace pour être correctement ventilée, la pompe présente une constitution capable de résister aux intempéries et aux climats les plus arides, ce qui évite toute création d'abri (sauf pour les PAC à « ventilateur vertical », à l'évidence plus exposées aux pluies et déchets végétaux, pour lesquelles il est préférable de construire un auvent protecteur). Différentes conceptions permettent de s'adapter au mieux aux contraintes d'installation, sachant qu'à l'évidence, afin d'éviter au maximum les pertes de charges et les déperditions thermiques, il vaut mieux que la PAC soit la plus proche possible du bassin.

Il faut aussi savoir que de plus en plus de fabricants mettent aujourd'hui à votre disposition un configurateur en ligne afin de réaliser un bilan thermique pour vos clients. Cet outil détermine le modèle adapté aux caractéristiques du bassin et de son environnement,

mais aussi à l'utilisation qui en sera faite et aux attentes de ses propriétaires.

- Une grande facilité d'entretien

La PAC nécessite un contrôle et un entretien réguliers. N'hésitez donc pas à vendre votre PAC assortie d'un contrat d'entretien (gratuit les 2 premières années par exemple) afin de persuader le client que seule la maintenance est en mesure de conserver intactes les performances de son chauffage.

Il faut rappeler que conformément à la législation en vigueur, les PAC sont soumises à un contrôle annuel obligatoire de l'étanchéité du circuit de fluide frigorigène lorsqu'elles comportent un poids de fluide frigorigène supérieur à 2 Kg (arrêté du 7 mai 2007). Cette obligation ne concerne donc pas la plupart des PAC à destination du secteur résidentiel. Il faut aussi préciser que ce contrôle, s'il doit avoir lieu, doit être réalisé par un professionnel qualifié détenant une attestation de capacité à manipuler les fluides frigorigènes.



Trois modes de fonctionnement sont proposés pour la ZS500 de Zodiac à technologie inverter :

- Boost adapté au chauffage en tout début de saison avec une restitution de puissance de 100 %.

- EcoSilence pour la saison

de baignades avec une restitution entre 50 et 75 % de sa puissance.

- Smart pour une utilisation autonome avec une restitution entre 50 et 100 % de sa puissance.

ECOLOGIE ?

Les clients n'y sont pas forcément sensibles !

C'est rarement l'argument écologique qui emporte la décision d'achat d'un client, plus préoccupé par le coût (d'achat et d'exploitation), l'efficacité et la pérennité d'un équipement. C'est peut être dommage, mais il faut être réaliste, le critère écolo est un plus mais ne se suffit pas à lui seul, sauf pour quelques idéalistes.

Présentez donc ce facteur comme un bonus, puisqu'effectivement la PAC, en puisant des calories gratuites dans l'air est un système utilisant une énergie renouvelable (l'air). Elle entre donc dans le cadre des systèmes conçus pour la protection de l'environnement, contrairement aux autres systèmes qui n'utilisent que l'électricité (réchauffeur électrique) ou les énergies fossiles (chaudière ou échangeur fonctionnant sur le gaz ou fioul).

LES CHIFFRES

- 8 à 9 fois sur 10, c'est vers la PAC que s'orientera le choix d'un propriétaire qui veut acquérir un équipement pour chauffer l'eau de sa piscine !
- Plus de 70 % des clients se renseignent sur internet avant de se rendre en magasin (source Solocal : Observatoire du parcours d'achat 2014).
- 6 acteurs majeurs sont présents sur le marché : Zodiac avec la part du lion, puis Procopi, Hayward, Astral, Poolstar et Valimport (le reste des intervenants étant très atomisé).

La Référence Qualité,
& LE Service Client

POLYTROPIC
Le chauffage de piscine

Des gammes
de pompes à chaleur piscines
de 4 et 90 kW

- **Qualité :** Certification TÜV
- **Performance :** COP optimisé
- **Silencieuse :** Isolation phonique de série

Garantie de 3 à 5 ans* : avec déplacement du technicien sur site
* Soumis à condition

HOTLINE
04 78 56 93 96

Contactez-nous :

- Email : polytropic@polytropic.fr
- Tél : 04 78 56 93 97

www.polytropic.fr

VENDRE UNE POMPE À CHALEUR

Presque facile !

PETIT LEXIQUE DE RAPPEL

COP

Le coefficient de performance traduit le rapport entre la quantité de chaleur produite et l'énergie électrique consommée par le compresseur qui permet son fonctionnement. Par exemple, pour 1 kWh électrique consommé, si la PAC peut restituer l'équivalent de 5 kWh de chaleur, son COP est alors de 5.

C'est logiquement lorsqu'il fait doux - donc lorsque l'on souhaite se baigner - que la PAC est la plus performante en atteignant un COP élevé. Mais plus la température extérieure baisse, plus le COP baisse. Il peut atteindre seulement 2, selon les conditions climatiques.

L'important est donc de faire une moyenne sur la période d'utilisation. Le COP donné par les fabricants doit être mesuré à 15 °C de la température de l'air et 26 °C de la température de l'eau. Si ce n'est pas le cas... restez prudents avec les caractéristiques annoncées par certains fabricants !

A noter : vous aurez sans doute entendu parler de la nouvelle réglementation européenne qui définit une nouvelle façon de calculer la performance des PAC de puissances inférieures ou égales à 12 kW. Les COP chaud et COP froid (également appelé EER), ne sont plus utilisés pour être remplacés par le SEER (coefficient saisonnier en mode froid) et le SCOP (coefficient

saisonnier en mode chaud).

Cette nouvelle réglementation ne s'applique pas aux PAC piscines qui conservent l'usage du COP.

Les étiquettes énergies (avec classement de A à G) ne s'appliquent pas non plus aux PAC piscines.

DTP n° 10

Cette Directive Technique Piscine, créée par la FFP en 2011, concerne le chauffage. Ce document rappelle ainsi « les principales règles en matière de fabrication, d'installation, d'exploitation et d'entretien des équipements destinés au chauffage d'une piscine ».

La commission chauffage de la FFP s'est réunie en 2014 afin de reprendre cette DTP n°10 sur le chauffage, en vue de son « portage » en accord Afnor.

Fluide frigorigène

Quel que soit le type de fluide utilisé, il vous faudra un agrément de manipulation des fluides. Il s'agit d'une attestation de capacité qui est une certification réglementaire obligatoire, valable 5 ans. Toute entreprise manipulant des fluides frigorigènes doit en être titulaire.

Inverter

En fonctionnement classique un compresseur fonctionne en "tout ou rien" afin de réguler la température par une succession de marche/arrêt. Contrairement aux matériels conventionnels on/off, avec la technologie inverter la puissance est exactement adaptée aux besoins afin de fournir ce qui est nécessaire, ni plus, ni moins.

Résultat : plus de confort, un fonctionnement plus économique et une pérennité accrue du matériel.

Norme NF 414 PAC PISCINE

La marque NF est une certification volontaire du constructeur qui garantit les performances énergétiques (le COP) et la puissance acoustique des produits selon les normes européennes applicables. De plus elle garantit le respect de seuil d'efficacité et de niveaux sonores. Cette certification entraîne un contrôle annuel du fabricant.

Réversibilité

La PAC piscine est avant tout conçue pour chauffer. Il peut cependant être nécessaire d'avoir à refroidir l'eau afin de préserver le liner ou tout simplement afin de répondre aux attentes d'une clientèle qui ne souhaite pas une eau trop chaude. L'option pour un système réversible, c'est-à-dire capable de chauffer et de refroidir, est alors indispensable.

La réversibilité permet aussi un dégivrage efficace de la PAC tout au long de l'année.

Zubadan

Qui veut dire "Super Chauffage" en Japonais, est une technique brevetée par Mitsubishi Electric. Elle permet de fournir une puissance constante, même avec une très basse température extérieure (-15°C, -25°C).

A savoir : Procopi a adapté cette technique Zubadan à l'utilisation en piscine et en a l'exclusivité.

warmPOOL
Le chauffage piscine en toute tranquillité
LA PAC VERTE

GAZ R410a

EASYPAC

QUALITE 100%

Performantes et silencieuses de 5 à 25 KW

SERVICE

Hotline au service des PROS
Stock permanent
Expédition sous 24H

GARANTEE

Jusqu'à 5 ans de garantie

Membre actif de la FFP

Designed by warmpac

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

Quelques points de vue...

HAYWARD® POOL EUROPE - Gery HAYART

« Se doter d'une PAC permet de profiter plus longtemps de son bassin. Les PAC Hayward® garantissent une montée en température progressive et une conservation optimale de la chaleur avec une consommation d'énergie limitée.

La gamme EnergyLine Pro™ représente le meilleur rendement pour chauffer économiquement l'eau de votre piscine.

Silence et confort économique : avec une production de 4,6 à 4,9 kWh d'énergie thermique pour 1 kWh consommé, les PAC EnergyLine Pro™ sont économiques à l'usage comme à l'achat.

Grâce à leur compresseur ultra silencieux et leur ventilateur à vitesses variables, elles se font vite oublier. Plage d'utilisation étendue : EnergyLine Pro™ vous permet de prolonger votre saison de baignade même en région froide avec les versions « toute saison », un produit idéal pour les piscines intérieures.

Durable : tous les composants ont été sélectionnés pour leur haute qualité et leur niveau de fiabilité, puis assemblés selon des procédés stricts. L'échangeur en Titane-PVC ultra résistant est compatible avec tout traitement dont l'électrolyse.



EnergyLine Pro™

La gamme EnergyLine Pro™ est certifiée NF. Cela garantit la qualité depuis la fabrication jusqu'au service après-vente, les niveaux de performances et la durabilité. Hayward® est résolument engagé dans cette

démarche afin d'assurer la satisfaction de ses clients. EnergyLine Pro™ certifiée NF correspond ainsi pleinement aux attentes des professionnels.

contact@hayward.fr / www.hayward.fr



POOLSTAR - Emmanuel ATTAR

« Chez Poolstar, nous proposons des PAC pour piscine depuis 2007 sous la marque Poolex. A ce jour, nous faisons partie des 4 fournisseurs les plus importants du marché. Dans la conception de nos produits, nous mettons l'accent sur la qualité et la performance, avec un COP inégalé, un niveau sonore des plus bas, des compresseurs de grandes marques, le tout associé à des technologies brevetées.

Notre produit le plus réputé est la Poolex Jetline Premium, destinée exclusivement aux professionnels de la piscine. Cette gamme pro s'étend de 4 kW à 32 kW (mono et triphasé) et peut couvrir des bassins allant jusqu'à 220 m³.

Nous avons mis à profit toute notre expérience pour la conception de cette gamme. Techniquement, nous intégrons le haut de gamme dans nos conceptions et fabrications. Elle dispose de l'ingénieux système antigel breveté, qui permet de protéger le cœur de l'échangeur en titane du gel. Ainsi,

l'eau qui reste dans la cuve ne risque plus d'endommager la PAC !

Cette Premium est garantie pendant 3 ans avec un service de maintenance sur site.

La Poolex Jetline Premium, dispose du meilleur COP du marché. Sa technologie unique permet d'obtenir un COP de 5,09 dans les conditions les plus courantes (Air 15°C/ Eau 26°C) et de 6,7

dans des conditions optimales (Air 15°C/ Eau 13°C).

A partir de 1 190 € TTC (prix public conseillé), cette gamme se positionne comme ayant le meilleur rapport puissance/prix du marché (180 à 270 €/kW).

Ce que recherche le professionnel aujourd'hui, c'est une gamme complète et attractive, du stock toute l'année avec une réactivité de livraison, un produit fiable et un SAV irréprochable. Tous ces critères sont pris en compte sur tous les produits Poolstar, dont le meilleur exemple est la Poolex Jetline Premium.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr



Poolex Jetline Premium



EPAI - Michel CAVAGNOL



« Nous proposons des PAC depuis 10 ans. Nous avons mis l'accent sur notre Service Après-Vente performant, qui intervient in situ, chez les consommateurs, sur l'ensemble de territoire français. Nous bénéficions d'une forte expertise technique.

Nous faisons évoluer nos matériels chaque année, ce qui nous permet d'offrir une des gammes les plus complètes sur le marché français, des modèles les plus économiques aux modèles les plus technologiques.

Nos produits les plus technologiques sont les PAC Inverter toute saison, à très basse consommation, ainsi que nos PAC Eva grand froid, qui fonctionnent jusqu'à -25 °C.

Nous sommes présents sur le marché public et semi-public, avec un stock permanent de machines de 50 kW à 260 kW.



Technologie Inverter

contact@epai.fr
www.epai.fr



Pompes à chaleur haute performance



Technologie Inverter

VENDRE UNE POMPE À CHALEUR Presque facile !

POLYTROPIC - Jean-Christophe FILLOT



« Pour répondre aux besoins des installateurs comme des utilisateurs, la gamme Master réunit nos PAC les plus performantes d'un point de vue technique, puisqu'elles intègrent les technologies des PAC conçues pour le chauffage domestique (compresseur scroll, détendeur électronique, ventilateur multi-vitesses, isolation phonique...). Les PAC Master fonctionnent à très basse température et permettent de chauffer des bassins

d'extérieur comme des bassins d'intérieur ou sous abris, toute l'année. Grâce à notre logiciel gratuit d'aide au choix, Aquavariation, nos clients sélectionnent facilement la machine correspondant aux besoins de leur client et simulent la consommation électrique. L'objectif est de permettre au professionnel d'apporter une solution sur mesure à son client.



Gamme Master

C'est dans cet esprit de qualité et de service que nous avons développé notre Hotline SAV, unanimement reconnue par nos clients pour sa performance et sa réactivité. Cette Hotline répond, en 5 langues, à toutes les questions de nos clients installateurs, mais aussi à celles des particuliers utilisateurs de nos produits. Elle s'appuie sur un réseau de frigoristes indépendants, présents sur le terrain, afin d'assurer un SAV rapide et efficace.

Aujourd'hui nous avons développé ce modèle dans plusieurs pays européens et grâce à cette Hotline, Polytropic continue d'étendre son développement à l'export.

Localisée à Chaponost (69), la société Polytropic est présente sur le marché du chauffage de piscine depuis plus de 15 ans. Filiale du groupe français CTA, acteur majeur du marché du traitement de l'air et du refroidissement depuis 1987, Polytropic bénéficie aujourd'hui d'un savoir-faire et de compétences reconnus en thermodynamique.



Gamme RAK

polytropic@polytropic.fr / www.polytropic.fr

ZODIAC - Wilfried VAITY

« Chez Zodiac, nous fabriquons des PAC depuis plus de 10 ans. La largeur de notre gamme permet de chauffer tout type de bassins, des plus petits aux plus grands. L'innovation est dans notre ADN, nous investissons beaucoup afin de répondre aux attentes des professionnels et des propriétaires de piscine. Les PAC que nous proposons sur notre catalogue sont le fruit d'études qualitatives et quantitatives nous permettant d'être précurseurs : le label NF PAC, qui certifie les données techniques de nos PAC, dont nous sommes le premier fabricant à avoir bénéficié, en est une preuve.



Les outils avant-vente que l'on propose à nos revendeurs sont un gage de professionnalisme, ils permettent une réponse complète et professionnelle aux consommateurs. En effet, le choix de la puissance de la PAC doit bien entendu tenir compte du volume d'eau, mais aussi de l'altitude, de l'exposition au vent, de la couverture et de la période de chauffage. Ce sont des paramètres essentiels.

En plus de produits fiables, le professionnel a besoin d'être accompagné durant tout le cycle de vente. Cela commence par la formation et se poursuit jusqu'à l'acte de vente, voire l'après-vente, lorsque des défauts apparaissent. Chez Zodiac, nous proposons une offre de services répondant à toutes ces attentes.



ZS500

Ces dernières années, nous avons mis l'accent sur l'adaptation des gammes produits selon les canaux de

distribution, afin que chaque revendeur référence une gamme adaptée aux besoins de ses consommateurs.

L'approche marketing reste un incontournable, là encore nous pensons « innovation ». Au-delà des outils pour animer les points de ventes et aider les revendeurs à promouvoir les PAC Zodiac®, nous avons pour la première fois sur le marché de la piscine mis en place une opération génératrice de trafic en points de ventes, et, par conséquent, de chiffre d'affaires pour les revendeurs relayant cette offre. Par le biais d'une seule et même mécanique, nous avons réussi à intéresser à la fois les revendeurs Zodiac et les consommateurs. Les retours positifs de nos clients inscrits sont unanimes.

Pour satisfaire les revendeurs Zodiac et les consommateurs, demain nous irons plus loin encore dans l'innovation...

www.zodiac-poolcare.fr

ASC  **MAT**
assistance conseil matériel

DISTRIBUTION

Piscine Spa Sauna Hammam

STOCK

permanent

LIVRAISON

rapide

SAV

et pièces détachées

ASSISTANCE

téléphonique

FORMATION

assurée



PARTENAIRE
des Grandes marques



HAYWARD

HARVIA



hth

SeaMAID
the original



WA

ASTRALPOOL

VENDRE UNE POMPE À CHALEUR Presque facile !



WARM PAC - Bernard PHILIPPE

« Nous proposons des PAC depuis plus de 10 ans, notamment en OEM (Original Equipment Manufacturer).

Tous nos produits sont développés et conçus par nos services R&D, implantés en France ou en Asie. Nos propres ingénieurs œuvrent sur la chaîne de production (QC & respect du cahier des charges – BOM). Nous maîtrisons les approvisionnements des principales pièces et leur traçabilité (échangeur,

compresseur, électronique, évaporateur et régulation, ...)

Nos bureaux d'Ingénierie nous permettent de choisir les meilleurs lieux de production.

Depuis 3 saisons, nous avons mis l'accent sur une distribution de nos PAC à notre propre marque Warmpool.

Dans la construction de leur offre, la PAC est devenue un élément essentiel pour les professionnels de la piscine.

Warmpac, permet d'associer un partenaire professionnel capable de répondre à toutes les attentes, mais aussi et surtout, à celles des clients.

Nos atouts :

- Une structure française homogène, pour apporter une grande disponibilité et plus de réactivité.
- Un site internet sur lequel vous pouvez trouver l'ensemble des informations commerciales et techniques, avec accès à un bilan thermique.
- Une force de vente sur tout le territoire métropolitain nous permet de convier nos clients à nos formations, sur notre site, ou directement chez nos clients.
- Livraison sur stock rapide (commande avant 11h30, départ le jour même) adaptée aux besoins de la clientèle (unitaire ou groupée).



WP80



EASY80

Nous proposons 2 gammes, suivant les besoins et le positionnement recherché :

- la gamme Easy PAC, avec 5 modèles de 5,2 kW à 17,20 kW ;
- la gamme Evasion PAC Verte, avec 5 modèles de 9,30 kW à 25 kW, notre modèle historique conçu pour les professionnels recherchant un produit de qualité, silencieux et fiable, tout en ayant un positionnement tarifaire des plus avantageux. Garantie toutes pièces de 5 ans.

De 40 à 150 m³, pour une utilisation en saison estivale ou en 4 saisons, nous savons chauffer tous les types de bassins.

Nos clients mettent eux-mêmes en avant la qualité de notre SAV, performant et réactif. Avec notre important stock de pièces détachées, sur notre site de Saint-Victoret (13), nous livrons en 24/48h.

Notre assistance technique téléphonique, gratuite pour les clients, s'appuie sur des techniciens qui ont l'autonomie nécessaire pour réaliser des pré-diagnostic et la capacité de décision dans l'instant (intervention sur site, échange des machines ou réparation en atelier). Nous nous adaptons à toutes les situations. Notre engagement garantie et qualité, ainsi que notre charte SAV, sont disponibles sur notre site internet.

Nous sommes membre de la FPP et membre de la Commission Chauffage (DTP 10 et NF PAC piscine).

info@warmpool.fr / www.warmpool.fr

TEAM HORNER France Pascal FLEUTELOT



« Le groupe Horner conçoit et fabrique les PAC pour piscines AquaCal® dans ses propres usines, aux USA, depuis 1981. Chaque année, 20 000 unités sont produites et distribuées dans 110 pays,

ce qui place AquaCal en tête des fabricants.

Conçues pour résister à tous les climats, nos PAC font appel à la technologie verticale permettant, grâce à une grande surface d'échange, de développer des COP supérieurs à 6 et d'optimiser l'encombrement. La fiabilité et la qualité de fabrication étant nos priorités, le programme de contrôle prévoit l'essai en conditions réelles de 100 % de la production avant le départ de l'usine.

Du modèle T35 au modèle GBB, de 10 à 125 kW, AquaCal® propose un modèle de PAC pour chaque projet, du résidentiel au commercial.

Nos pompes sont toutes équipées d'un dégivrage automatique par inversion du flux de gaz et fonctionnent à partir de -7°C. Réversibles en mode automatique ou manuel, elles peuvent aussi refroidir les bassins lors des périodes de canicules, garantissant ainsi confort et efficacité du traitement de l'eau.



TropiCal

La gamme TropiCal se décline en modèles compacts, fiables et faciles, tandis que SuperQuiet propose des modèles haut de gamme très silencieux et équipés d'échangeurs brevetés « Thermolink », limitant considérablement les pertes de charges.

Outre le critère du prix, ce que recherche le professionnel aujourd'hui, c'est la tranquillité. Nous construisons donc notre réseau de stations techniques, capables de couvrir efficacement le territoire.

Nos stocks et nos services techniques sont implantés maintenant en région lyonnaise.

pfleutelot@teamhorner.com

www.aquacal.com



SuperQuiet

VALIMPORT - Philippe FERRAND



« Chez Valimport, nous proposons des PAC depuis 2005. Nous avons mis l'accent sur la fiabilité, le service, la disponibilité du matériel (stock constant maintenu entre 2 000 et 3 000 PAC) et un partenariat exclusif avec les installateurs.

Notre gamme se divise en trois sections :

- Islandicus Prima : 11 modèles réversibles, à dégivrage par inversion de cycle, restituant 3 à 35 kW/h et fonctionnant en température négative. Les piscines concernées vont de 20 à 200 m³ pour une utilisation de mai à septembre, avec au minimum une bâche à bulles.

- Prima first : 3 modèles à dégivrage par ventilation forcée restituant de 7 à 14 kW/h et fonctionnant en température positive. Les piscines concernées vont de 30 à 75 m³ pour une utilisation de mai à septembre, avec au minimum une bâche à bulles.

- Goa : 4 modèles à carrosserie inox, restituant de 26 à 91 kW/h, fonctionnant en température négative. Les piscines concernées sont principalement à usage collectif ou professionnel à partir de 100 m³.

Notre produit le plus vendu est le modèle Islandicus Prima M50, destiné aux bassins de 50 m³ dans des conditions « standard ».

Ce que recherche le professionnel aujourd'hui, c'est :

- un matériel fiable, livré sous 48 h, maxi 72 h, même en saison sur toute la gamme ;
- un matériel mettant en exergue sa qualité d'installateur spécialisé ;
- un SAV précis et rapide ;
- l'appui d'un hyper spécialiste pour toutes les demandes spécifiques.

info@valimport.com / www.valimport.com

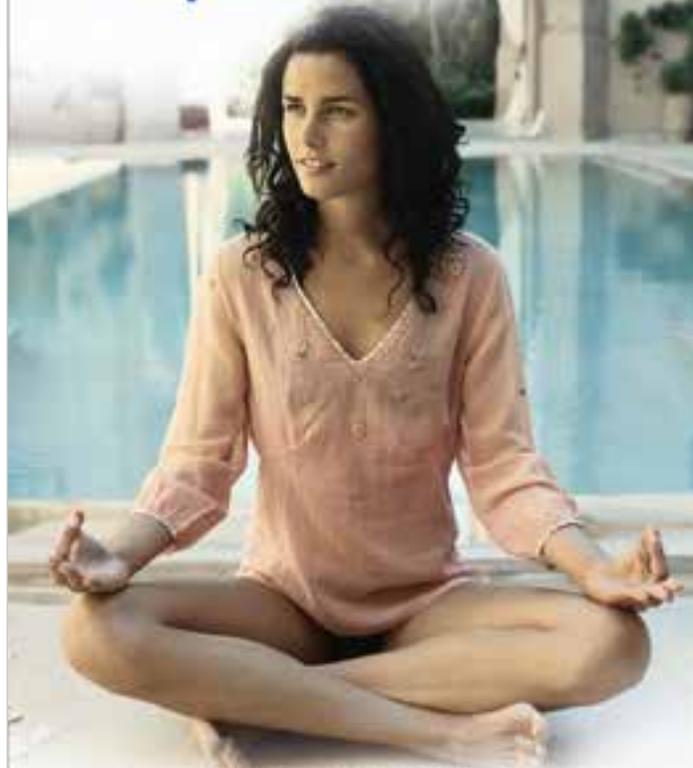


Prima



GOA Pool Products

valimport



EXCLUSIF circuit professionnel

Pompes à chaleur
en ABS
de 3,5 à 18 KW



GOA Pool Products
Pompes à chaleur inox
de 26 à 91 KW



Nouveau

GOA Déshu Dry
Gamme complète
de déshumidificateurs
catalogue sur demande



- Vente exclusive chez les PROS
- Plus de 2500 PAC en stock
- Expédition en 24h

info@valimport.com

www.valimport.com 05 56 21 99 87

VENDRE UNE POMPE À CHALEUR Presque facile !

PROCOPI - Éric GUIMBERT

« Nous fabriquons des PAC depuis plus de 30 ans. Nous avons souhaité proposer aux professionnels des PAC intégrant les technologies éprouvées Zubadan et Power Inverter de Mitsubishi. Afin de répondre à leurs besoins, les PAC Climixel Zubadan permettent de conserver près de 80 % de leur puissance calorifique, avec une température ambiante extérieure pouvant aller jusqu'à -15°C.



Les PAC Climixel Power Inverter fonctionnent également jusqu'à -15 °C de température extérieure, mais perdent un peu plus de puissance. Les professionnels recherchent de plus en plus en effet à installer des PAC « 4 saisons », dédiées au chauffage des piscines couvertes et pour lesquelles il est absolument nécessaire de conserver la puissance calorifique nominale. Ces caractéristiques font qu'elles sont plus performantes, tant concernant le niveau sonore à basse vitesse, que leur rendement optimisé, comparées aux PAC On/Off pour piscines. Ce faible niveau sonore est permis notamment par leur ralentissement à proximité du point de consigne, grâce au compresseur Mitsubishi Scroll Inverter. De plus, nous misons sur leur fiabilité, grâce à leur rampe d'accélération, intégrant la technologie de variation



Climixel

de fréquence, qui évite les surintensités de démarrage importantes et leurs désagréments habituels.

Ces PAC sont aussi pourvues d'un échangeur exclusif, à plaques hélicoïdales en titane, compatible avec les électrolyseurs de sel et qui n'engendrent que très peu de pertes de charge dans le circuit hydraulique.

Dotées d'un capot en ABS protégé contre les UV, elles peuvent loger le régulateur, le boîtier de connexion de l'échangeur, le contrôleur de débit d'eau, les sondes, la carte électronique de commande et de communication. Pour parfaire leur installation, Procopi propose un support universel anti-vibratile, améliorant encore le confort sonore. Deux nouveaux modèles ont fait leur apparition en 2015, de puissances 8 et 10 kW, avec un COP de 6,2 et 6,3 en vitesse de croisière (step 4 sur 7).

marketing@procopi.com / www.procopi.com

FLUIDRA - Stéphanie MORIN

« La piscine 100 % AstralPool n'est pas un mythe ! En effet, Fluidra est le seul groupe international à proposer des solutions globales à ses clients pour une piscine « plus facile ». Les matériaux internes et externes qui composent une piscine trouvent leurs produits dans les différentes marques du groupe (AstralPool, CTX, Cepex, Idrania).



La PAC est une composante que Fluidra maîtrise parfaitement, à travers sa marque AstralPool, et ce, de la conception à la fabrication. Pour preuve, AstralPool garantit 7 ans l'échangeur et le compresseur de ses modèles Excellium-Heat, Pro-Elyo, Pro-Elyo Inverter et Evo Top.

Ainsi, une très large gamme de PAC est proposée sur le marché de la piscine résidentielle et collective. Chaque besoin est différent, l'un de nos modèles le satisfera. Tous les segments ont leur PAC : du modèle économique au modèle haut de gamme.



Excellium-Heat

Cette année, nous proposons Pro-Elyo Inverter pour les bassins privés : une PAC encore plus silencieuse à basse vitesse, avec un rendement de fonctionnement optimisé. Ainsi, en fonction de l'évolution de la température de l'eau, la PAC change elle-même de mode, pour s'adapter à la demande de l'utilisateur.

Fonctionnement optimal jusqu'à une température extérieure de -10 °C. Une vraie prouesse technologique.

Autre nouveauté, la Leader PAC : une solution plus économique, mais qui offre des prestations complètes. De 5 à 11 kW, elle chauffe l'eau efficacement jusqu'à une température extérieure de 7°C. Facile d'utilisation, il suffit de suivre les consignes valorisées sur le panneau de commande et de régler rapidement les paramètres souhaités. Autre point fort, le fluide frigorigène R410A, qui est respectueux de l'environnement.



Leader PAC

Cette démarche durable fait partie intégrante de la politique du groupe, très engagé dans la protection et la préservation des ressources naturelles.

La piscine publique n'est pas oubliée, avec le modèle Excellium-Heat, dont le fonctionnement 4 saisons est particulièrement apprécié des centres de thalassothérapie et de loisirs.

Choix, fiabilité et performances définissent parfaitement la ligne de nos PAC.

marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr



Pro-Elyo Inverter



A.P.F. - Clément CHAPATON

« Nous proposons dans notre catalogue une gamme complète de pompes à chaleur, dont 2 marques dédiées APF : Pure et Sun Pro Line.

Nous apportons la plus grande attention à la qualité de ces produits

en veillant à répondre aux attentes de nos clients dans ce secteur :

Des produits écologiques :

- faible pollution sonore car très silencieuses,
- gaz R410A préservant la couche d'ozone,
- traçabilité et recyclage.

Des habillages esthétiques :

- habitacle en ABS résistant aux UV,
- coloris moderne,
- discrétion grâce au raccordement hydraulique en face arrière,

Une conception orientée sécurité :

- composants haut de gamme,
- montage en séries longues avec tests systématiques de toutes les unités,
- compresseurs de marques reconnues (rotatif Hitachi et Toshiba, scroll Sanyo).

Des services adaptés :

- 3 ans de garantie avec intervention sur site.

La PAC PURE présente des qualités de simplicité d'installation et d'usage. Son habillage très sobre de couleur grise est résistant aux UV. Livrée complète avec kit d'installation et housse de protection.



La SUN PRO LINE est une Pac très haute performance : le cop moyen est supérieur à 4.4 (air à 15 °C) ou 5.8 (air à 27°C). Peut fonctionner jusqu'à -5°C. Dégivrage par inversion de cycle rapide et économe. Réversible pour limiter la température de l'eau d'un

bassin sous abri par exemple. Un habillage design de coloris clair pour s'intégrer à l'environnement.

Notre partenariat avec Pentair nous permet de distribuer depuis 2 ans le modèle très haut de gamme Ultratemp, en large progression.

Nous commercialisons également des PAC Méga puissance, de 50 à 90 kW, permettant de réaliser de belles installations comme ce fut le cas récemment d'une piscine miroir à débordement de 8x25m.

A l'écoute des tendances du marché, nous proposerons en 2016 les pompes à chaleur Sun Pro Inverter, pour une économie d'énergie et un silence inégalé et Sun Pro Extrême -25 dites « Tous temps, -25°C », destinées notamment au chauffage de bassins situés en régions froides, comme le Bénélux.

Notre directeur technique, Docteur es PAC, Pascal Pezerat, réalise en collaboration avec les pisciniers, des bilans thermiques nécessaires au choix des pompes à chaleur idéales pour leurs chantiers.

Notre ambition est de simplifier l'utilisation des PAC à l'égard des particuliers et de faciliter la gestion du parc pour les professionnels."

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

VIVALDI - Jean-Jacques LOUCHE

« Depuis 10 ans, Vivaldi est un acteur majeur du marché des PAC de piscines, domestiques et publiques, en France et en Europe.

Une gamme complète de 26 modèles est proposée, pour chauffer des bassins de 20 à 75 m³ (gamme Concerto), de 95 à 130 m³ (gamme Opéra) et de 200 à 1 000 m³ (gamme Ténor). Ces PAC sont particulièrement appréciées du marché des professionnels de la piscine. En effet, elles présentent à la fois des performances techniques (COP > 5), une simplicité d'installation et d'utilisation, ainsi qu'un service après-vente de qualité, réactif et présent sur l'ensemble du territoire. Les PAC Vivaldi sont réputées pour leur fiabilité, leur élégance et leur discrétion.

Dotées de compresseurs japonais nouvelle génération "low noise" (faible niveau sonore), elles font partie des pompes les plus silencieuses du marché, sans aucunement entamer leur niveau de performances. Leurs tarifs étant tout à fait abordables, les pompes Vivaldi présentent par conséquent un des meilleurs rapports qualité/prix du secteur. Vivaldi sortira

en 2016 une nouvelle gamme, « Concerto 2 », dotée d'un design innovant. Cette dernière génération de PAC, en plus de présenter les avantages des précédentes, proposera davantage de puissance, tout en étant plus économe.

commercial@vivaldi-pac.com / www.vivaldi-pac.com



Gamme Opéra
Série V

SunPro Line
SWIMMING POOL PROFESSIONAL EQUIPMENTS

**POMPE À CHALEUR
AUTO-DÉGIVRANTE RÉVERSIBLE**

- 3 ANS GARANTIE
- ONLY PRO
- ECO-ÉNERGÉTIQUE

- Très silencieuse et économique
- Performance de haut niveau
- Gamme de 6 puissances pour bassins de 15 à 130 m³
- Capable de fonctionner jusqu'à - 5°C
- Garantie anti-renversement par TiltWatch
- SAV assuré sur site par une société de services Serca
- Housse d'hivernage incluse

Distribué par : **APF** www.apf-france.com

PENTAIR -Brice NICOLAS



« Pourquoi choisir une pompe à chaleur UltraTemp®-E ? C'est très simple. Elle propose la liste la plus complète des fonctions de base disponibles.

- Le contrôle de température Autose™ surveille la température de l'eau et actionne la pompe de circulation d'eau selon le besoin, afin de maintenir les températures de piscine désirées quelle que soit la programmation

horaire.

- La pompe UltraTemp-E15 est équipée du compresseur réputé DAIKIN Scroll®, le plus efficace, durable, fiable et silencieux de tous les compresseurs à piston.

- Nos PAC utilisent le réfrigérant R-410A agréé par l'EPA, respectueux de l'environnement et non nocif pour l'ozone. Cela a permis à la pompe à chaleur UltraTemp-E de recevoir le label Eco Select®, pour sa responsabilité environnementale.

L'échangeur de chaleur entièrement en titane garantit un fonctionnement sans corrosion, apportant une valeur et une longévité exceptionnelles.

- L'interface utilisateur LCD conviviale et multi langues présente un affichage intuitif par menus, comprenant des messages plein texte faciles à lire, sans aucun code à mémoriser.

- Le logiciel d'auto-diagnostic surveille en permanence le système, pour obtenir un rendement supérieur.

- Une fonction de dégivrage automatique mesure la température du fluide réfrigérant et évite à la pompe à chaleur UltraTemp-E de geler, permettant à celle-ci de fonctionner à des températures allant jusqu'à -3°C.

- Parfaitement compatible avec le système d'automatisation IntelliPool®

grâce à une communication par RS485, celui-ci peut non seulement commander et suivre à distance l'UltraTemp®-E, mais également envoyer des alarmes éventuelles au système ; une notification par e-mail peut même être configurée.

- Conforme CE, performances et rendement certifiés par l'organisme indépendant TÜV Rhénanie.

- La fonction Pool/Spa permet de contrôler aisément une double température.

- Les panneaux en plastique durable résistent à la corrosion.

- Évaporateur « Blue Fin » résistant à la corrosion.

- Service après-vente disponible, avec numéro de hotline et possibilité d'intervention sur site.

marketing.poolemea@pentair.com

www.pentairpooleurope.com



UltraTemp®-E 8-15 kW



UltraTemp®-E 20-25 kW

Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa

**VOS CLIENTS D'AUJOURD'HUI
ET DE DEMAIN
SONT SUR PISCINESPA.COM
ET VOUS ?**



100% responsive

**Professionnels,
donnez de la visibilité
à votre entreprise !**

- ✓ Présence dans l'annuaire des professionnels
 - ✓ Mise en relation avec l'internaute
 - ✓ Accès aux demandes de devis
 - ✓ Mise en valeur de vos réalisations
 - ✓ Valorisation de votre entreprise dans nos contenus rédactionnels
- ✓ Coproduction et diffusion de vidéos
- ✓ Campagne display et habillage
- ✓ Native advertising...



Du même éditeur

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



Rejoignez-nous sur

www.piscinespa.com



Anders, Erik et Nils VON KANTZOW

La société Nordique France, spécialiste du sauna, du hammam, du spa et du matériel de fitness, vient de célébrer ses 40 ans.

Nous avons rencontré son fondateur, Erik von Kantzow, d'origine suédoise, en compagnie de ses fils Anders et Nils, sur leur stand de la Foire de Paris.

Erik von Kantzow, en quelle année avez-vous créé Nordique France ?

Nordique France a été fondée en 1973. Nous avons un peu dépassé les 40 années d'existence en France.

S'il fallait définir Nordique France ?

Si l'on observe notre logo, il en dit long sur notre identité : mélange du drapeau suédois (jaune et bleu), et des trois couleurs de l'étendard français, bleu, blanc et rouge. Cette double culture représente toute l'histoire de Nordique France, très importante pour moi.

Comment vous est venue l'idée de vous lancer dans le sauna ?

Mes parents habitaient en Haute-Savoie, dans la très belle ville d'Annecy. A l'époque, j'avais terminé mes études et je ne savais pas trop quelle voie prendre. J'ai eu l'idée de créer la société Nordique France, après avoir constaté que le sauna était un produit inconnu en France à ce moment-là.

Je me suis adressé au fabricant suédois de saunas Tylö. A cette époque, une étude de marché avait conclu que Tylö détenait environ 80 % du marché du sauna en Suède.

Dans mon vécu de sportif et dans ma culture d'origine, le bien-être fait partie intégrante de l'entraînement, comme c'est le cas dans les pays scandinaves. Le bain de sauna est un rituel immuable, et sans lui, l'entraînement sportif n'est pas complet.

Après le sauna, quels produits avez-vous commercialisés ?

Dans un souci de diversification, Tylö a développé en 1985 toute une gamme de générateurs de vapeur, de cabines de hammam thermoformées et de cabines de douche multifonctions, intégrant, hydromassage et hammam. Puis, en 1996, Nordique France est devenue, un peu par hasard, distributeur exclusif de la première marque mondiale de matériel de cardio-fitness et de musculation.

Cette nouvelle activité a rapidement pris une place importante dans notre quotidien, bien qu'elle soit peu connue des professionnels de la piscine.

Aujourd'hui comment se répartit votre activité ?

Tylö reste notre fournisseur principal, représentant 65 % de notre chiffre

“ Ce qui nous fait avancer c'est la satisfaction de nos clients. Notre relation avec les clients ne se termine pas quand le client a payé l'installation. C'est là au contraire que la vraie relation commence. ”

Et le spa ?

Beaucoup plus tard, en l'an 2000, nous avons commencé à commercialiser des spas portables et de nage. Aujourd'hui nous proposons les spas de la marque VITA SPAS appartenant au Groupe MAAX SPAS, 3^e groupe mondial de fabrication de spas portables, avec plus de 16 000 spas et spas de nage fabriqués par an.

d'affaires, avec environ 60 % de ventes de saunas et 40 % de hammams. Pour ce qui est de la proportion particuliers / professionnels, nous estimons que 65 % de notre activité est allouée aux professionnels : hôtels, chambres d'hôtes, piscines municipales...

Anders von Kantzow : Cela comprend également les clubs de sport, clubs de fitness et clubs sportifs de haut niveau.

.../...



Sauna Passion de Tylö

NORDIQUE FRANCE FÊTE SES 40 ANS !

Nous avons équipé le Stade Toulousain, l'Olympique de Marseille et la plupart des clubs de foot de 1^{re} division, avec saunas, hammams et équipements de fitness.

Nils von Kantzow d'ajouter : Marcoussis, Clairefontaine, sans oublier l'INSEP.

Comment est structurée l'entreprise, comment sont diffusés les produits ?

Erik von Kantzow : Nous avons un responsable pour chaque catégorie de produits. Nos services administratifs sont situés à notre siège social, à Epône (78), qui dispose également d'un showroom et d'un entrepôt. La société compte aujourd'hui 36 salariés répartis dans nos différentes agences à Epône, Paris, Lyon, Toulouse et Cannes. Vous êtes entouré de vos fils, Anders et Nils, comment fonctionnez-vous tous les 3 ? Vous êtes tous très sportifs, je sais que vous pratiquez beaucoup le golf...

Erik von Kantzow : Andy et moi sommes golfeurs, Nils est plutôt adepte du fitness et des sports extrêmes. Nous sommes une famille extrêmement soudée. Les rôles sont clairement répartis :



Anders VON KANTZOW



Nils VON KANTZOW

Nils a un rôle commercial, tout comme moi d'ailleurs, et Andy est notre contrôleur de gestion.

Peut-on dire que c'est une entreprise familiale ?

Nous sommes une entreprise familiale, et nous lutterons de toutes nos forces pour que cela le reste. Il ne faut pas non plus oublier toutes les personnes qui travaillent chez Nordique France, car elles ont également largement contribué à la réussite de l'entreprise par leur implication. C'est très important pour nous, et ça l'est tout autant pour nos clients, qui ressentent très bien qu'il y a autre chose que des ratios financiers dans notre entreprise !

Anders von Kantzow : L'une de nos sœurs, Stéphanie Chabrol, basée en Bretagne, gère également toute notre communication, les réseaux sociaux



Hamam TYLÖ prêt à carreler

ainsi que la mise en place des salons. Donc, pratiquement toute la famille est impliquée !

Anders (appelé aussi Andy), dites-nous un peu ce que vous avez fait avant de rejoindre l'entreprise familiale ?

J'ai étudié en France, où j'ai passé un bac en Sciences Economiques. Puis, mon frère et moi avons eu la chance d'aller étudier l'anglais à l'étranger. J'ai passé un MBA à San Diego, puis j'ai travaillé durant 5 ans chez Dimension One Spa, au service international. J'y ai participé au développement du marché du spa de nage, l'Aquatic Fitness System. Cela a été une riche expérience. Après 12 ans aux Etats-Unis, je suis revenu

en France et j'ai intégré la société familiale. Nous avons tous des compétences complémentaires dans la famille. Pour ma part, je suis plutôt spécialisé dans la finance et la gestion.

Et vous Nils ?

De mon côté, j'ai suivi un cursus un peu particulier, puisque j'ai passé mon bac aux Etats-Unis, pour revenir en France repasser un bac français. De là, après un BTS en alternance, j'ai intégré en 2001 la société familiale, dans laquelle j'ai commencé en tant que Technico-Commercial, Chef de Produit, puis Responsable du Sud-Est. J'y ai monté l'agence de Cannes, pour développer les ventes dans cette région. Aujourd'hui, je reprends des fonctions à la Direction Commerciale en région parisienne. Je m'occupe

essentiellement des grands comptes et de l'export, en travaillant en lien avec les revendeurs. Nous nous ouvrons de plus en plus aux pays du Maghreb, de l'Afrique, de la Suisse et de l'Europe proche, tout en respectant les partenariats que nous avons avec Tylö et ses homologues des autres pays.

En conclusion Erik, je pense qu'il est particulièrement réjouissant pour vous de travailler de façon très étroite avec sa famille ?

Absolument. J'ai beaucoup travaillé pour arriver où nous en sommes aujourd'hui, pour pérenniser notre société. Rien n'est plus important à mes yeux et je suis très heureux de pouvoir travailler en famille, mais je n'oublie pas que notre réussite est liée à l'implication de l'ensemble de nos salariés. Cette année nous avons fêté aussi nos 40 ans sur la Foire de Paris et rien ne me fait plus plaisir que lorsque

“ Nous avons entièrement équipé le Stade Toulousain, l'Olympique de Marseille et la plupart des clubs de foot de 1^{re} division, avec saunas, hammams et équipements de fitness. ”

des anciens clients viennent me dire qu'ils utilisent notre matériel depuis plus de 25 ans, que celui-ci fonctionne toujours très bien et qu'ils en sont très contents. Ça, c'est ma plus grande satisfaction !

Ce qui nous fait avancer c'est la satisfaction de nos clients. Notre relation avec les clients ne s'arrête pas quand le matériel est installé et quand le client a payé... Notre volonté est, au contraire, de poursuivre notre relation commerciale en nous assurant que tout se passe bien par la suite... c'est donc à partir de là que tout commence !

Témoignages



Marie-Christine
QUILICI

« En 1979, je suis entrée chez Nordique France comme on entre en religion !! C'était mon premier emploi et il faut croire que je m'y sentie bien puisque j'y suis restée !
Au début des années 80, les Français connaissaient encore assez peu les saunas . Cela a été un challenge que de développer ces produits de bien-être au sein de Nordique France. Après les particuliers, je m'occupe maintenant des professionnels, aussi bien dans l'hôtellerie et que dans les collectivités. Après 36 ans passés au sein de l'entreprise, je peux dire que Nordique France est une belle réussite. Bon anniversaire Nordique France !! »



Cyril LAUNE

« Nordique France est une entreprise qui a une âme, qui se caractérise par le partage de valeurs éthiques, le respect du client et une équipe soudée. Bref, une société où il fait bon vivre.
« Nous devons aimer nos clients, nos produits et nos fournisseurs » se plaît à dire Erik von Kantzow.
La société a bien évolué au cours de ces 40 ans d'existence, mais nous restons attentifs à ce que les procédures qualité n'entament jamais notre esprit d'entreprise, notre flexibilité. Nordique France, c'est aussi une liberté d'action, d'entreprendre, d'innover. Jamais nous n'avons lancé autant de nouveaux produits qu'au cours de ces 3 dernières années et nous ne comptons pas en rester là...»



Katia PENNE

On s'y sent bien, avant tout.»

« J'ai intégré Nordique France il y a 12 ans, avec pour objectif de développer le marché du Fitness.

Depuis deux ans, j'ai la responsabilité de l'agence de Cannes. La force de Nordique France est de pouvoir proposer à ses clients un projet clé-en-main standard ou sur mesure, avec le support de notre bureau d'étude, du staff administratif et de nos équipes dédiées à l'installation et l'après-vente. Une équipe gagnante est une équipe solidaire.



David DE CASTRO

Le vrai plus de l'entreprise est la diversité des produits proposés. Notre savoir-faire et notre professionnalisme font le reste. Je me retrouve dans les valeurs familiales soutenues par notre PDG, qui sont l'écoute, le respect et la prise d'initiatives. La sève suédoise coule un peu dans nos veines ! »

contact@nordiquefrance.com
www.nordiquefrance.com



SAUNA



HAMMAM



SPA

La Passion du Bien Etre
depuis 1973

**NORDIQUE FRANCE VOUS ACCOMPAGNE
DANS LA RÉALISATION DE VOTRE PROJET,
DE LA CONCEPTION À L'INSTALLATION.**

**NOUS PROPOSONS DE NOMBREUX
MODÈLES POUR PARTICULIERS OU PROFES-
SIONNELS, STANDARD OU SUR-MESURE.**

**NORDIQUE
FRANCE**

Sauna - Hammam - Spa - Fitness

6 showrooms et un large réseau de revendeurs

(+33) 01 30 91 01 50

www.nordiquefrance.com

TYLÖ
for the series

Fluidra en « libre-service »

Stéphanie Morin, Directrice Marketing de Fluidra Commercial France a réalisé pour nous une visite guidée de l'espace « libre-service », fraîchement agrandi, du siège social de Perpignan.

Stéphanie, comment se compose le libre-service de Perpignan ?

Le libre-service de Perpignan se compose de 3 espaces : **un vaste showroom** à l'entrée, qui valorise les promotions, les nouveautés ainsi que les produits saisonniers ; **un espace magasin** où le client peut procéder à ses achats en toute tranquillité et **une zone déstockage**. Aujourd'hui, la surface du libre-service atteint les 1 000 m².

Face au succès de cet espace de vente, il était indispensable de développer sa surface.

Une charte graphique précise a été définie et est appliquée au sein des 8 libres-services que comptent aujourd'hui FLUIDRA Commercial. Des codes couleur par catégorie de produit, une signalétique linéaire, des espaces « marques », de la PLV, un ordre d'apparition des produits, des espaces informatifs..., sont autant de repères pour le client et une image de marque forte.

Le traditionnel comptoir a donc laissé place au libre-service !



Implantation et Balisage par univers de produit

Comment avez-vous conçu la disposition ?

Nous avons réalisé les plans en interne, en nous appuyant sur l'expertise des libres-services déjà existants en Espagne. Nous nous sommes également basés sur notre 1^{re} expérience de libre-service avec notre agence de St Jean de Védas. Depuis son ouverture en juillet 2012, nous avons pu réajuster certains points et corriger quelques erreurs de référencement.

Tout nouveau : nous venons de créer un comptoir supplémentaire dédié exclusivement au SAV.

Ainsi, le client optimise son temps passé au sein du libre-service : il procède à ses achats de matériels et dépose les éventuels équipements en SAV. Le suivi du dossier SAV peut ensuite directement se faire depuis pro.fluidra.fr



Entrée agence



Stéphanie MORIN

Autre espace prochainement disponible : la zone « pièces détachées », au sein de laquelle est mis à disposition un système informatique spécifiquement dédié aux commandes de pièces qui ne sont pas tenues en stock permanent. Le professionnel choisit alors entre 2 options de livraison : directe à son entreprise ou mise à disposition à l'agence.



Showroom - Mise en avant Nouveautés, Promotions, Articles saison



Service Après Vente
Comptoir Enregistrement/ dépôt matériel

Comment fonctionne la zone de déstockage ?

Nous disposons à Perpignan d'une mezzanine où sont exposés l'ensemble des produits déstockés. L'accès est libre pour nos clients. Ils peuvent ainsi



Claire BONNOTTE et Carine COMBE

acquérir les typologies de produits suivants : surstock, articles dont le packaging est abîmé, fin de promotion, retour SAV...

48H avant toute « Journée Spéciale de Déstockage », nous transmettons prioritairement la liste des produits concernés à nos clients AstralPool Official Partner. Ils peuvent ainsi procéder à des pré-réservations de matériel et bénéficier d'offres attrayantes. Dans le cadre du contrat qui nous unit, cet envoi prioritaire fait partie d'un de leurs privilèges.

Qui est responsable de l'agencement du libre-service ?

A Perpignan, Le libre-service est coordonné conjointement par : le Chef d'agence, Benoit Ponramon, la Responsable Achats & Logistique, Carine Combe et la Coordinatrice Logistique, Claire Bonnotte.

Au sein de FLUIDRA France, le dossier global de l'aménagement des libres-services est également piloté par José Serrano, Chef de Projet et Franck Noyé, Responsable Administratif.

La création des libres-services a engendré une réorganisation de nos services ainsi qu'une redéfinition de certains postes. L'ensemble des collaborateurs s'est parfaitement bien adapté à ces nouvelles contraintes.

marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr



Stéphane FIGUEROA, que vous a apporté la mise en place de libres-services ?

Après l'ouverture du 1^{er} libre-service à St Jean de Védas depuis maintenant 3 ans, le premier bilan s'avère très positif. A chaque nouvelle ouverture, nous constatons l'engouement de nos clients.

Je constate également que nos collaborateurs travaillent dans

de nouvelles conditions, créant un nouveau relationnel avec les professionnels qu'ils reçoivent. Ils sont satisfaits de cette nouvelle organisation et, grâce à ce concept, sont plus disponibles pour nos clients leur réservant un accueil beaucoup plus chaleureux.

Du côté de nos clients, leurs achats se passent de façon beaucoup plus rapide et agréable. Ils optimisent leur temps et leurs achats. Ils trouvent des lignes de produits plus larges, des compléments d'achats, des marques nouvellement référencées. De plus, ils circulent dans l'espace aisément grâce à une signalétique claire, des produits parfaitement valorisés et une disponibilité totale de notre équipe.

Les particuliers ne tentent-ils pas de venir se servir ?

A St Jean de Védas, nous avons dû recevoir une vingtaine de particuliers, envoyés par des professionnels. Nous n'avons pas la structure pour les recevoir et ce n'est pas notre rôle puisque nous travaillons exclusivement avec les professionnels.

Vous n'allez pas vous arrêter là ?

Evidemment, non. Prochainement, nous ouvrirons des agences en libre-service à Aix-les-Milles, Gémenos et Bayonne. Il s'agit de créations d'agence. L'objectif est d'offrir un service de proximité aux professionnels de ces secteurs. Autre avantage octroyé par ce système d'agence avec libre-service : les clients ont désormais cette possibilité d'acheter selon leurs besoins, ponctuellement, pour une gestion optimale de leur trésorerie.

Le panier moyen a dû augmenter de ce fait ?

C'est indéniable. Du fait de la rotation des produits, les clients achètent plus. Ce constat nous a permis de développer la mise en avant de marques telles que TOUCAN, GRIFFON ou PENTAIR avec des PLV percutantes.

Nous constatons également l'intérêt grandissant des fournisseurs externes pour nos libres-services. C'est un outil qui leur permet d'assurer une bonne promotion de leurs produits professionnels.

L'avantage du concept revêt un autre aspect. Nous sommes souvent sollicités par les professionnels pour leur fournir du matériel hors produits du Groupe

FLUIDRA. Jusqu'à présent nous ne répondions pas à ces demandes. Désormais, c'est chose faite, grâce à divers partenariats signés avec d'autres fabricants, tels qu'ESPA, pour les pompes ou Zodiac, pour la déshumidification.

Ainsi, nous répondons au mieux aux demandes des professionnels, qui nous restent fidèles. Nous leur offrons un vrai service de proximité.



Implantation et Balisage par marque

Vous nagez dans le bonheur



Net'Skim

Protégez le skimmer

Water Lily

Purifiez la surface de l'eau

Pool'Gom

Net'Line

NOUVEAU

Nettoyez la ligne d'eau

Pool'Gom XL

NOUVEAU

Nettoyez le bassin



toucan-fr.com



ABRINOVAL mise sur les pisciniers

ABRINOVAL a été créée en 2002, à Saint-Denis la Chevasse, en Vendée (85), par Bruno MENEUST, son actuel dirigeant. L'entreprise s'est spécialisée dans la commercialisation d'abris de piscine et de spa et, depuis 4 ans, les abris de terrasse bioclimatiques. Elle œuvre auprès des particuliers de la région Grand-Ouest et en revente auprès des professionnels de la piscine, sur tout le territoire. Membre de la FPP et de la charte Pro-abris, elle véhicule des valeurs de sérieux et de qualité, qui lui ont valu une solide renommée sur le marché. Aujourd'hui, Bruno MENEUST nous expose son nouveau challenge.

Bruno MENEUST, quel est ce nouvel objectif que vous vous êtes fixé ?

Il y a bientôt 14 ans que j'ai fondé mon entreprise de fourniture et pose d'abris de piscine de toutes formes. Nous sommes une PME à taille humaine (8 salariés). Notre développement s'est assis sur la vente aux particuliers (BtoC). Aujourd'hui, mon ambition est d'accroître et accélérer le développement des ventes d'abris auprès des pisciniers (BtoB).

Grâce à la collaboration que j'ai construite depuis quelques années avec un fabricant hongrois, je suis en mesure de proposer aujourd'hui une large gamme d'abris, sur mesure, alliant esthétique et qualité.

Vous ne commercialisez que des abris sur mesure ?

Oui. Cela me permet de m'adapter à toute forme de piscines, de configuration de piscines, et d'avoir la possibilité de répondre à toute la complexité de certains chantiers. Il en va évidemment de même pour l'abri de terrasse. Grâce à nos profilés, nous avons créé une gamme d'abris de terrasse de forme arrondie et de forme angulaire, avec des parois en polycarbonate ou en vitrage.

Et pour les abris bas, quelles sont vos nouveautés ?

Afin de répondre à une demande de plus en plus importante sur l'esthétique

et la discrétion, nous avons lancé un modèle d'abri bas en anse de panier.

Entièrement transparent, il peut se fondre dans le paysage de façon harmonieuse. Le concept comprend des modules individuels qui peuvent glisser au sol indépendamment les uns des autres, selon l'envie, la météo, la condensation à évacuer. La sécurité n'est pas en reste, puisque cet abri bas est équipé d'une aération et d'un verrouillage automatique.



Bruno MENEUST

Evidemment, tous nos abris – avec ou sans guidage au sol – sont conformes à la norme NF P90.

Chez Abrinoval, comment se répartit le marché ? En termes d'abris bas, d'abris hauts... ?

Aujourd'hui le marché est surtout concentré sur l'abri bas, puisque c'est une demande de la clientèle.

En ce qui concerne l'abri haut, la complexité du permis de construire et de la taxe freine un peu la demande. Pour pallier à cette difficulté, nous avons lancé un abri mi-haut, d'1,80 m évitant l'obligation du permis de construire et offrant un espace intéressant autour de la piscine.

Au niveau des couleurs, quelle est la tendance ?

La tendance actuelle est aux nuances de gris, gris anthracite et gris clair. Nous sommes en train de développer une nouvelle gamme de coloris, permettant de proposer des tarifs standards.

Avez-vous l'intention de développer la vente auprès des particuliers à une plus grande échelle géographique ?

Non, notre position actuelle est d'assister au mieux tout piscinier dans sa relation avec le client final, afin qu'il puisse répondre correctement à toute demande. Nous pouvons fournir, à sa demande, un tarif individuel.

Quelle offre allez-vous proposer au niveau de la distribution ? Vous parlez de trois modèles proposés aux pisciniers ?

Nous proposons effectivement 3 formules aux professionnels de la piscine selon la collaboration souhaitée :

- En tant qu'apporteur d'affaires, ce qui nous conduit à être en relation directe avec le client final :



Le nouvel abri bas télescopique sur rail ICON : coupe transversale rectangulaire et sans cornière en aluminium sur ses angles. Bords polycarbonate transparent 3 mm pliés



Abri mi-haut télescopique RELAX MINI, en anse de panier. Structure aluminium thermo laqué, parois latérales polycarbonate alvéolaire 10 mm



Abri de terrasse à pans coupés. Structure en aluminium complétée par un vitrage

Nous lui apportons le conseil, ainsi qu'une étude directe. Dans ce cas de figure, le piscinier reçoit une commission.

- En tant qu'intégrateur : nous fournissons directement une étude au piscinier, il vend l'abri avec sa piscine et nous venons l'installer.
- En tant que revendeur : nous fournissons un devis au piscinier qui ensuite vend et installe l'abri à son client.

Quels moyens leur fournissez-vous au niveau de la formation, du marketing ?

Nous avons créé un showroom au sein de notre siège, à Saint-Denis la Chevasse, qui permet de dispenser des formations sur place, ciblées sur la prise de mesure et la présentation de notre gamme complète de produits. Pour les outils marketing, échantillons, catalogues, ils sont fournis par nos soins.

Par ailleurs, étant membre de la FPP, nous avons signé la Charte « Pro Abris », le nouveau label lancé par la Fédération, ce qui implique plusieurs engagements vis-à-vis de nos clients. Nous disposons aussi de la garantie « décennale pose », gage de qualité de nos produits et de leur installation. A condition, bien entendu, que ces abris soient installés par nos équipes.



Abri bas télescopique THERMO en anse de panier sur glissières. Structure aluminium thermo laqué, parois polycarbonate alvéolaire 10 mm

Vous recherchez des professionnels dans quelles régions ?

Nous sommes déjà bien ancrés dans l'Ouest de la France. Nous cherchons à développer notre réseau dans les régions du Centre, Nord, Est et Sud de la France. **Notre constat est que le piscinier est le premier interlocuteur du client pour un abri ; c'est naturellement à lui que s'adresse un propriétaire de piscine pour s'équiper d'un abri. Notre souhait est d'aider le professionnel à élargir son offre en clientèle en lui permettant de compléter sa gamme avec nos abris et le service adéquat : conseils, étude, fabrication sur mesure, livraison et pose éventuelle...**

info@abrinoyal.com / www.abrinoyal.com



Abri haut VERONA avec rotonde. Hauteur de 2,20 à 3,50 m, fixe, fixe adossé ou fixe accolé

Abrinoyal
La qualité est notre engagement

Spécialiste de l'abri de terrasse et de l'abri de piscine

Recherchons revendeurs sur toute la France

Abrinoyal - Z.A. Saint-Denis / Les Lucs - 85170 SAINT-DENIS-LA-CHEVASSE
Tél. 02 51 08 85 39 - www.abrinoyal.com

Changement de présidence pour EVERBLUE

Le 4 novembre 2015, à Toulouse, avait lieu la cession de la société EVERBLUE PMA, représentée par M. Samy BIBAY et sa famille, à M. Thierry d'AUZERS, qui en sera désormais le nouveau Président.

Ce dernier est un entrepreneur ayant réussi dans un secteur différent, mais tout aussi concurrentiel (Xerox).

Son parcours professionnel et sa formation sont parfaitement adaptés à cette reprise.

Sa première préoccupation sera de tracer de nouvelles perspectives pour l'avenir du Réseau Everblue et renforcer son statut de leader du marché des piscines de haute qualité.

Mobiliser toutes les intelligences et toutes les compétences du Réseau, de la Centrale et de ses partenaires sera pour lui une priorité. Et ce, dans le but de garantir l'excellence et la sérénité à ses clients.

Les objectifs seront en premier lieu de :

- Renforcer la formation et l'animation du réseau ;
- Amplifier la fiabilité et l'exclusivité des produits et des services en partenariat avec les fournisseurs ;
- Moderniser l'image Everblue et augmenter la notoriété de la marque.

Sa détermination est à la hauteur de ses objectifs.

Samy BIBAY, accompagnera le nouveau Président dans ses missions au minimum sur les six mois à venir.

Il l'accompagnera dans la compréhension de l'organisation de la Centrale et la gestion des dossiers en cours.

Il participera au Congrès 2016 de Cannes/Mandelieu.

Dans un secteur en pleine mutation sa détermination est à la hauteur des défis à relever à court et moyen terme.

ever@everblue.com www.everblue.com



Thierry
d'AUZERS

Un nouveau modèle d'implantation pour les abris Sokool

En rénovant complètement l'exposition de ses abris de piscine, le fabricant français SOKOOL, disposant de 2 usines de fabrication situées à Vourles (69) et Cenac (24), a souhaité créer un principe d'exposition-type, adaptable aux rénovations de ses showrooms comme à de nouvelles implantations.

La première rénovation, d'environ 1 000 m², s'est faite sur le site breton de Ploeren (56), localisé entre Vannes et Lorient. Ce showroom, idéalement situé à équidistance de plusieurs grandes villes bretonnes, a aussi pour vocation de recevoir prospects et clients dans un bel espace, convivial, drainant des visiteurs venus de toute la Bretagne !



Jacques DERRUAZ, Eric LOMBARD et Thierry DERRUAZ

La surface existante a été entièrement rénovée, exposant aujourd'hui 8 modèles d'abris de piscine, du plus bas jusqu'au plus haut, y compris l'une des nouveautés, l'abri de terrasse Téralis.

En effet, la demande va croissante pour ces derniers, car beaucoup de maisons individuelles disposent aujourd'hui d'une terrasse. Auparavant, l'offre du fabricant pour ces abris concernait surtout les terrasses de restaurants, hôtels, établissements professionnels. Désormais, il se consacre volontiers aux demandes plus nombreuses émanant de particuliers.

Le nouvel abri de terrasse SOKOOL est composé de nouveaux profilés, équipés de vitrage en verre feuilleté et doté d'une étanchéité supérieure à celle d'un abri de piscine. Ainsi, les utilisateurs peuvent profiter de leur terrasse tout au long de l'année, et l'ouvrir à loisir dès les beaux jours, et ce, éventuellement entièrement.

Ni véranda, ni pièce à vivre supplémentaire, l'abri de terrasse Téralis, mural, possède ses propres caractéristiques et avantages. Il vient d'abord permettre d'optimiser les espaces extérieurs durant toute l'année. En outre, grâce à sa façade en accordéon, il s'ouvre également par l'un de ses éléments, au choix, au gré de la météo ou des besoins et selon la configuration spécifique de la terrasse qu'il abrite. La structure vient ainsi épouser complètement la forme de la terrasse.



SOKOOL compte actuellement au total 12 boutiques d'exposition permanente, dans plusieurs régions, permettant de couvrir tout le territoire français. A l'international, l'entreprise est présente en Suisse, au Benelux et en Italie.
contact@abris-sokool.fr / www.abris-sokool.fr

Nouveau responsable Covrex® Pool Protection pour l'international



Arnaud
DEGUELDRE

Arnaud Degueldre vient de rejoindre l'équipe de Covrex® Pool Protection. Il est l'ambassadeur de la marque belge de couvertures à l'international. Rappelons que les couvertures de piscine automatique Covrex® Pool Protection et les systèmes d'installations de celles-ci sont commercialisés via un réseau de distributeurs dans plus de 40 pays répartis sur les 5 continents.

Arnaud s'occupera des clients étrangers existants, mais sa tâche sera également de faire connaître les couvertures Covrex® Classic et

Covrex® Solar dans les pays où l'entreprise n'est pas encore présente.

Il a déjà eu l'occasion de rencontrer de nombreux clients à Piscina Barcelone où la société expose depuis de nombreuses années déjà.

Guillaume de Troostembergh, Directeur de l'entreprise belge nous dit : " Afin de répondre à la demande grandissante pour nos volets dans le monde entier, il était temps pour nous d'avoir une personne qui s'occupe de l'étranger à temps plein. Le contact et la proximité avec nos distributeurs sont des points très importants pour nous."
arnaud@covrex.com / www.covrex.com

Maytronics élit un nouveau Président

Le Conseil d'administration de Maytronics a désigné Eyal TRYBER comme nouveau PDG de l'entreprise, en remplacement de M. Yuval BEERI. Le changement de présidence est effectif depuis septembre 2015.



Eyal TRYBER

Yuval BEERI a déclaré : « C'est un grand pas pour l'entreprise, et d'ailleurs, le meilleur choix naturel. Avec son style de management clair, allié à sa profonde connaissance des affaires et de la culture de notre entreprise, je crois fermement qu'Eyal est le meilleur choix pour diriger Maytronics vers de nouveaux sommets. »

M. Sharon GOLDENBERG a été nommé pour occuper la fonction de Vice-Président Ventes & Marketing.
www.maytronics.com

Le challenge Azenco a remporté un vif succès

Le groupe Azenco s'affirme aujourd'hui parmi les entreprises françaises majeures sur le marché de l'abri de piscine. Bénéficiant de cette position de choix, l'entreprise a lancé en septembre 2014 une opération de séduction originale auprès des pisciniers. Son objectif : inciter les professionnels à rejoindre son réseau. Après la première édition de ce challenge, les résultats sont au rendez-vous ! Nombreux ont d'ores et déjà répondu à l'appel du fabricant, scellant un partenariat prometteur. Certains ont déjà vu leur chiffre d'affaires progresser. Parmi eux, ceux



ayant cumulé plus de 100 000 points lors du challenge, ont remporté un voyage pour 2 personnes au soleil ! Non content de la portée de l'opération, Azenco vient de lancer la 2^e édition, ouverte du 1^{er} octobre 2015 au 30 septembre 2016...

lrecarte@azenco.fr / www.azenco.fr

Connectez-vous à la source ...

POOL360

Commandez 24h/ 24
365 jours par an

NOUVEAU
Applis Smartphone
et Ipad

Soyez fan de simplicité !

- ➔ Recherche rapide de références
- ➔ Consultation du stock en temps réel dans votre agence
- ➔ Support de vente auprès de votre clientèle
- ➔ Recherche facile de vos pièces détachées
- ➔ Consultation de vos prix et création de vos devis
- ➔ Documentations techniques et commerciales
- ➔ Tutoriels pour faciliter la prise en main

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

<p>SCP AIX Tél 04 42 60 38 80 agence.aix@scppool.com</p>	<p>SCP BORDEAUX Tél 05 56 34 12 46 agence.bordeaux@scppool.com</p>	<p>SCP LYON Tél 04 37 65 93 99 agence.lyon@scppool.com</p>	<p>SCP RODEZ Tél 05 65 75 53 00 agence.rodez@scppool.com</p>	<p>SCP TOURS Tél 02 47 48 02 48 agence.tours@scppool.com</p>
--	---	---	--	--

2^e Séminaire Bien-être SCP France

Le deuxième séminaire Bien-Être de SCP France, qui s'est déroulé à Rodez (12) du 29 septembre au 1er octobre dernier, avait lieu dans le cadre de la magnifique Hostellerie de Fontanges. Comme en 2013, ce château datant de la fin du XVI^e et du début XVII^e, avait été entièrement privatisé pour la circonstance, agrémenté de spas installés en intérieur et en extérieur, et surtout d'un imposant spa de nage de la marque Garden Leisure.

Ces équipements de détente étaient mis à la disposition des professionnels réunis, afin de leur permettre de découvrir réellement les plaisirs du spa et pouvoir ainsi mieux les tester.

Les personnels des 5 agences SCP (Aix, Bordeaux, Lyon, Tours et bien sûr Rodez) étaient présents, ainsi que les commerciaux, encadrant les clients ou prospects professionnels de leur zone.



Benoît RIVIERE

Au cours du séminaire, Benoît RIVIERE, Chef de Produits chez SCP France, en charge des produits exclusifs de SCP France, en particulier des spas Garden Leisure, Beachcomber et Cove, et l'organisateur de ces journées « Bien-être », nous confiait :

« Cette année nous avons convié pour l'occasion près de 55 sociétés, ce qui représente avec les collaborateurs des chefs d'entreprise près de 90 participants. Ces derniers viennent à la fois des régions limitrophes, et de villes plus lointaines, comme Nantes, Lille,

Mulhouse, Paris et pour la première fois, depuis la Corse. »

Quel est le rôle exact de vos équipes auprès des clients pisciniers ?

Ecouter, soutenir et former en proposant en fonction des besoins de chacune des entreprises, une ou plusieurs gammes de nos 3 marques exclusives. Les 90 partenaires présents sont tous des clients SCP avec qui nous avons déjà une histoire et un partenariat fort dans le domaine du Bien-être. Le contexte économique, l'évolution de notre métier nous imposent de nous ouvrir à d'autres marchés. Nos clients ont pris conscience de cette nécessité économique de travailler le marché du spa pour faire évoluer leur entreprise et leur rentabilité. L'objectif de ce séminaire Bien-être est de leur permettre d'avoir une nouvelle source de revenus significative tout au long de l'année et ainsi minimiser le risque de dépendance au marché unique de celui de la construction ou de la rénovation de piscines.

Cette prise de conscience collective s'accompagne aussi d'une exigence légitime de nos partenaires qui ont besoin d'un réel soutien et d'un accompagnement régulier des équipes de ventes SCP. Il ne s'agit

SCP France dispose de la force commerciale la plus importante du marché de la piscine dans le domaine de la distribution. Cette force nous permet de proposer et de garantir à nos clients un accompagnement mensuel



Jerry HYLAND Product Manager US, Massimiliano LUNARI Directeur commercial SCP Italie, Sylvia MONFORT Directrice SCP Europe, Jean-Louis ALBOUY Directeur SCP France, Ian PRATT Directeur Ventes et Marketing UK

pas de vendre un spa et de laisser le professionnel seul face à son spa, avec comme seul argument de vente une documentation commerciale en quadri couleurs. Au-delà de notre capacité financière et donc de notre capacité à stocker plus de 300 spas et à servir rapidement nos clients,

avec des thématiques dédiées aux métiers du spa. Outils marketing, formation sur la chimie de l'eau des spas, aménagement magasin et formation commerciale, sont une partie des outils que les équipes commerciales SCP maîtrisent et proposent à nos revendeurs SPA lors



Photo de groupe autour du spa de nage Garden Leisure 1700



Certains le contemplant et d'autres l'essaient... le spa Cove

des visites en magasin. L'ensemble de ces outils et un accompagnement régulier fait par nos équipes de ventes, sont la clé d'un succès à long terme pour nos revendeurs spa.

Quelle est l'originalité de la 2^e édition de ce séminaire ?

Lors du premier séminaire Bien-être, ce qui avait enthousiasmé nos partenaires, c'est le confort dans lequel nous les avons plongés. Notre objectif était que chacun de nos clients s'initie aux produits « spa » et ce, de la façon la plus concrète, c'est-à-dire en les essayant. Nous avons renouvelé cette démarche en offrant la possibilité à nos clients d'essayer la totalité de nos 3 gammes de spas Beachcomber, Garden Leisure, et pour la première fois, nos spas Cove.

L'autre nouveauté de cette 2^e édition était d'offrir à nos clients l'essai en eau de notre spa de nage 1700 Garden Leisure, pour

leur permettre de maîtriser l'argumentation commerciale d'un spa de nage et surtout d'en connaître les bienfaits.

Nous avons aussi choisi durant les formations d'aborder de nouvelles thématiques en offrant à nos partenaires des connaissances qui leur permettront de mieux appréhender les mécanismes et les outils nécessaires à l'exploitation de leurs fichiers clients/prospects. Pour faire sens à cette première démarche sur l'optimisation de son fichier clients et prospects, le service marketing de SCP France, a proposé des outils de communication personnalisés pour chacun des clients, permettant une communication ciblée vers



Le spa de nage GL 1700 dans sa robe de soirée !

les prospects et les clients à l'aide d'un calendrier marketing personnalisé. Ces outils d'aide à la vente sont élaborés par nos services avec le logo de nos clients et les aident à animer leur établissement tout au long de l'année. Ils participent ainsi à la vie et à l'animation de leurs points de ventes.

Nous avons eu aussi le plaisir de faire intervenir Patrick Sanchez, formateur et consultant reconnu dans les techniques de vente et dans le monde du bien-être, qui a mis en avant tout son savoir sur les techniques de ventes pour donner à nos partenaires les clés d'une vente réussie.

Quels fournisseurs étaient présents ?

Notre séminaire Bien-être s'est déroulé en trois temps. La première partie était principalement axée sur le spa, le sauna et la chimie, avec nos partenaires fabricants, dont Beachcomber, Garden Leisure, Cove spa, le fabricant de saunas allemand Helo et le Docteur en chimie de SCP Europe, Xavier Darok.

La seconde partie était liée aux outils marketing proposés et réalisés par SCP et à des ateliers sur les différentes techniques de vente dispensées par des formateurs extérieurs.

La troisième partie s'est déroulée sous la forme d'un salon dédié au bien-être,

où étaient représentés la marque Balboa, les vélos aquatiques Aquaness et la société de Financement Sofinco, avec qui nous avons un partenariat national. Notre volonté était de réunir en un seul et même endroit, l'ensemble de nos partenaires wellness afin de donner à nos clients les outils de la réussite.

Nous avons remarqué des représentants de SCP Europe ?

Effectivement, cette année nous avons eu le plaisir de recevoir des membres de l'équipe SCP Europe, dont Sylvia Monfort, la Directrice Générale de SCP Europe, Eric Galais Directeur Marketing Europe et le docteur en chimie Xavier Darok. La plupart des pays où SCP Europe est implantée étaient représentés, avec notamment les équipes de SCP Italie, SCP Portugal, et les représentants de SCP Angleterre, ce qui a donné un caractère européen à ce séminaire. A ces différents pays s'ajoute la Belgique, avec la présence de SCP Belgique, qui a assisté au séminaire avec plusieurs de ses clients. Les Etats-Unis étaient aussi représentés par la présence du Product Manager de SCP POOL, Jerry Hyland, qui est en charge du développement des différentes marques de spas de SCP au niveau mondial.



De gauche à droite : intervention de Quentin LEBBE SCP France et Maurizio VOZZA - Société Cove



Intervention de Patrick SANCHEZ Formateur et Consultant Techniques de Vente

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

Entrepreneurs indépendants, connaissez-vous le concept OZEO ?

Luc Barriol d'Eaux et Piscines, créateur d'OZEO (marque déposée en 2004), nous explique ce concept original, initialement lancé en 1998 sous le nom de VIVO.

OZEO est la réponse à tout piscinier indépendant, expérimenté dans la réalisation de piscines et disposant d'un magasin.

Faisons le point.

Luc Barriol, quel est le principe de base pour OZEO ?

C'est très simple. L'idée a été de mutualiser les forces de chacun pour communiquer avec la clientèle de particuliers pour expliquer un savoir-

améliore encore ses marges.

Ainsi, l'adhérent dispose de son temps pour conduire son entreprise et n'a plus à consacrer une partie de son énergie aux achats. Les facturations sont toujours effectuées directement

Luc BARRIOL et son fils Thibaut



d'affiches 4 x 3 m par an et par zone d'implantation ainsi que des messages publicitaires / radio, 2 à 3 fois. Un mailing par internet est réalisé une fois par mois. Toutes les maquettes sont décidées



L'entrée du magasin de Saint Rémy de Provence



Accueils et conseils par des pros

faire, orienter vers une solution avec une qualité, un prix.

Quels avantages cela représente-t-il ?

On fait bénéficier les adhérents de conditions d'achats négociées en tenant compte des différentes tailles de magasins pour faciliter les appros. En fonctionnant de cette manière il

à l'entreprise par les fournisseurs et non par le groupement.

Beaucoup de gammes de produits sont à notre nom, donc personnalisées.

Comment communiquer OZEO avec la clientèle ?

Chaque année nous éditons un catalogue OZEO, des feuillets/promo trimestriels. C'est aussi 2 à 3 campagnes

en commun. C'est un travail collectif où chacun participe aux efforts de communication.

Et concernant les concepts de construction des adhérents ?

Nous tenons beaucoup à ce que chacun conserve sa propre façon de faire. Entre adhérents, nous échangeons nos expériences.



Le rayon chimie OZÉO



Les conseillers "expert OZÉO" au travail près de la banque d'accueil



Le show room spas

Pour la distribution aux particuliers, quelle est votre conception ?

Comme vous avez pu le voir sur notre point de vente à St Rémy-de-Provence, nous avons un concept magasin complètement opposé à la grande distribution.

Dans nos magasins, le conseiller de vente prend en main le client (c'est l'expert OZÉO). C'est plus de 500 m² où sont présentés clairement produits et équipements, avec beaucoup d'informations. Un parking de 25 places facilite l'accueil. Dès qu'un client nécessite un appui



Magasin à Gémenos (13)



Magasin à Pertuis (84)

sur site (pose d'un volet, d'un revêtement, d'un chauffage...), un rendez-vous est pris rapidement.

Que représente OZÉO ?

« L'union fait la force » : c'est notre but, avec toujours le respect de chacun.

Le secteur d'un adhérent est préservé. En aucun cas on cherche par principe à recruter.

On souhaite des pros qui ont déjà une expérience du métier, qui ont également un magasin à dynamiser. Plus nous sommes nombreux moins les coûts de communication sont ressentis.

Nous sommes aidés par une agence de com pour que notre image soit forte.

lbarriol@eauxetpiscines.fr / www.eauxetpiscines.fr

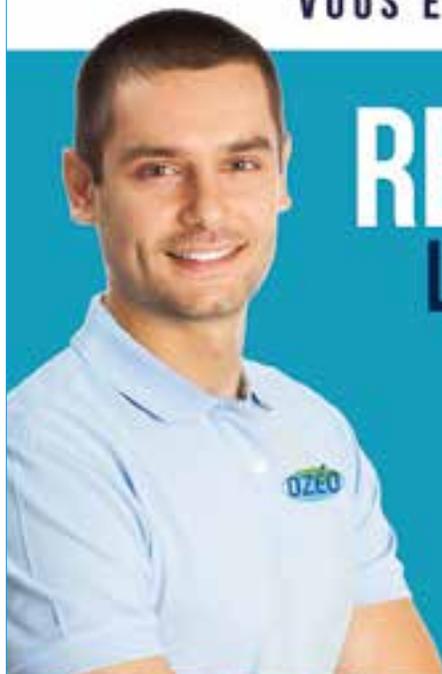
VOUS ÊTES INDÉPENDANT ? RESTEZ-LE !

REJOIGNEZ LE GROUPEMENT



Mutualisons nos forces !

- expérience et savoir-faire dans le domaine de la piscine, SPA, arrosage
- négoce auprès des particuliers
- marges et résultats assurés
- force de négociation et achats maîtrisés
- mise à disposition de moyens et compétences d'un réseau d'experts
- stratégie et plan de communication annuels



lbarriol@eauxetpiscines.fr

Restructuration et Innovation chez CCEI



Jeremy VAUQUELIN

CCEI, fabricant d'éclairages de piscines et d'automatismes pour la filtration et le traitement de l'eau, continue une belle expansion, avec en 2015, une actualité bien chargée. Outre de nombreuses nouveautés lancées sur le marché et salvées par la profession – la cellule Zelia, la niche BRiO ou encore les électrolyseurs Limpido ZLC et Limpido Z – l'entreprise a clairement affiché ses ambitions à l'export, que ce soit outre-Atlantique ou avec la création de Bleu Electrique Maghreb ciblant le marché nord-africain. Ces mouvements ont été suivis de près par son nouveau Directeur Général : Jérémy VAUQUELIN, qui n'en était pas à ses premiers pas chez CCEI. En effet, ce dernier avait participé à la mise en place de la certification qualité ISO 9000 pour l'entreprise dès 1999. Depuis 2014, il vient renforcer l'organisation de l'entreprise et l'accompagner dans sa croissance, en collaboration avec Emmanuel BARET et Muriel FRIEDMANN.

Jérémy VAUQUELIN, pourquoi l'entreprise CCEI a-t-elle fait appel à vous récemment dans sa restructuration ?

Tout d'abord, comme vous l'avez mentionné, entre CCEI et moi, c'est de l'histoire ancienne ! En effet, pendant plusieurs années (1999 à 2007), j'ai occupé différents postes au sein de la société. J'ai notamment mis en place le système d'assurance qualité CCEI (norme ISO 9001) et participé au développement de plusieurs produits. J'ai également dirigé l'ancienne filiale Indigo Instruments, spécialisée dans les équipements électriques pour campings et marinas. J'ai ensuite travaillé pendant plusieurs années dans la construction et l'exploitation de centrales éoliennes et photovoltaïques, et en parallèle, obtenu un MBA en Gestion d'entreprise.

Quels objectifs derrière cette nouvelle organisation ?

Mettre (ou remettre), nos partenaires au centre de notre organisation. Depuis plusieurs années, les acteurs du marché sont de plus en plus exigeants et attendent de nous un service de grande qualité. Ainsi, nous investissons dans différents domaines tels que la logistique, la R&D, la production ou encore le suivi commercial, afin de proposer le meilleur de nous-mêmes à nos clients et partenaires.

Par exemple, pour cette saison, nous avons ouvert un nouveau site entièrement dédié aux expéditions de commandes. Grâce à ce nouveau bâtiment, nous avons pu réduire nos délais de livraison de plusieurs jours et accroître le nombre d'expéditions quotidiennes.

partenaires, mais également à toute l'équipe CCEI, d'enchaîner les saisons dans la sérénité, avec des produits technologiques, simples d'utilisation, et tournés radicalement vers les besoins de nos clients.

Quels sont les effectifs chez CCEI à l'heure actuelle ?

La société CCEI emploie au siège de Marseille plus de 30 salariés, répartis dans différents services. Depuis plusieurs années, nous avons fait le choix d'internaliser de nombreuses compétences, notamment la Recherche et le Développement. Cela nous permet de gagner en réactivité et de proposer régulièrement des nouveautés.

Parmi les différentes équipes de CCEI, la R&D est composée de 4 personnes, dont un ingénieur et un designer industriel. Le service commercial comprend 5 commerciaux, qui sillonnent la France et les 50 pays dans lesquels nous sommes distribués, auxquels s'ajoutent 3 administrateurs des ventes qui assurent le back-office, au sein de nos locaux.

Nous disposons également d'une unité de production (en plus des équipes basées en Roumanie) et d'un bureau d'études qui répond aux demandes particulières concernant les armoires électriques sur mesure ou notre système de gestion de piscines à distance Vigipool.

CCEI a lancé avec succès plusieurs nouveautés récemment, Zelia, BRiO, Limpido ZLC, de nouvelles évolutions sont-elles à prévoir en 2016 ?

L'innovation fait partie de l'ADN de notre entreprise, elle est indispensable à notre développement. Il m'est donc impossible de vous dire que nous n'allons présenter aucune évolution pour l'année prochaine...



L'équipe de CCEI

Grâce à mon expérience du milieu de la piscine, acquise au sein de la société, et à mes compétences en gestion d'entreprise, j'ai réintégré CCEI pour découvrir un nouveau rôle : organiser tous les rouages de la société, afin d'accompagner et consolider sa croissance.

En parallèle, notre équipe de Recherche & Développement travaille également beaucoup, afin de proposer chaque année de nouveaux produits, mais aussi des améliorations d'appareils existants pour augmenter leur performance et leur fiabilité. L'objectif ultime est de permettre à nos



Stand Bleu Electrique Maghreb au salon Piscine Expo Maroc de Casablanca

Pour la nouvelle saison, nous réservons encore quelques nouveautés.

Globalement, plus que des nouveaux produits, nous allons surtout proposer des évolutions ou de nouvelles versions d'appareils existants dans le but d'en améliorer le design, l'ergonomie et la fiabilité.

Durant l'année, nous présenterons nos nouvelles versions de projecteurs à LED, fabriqués avec un dissipateur thermique bien plus performant et sans matériaux corrosifs. Ainsi, ils y gagnent en rendement énergétique et en fiabilité. Pour la rentrée, nous allons proposer notre nouvelle génération

le complément idéal aux appareils combinant plusieurs régulations (pH, ORP, oxydant).

L'année prochaine sera encore placée sous le signe de l'innovation chez CCEI.

Deux filiales ont été créées en 2014, l'une au Canada et l'autre au Maroc, pourquoi ce choix ? Quelles sont les particularités de ces 2 marchés ?

Deux nouvelles filiales en effet, auxquelles il faut ajouter la filiale roumaine, créée il y a plusieurs années déjà (10 ans). Les objectifs, sur ces deux créations, sont très différents.

et d'en trouver de nouveaux, avec lesquels nous avons grand espoir pour l'avenir.

L'objectif de notre implantation au Canada était très différent. En effet, c'est un pays, voire une région (l'Amérique du Nord) dans laquelle nous n'étions pas présents jusqu'ici. Après évaluation du marché et des conditions, nous avons décidé de traverser l'Atlantique en ciblant les produits les plus innovants, tels que le Plug-in-Pool. Les premiers mois ont été consacrés à la certification de nos produits pour le marché nord-américain et à la promotion de la société. Après 1 an d'existence, nous pouvons être satisfaits de notre investissement, puisque nous avons vendus nos premiers systèmes Plug-in-Pool (environ 300 à ce jour). Désormais, nous allons travailler sur la certification de notre électrolyseur Zelia.

Envisagez-vous d'autres créations à court ou moyen terme ?

Notre ambition est d'étendre notre présence hors de France et nous voulons atteindre une part de chiffre d'affaires à l'export de 50 % rapidement. Par expérience, nous savons qu'une présence sur le terrain, malgré l'investissement que ça représente, est toujours plus efficace qu'une prospection active à distance. En effet, loin des yeux, loin du cœur ! Pour des zones telles que le sud-est de l'Asie ou l'Océanie, que nous visons, il sera donc nécessaire de créer une ou plusieurs filiales sur place. Mais ce n'est



Coffret de contrôle Centralisé Meteor



Cellule Zelia



Electrolyseur Limpido ZLC



Niche BRIO mise en situation

de coffret électrique multifonction Meteor; plus intelligent, plus performant, plus innovant : calibration automatique de la puissance de la pompe, thermorégulation, protection hors-gel, télécommande pour projecteurs couleurs, fonction Bluetooth...

Enfin, nous allons continuer à travailler sur notre offre Traitement de l'eau, dans le sillage de la cellule Zelia, en créant de nouvelles versions d'électrolyseurs. Nous allons également proposer une chambre de mesure complète, fabriquée avec le corps de la cellule Zelia. Cette chambre de mesure sera

Au Maroc, nous avons besoin de nous rapprocher de nos clients, afin d'affirmer notre présence sur le marché nord-africain. Ainsi, notre filiale permet d'offrir à nos clients marocains, tunisiens mais également pour tout le nord et l'ouest de l'Afrique, les mêmes services que nos partenaires en France : du stock à proximité pour un délai de livraison court, un bureau d'études pour répondre aux demandes particulières, des formations techniques et un service après-vente de proximité. Nos efforts nous ont permis de gagner la confiance de nos anciens partenaires

pas pour tout de suite.

En effet, malgré notre volonté de nous étendre dans de nouvelles régions, l'objectif premier reste de consolider notre position en France, ainsi que dans les 50 pays où nous sommes implantés. Pour cela, nous comptons sur notre équipe déjà en place. Pour CCEI, l'année prochaine sera encore très internationale.

contact@ccei.fr
www.ccei.fr

L'extension du réseau PISCINES IBIZA se confirme

Après l'ouverture en début d'année de deux magasins à Péronne (80) et à Lyon Sud (69), le réseau des concessionnaires IBIZA continue son extension aux 4 coins de la France.

En effet, une nouvelle concession vient de voir le jour à Ploërmel (56) et d'autres projets sont sur le point d'aboutir, notamment l'ouverture de nouveaux points de vente dans les secteurs de **Brignoles (83)**, **Lille (59)**, **Bayonne (64)** et en **Moselle (57)**.



De quoi aborder sereinement 2016, en étendant la notoriété du réseau.

contact@piscines-ibiza.fr / www.piscines-ibiza.com

POOL TECHNOLOGIE conforte son développement à l'international

Au mois d'octobre, Pool Technologie participait aux deux salons internationaux, Piscina & Wellness, à Barcelone, et Aquanale, à Cologne. Deux occasions pour l'entreprise de conforter son développement à l'export.

A Barcelone, la belle tenue du salon et la fréquentation en hausse ont confirmé la reprise économique espagnole.



Après une période difficile, ce nouveau dynamisme du marché espagnol s'est traduit pour l'entreprise par un bilan positif pour la saison 2015. En effet, son stand fut le théâtre de retrouvailles et de prises de contacts de différentes provenances : Amérique Latine, Moyen-Orient, Maghreb, Israël...

En Allemagne, où le salon Aquanale est l'évènement incontournable pour les professionnels de la piscine d'Europe du Nord, POOL TECHNOLOGIE a signé son retour en réaffirmant sa position de spécialiste européen sur le marché du traitement de l'eau des piscines. Ce salon lui a permis notamment de renforcer les relations avec ses partenaires et de nouer de nouvelles collaborations.

Enfin, ces 2 évènements majeurs pour le secteur ont été bien évidemment l'occasion de mettre en avant ses nouveautés pour la saison 2016 et de présenter en avant-première Poolsquad PRO (voir la Nouveauté page 27). Pool Technologie estime que ces deux salons furent une réussite commerciale, notamment grâce à une équipe commerciale renforcée et multilingue (anglais, espagnol, italien, allemand, arabe). Les nombreux échanges internationaux qui y ont été engagés lui laissent augurer une saison 2016 dynamique.

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com

RED POOL reprend l'activité de VISION TECHNOLOGY



L'entreprise française de Montrond-les-Bains - spécialisée dans le domaine du thermoformage, du moulage de matières plastiques et de matériaux composites - change de nom et propose une nouvelle gamme d'escaliers intérieurs et extérieurs pour piscines enterrées, de locaux techniques, de parois filtrantes, de trampolines, de toboggans, de pédiluves, de bassins de nage à contre-courant et de mini-piscines et équipements de balnéothérapie.

Red Pool adapte également ses produits aux besoins et aux demandes de personnalisation des clients ; l'entreprise est en

effet équipée d'une ligne de production robotisée garantissant l'optimisation et la flexibilité.

Les nouvelles techniques de production associées à une sélection de matériaux de qualité garantissent des produits résistants aux UV, aux traitements chimiques et aux conditions les plus difficiles d'utilisation de la piscine.

info@redpool.fr / www.redpool.fr



Les gagnants d'iPool2015 sont...

Le 1^{er} Concours International de la Piscine sur internet, organisé par EuroSpaPoolNews.com depuis 2012, a désigné son grand gagnant !

Quatorze pays étaient dans la course cette année : l'Australie, la République Tchèque, l'Italie, la France, l'Allemagne, l'Espagne, les Etats-Unis, la Belgique, le Maroc, la Hongrie, les Emirats Arabes Unis, le Qatar, les Pays-Bas et le Venezuela.



*1^{er} Prix iPool2015, décerné à Hydropolis
(œuvre de Didier Cassini, en partenariat avec Opiocolor,
un iPhone et un an de campagne publicitaire)*

Cette année, d'après le nouveau règlement, le concours récompense 3 gagnants, ayant cumulé le plus grand nombre de votes pour leur photo de piscine.

C'est la HONGRIE qui est arrivée en tête avec 453 votes, pour la photo d'une réalisation d'Hydropolis. Viennent ensuite la France, avec une piscine réalisée par Renai'sens Piscines, et l'Espagne avec la société Nedapool.



*2^e Prix, décerné à
Renai'sens Piscines*



*Pierre PEYRARD et
Fabrice MICHALOWICZ.
Gérants de Renai'sens*



*3^e Prix, décerné
à Nedapool*



*Le jury a remis les trophées lors du salon aquanale,
le 28 octobre, sur le stand de la bsw*

ABRI PASSION

ABRIS DE TERRASSES
ABRIS DE PISCINES
ABRIS DE SPAS

ABRI PASSION C'EST NOTRE EXPÉRIENCE
LIÉE À LA QUALITÉ DE NOTRE PARTENAIRE
ALUKOV, LEADER DU MARCHÉ DES ABRIS.

REJOIGNEZ NOTRE RÉSEAU

www.abripassion.fr
04 50 24 45 45

Devenez « apporteur d'affaire » dans les abris

La société **ABRI PASSION** spécialiste des abris de terrasses mobiles, de piscine et de spas propose depuis cette année l'ensemble de la **gamme ALUKOV By ABRI PASSION**, dans le cadre d'une **offre premium de parrainage professionnel**. Cette offre de l'un des grands acteurs du monde des abris et leader européen de la véranda télescopique, a été longtemps réservée à un seul distributeur par pays. L'entreprise française entend



désormais proposer ces abris haut de gamme à tous les professionnels, **sous la forme d'un partenariat « apporteur d'affaire »**, réunissant le savoir-faire et la disponibilité d'ABRI PASSION et la qualité des produits ALUKOV.

ABRI PASSION gère la fabrication, la livraison, l'installation, ainsi que les éventuelles interventions dans le cadre de la garantie. Elle apportera aux professionnels toute son expérience, l'appui de ses showrooms et de son bureau d'étude, en lien permanent avec l'usine de fabrication. Les futurs apporteurs d'affaire pourront également s'appuyer sur les 20 ans de développement et de perfectionnement de ces abris mobiles.

contact@abripassion.fr / www.abripassion.fr

Naissance du GIE H2O BIOCIDES

La directive européenne sur les produits biocides (RPB règlement n°528/2012), publiée en mai 2012, impose depuis le 1er septembre 2015 que les substances et mélanges désinfectants utilisés dans le cadre du traitement des eaux de piscine (y compris le sel pour électrolyse), soient issus de la liste officielle des fournisseurs, figurant à l'article 95 dudit règlement (liste publiée sur le site ECHA). Actuellement dans une période de transition, cette directive interdira, à compter du 1er septembre 2017, la commercialisation de ces produits s'ils ne disposent pas d'une Autorisation de Mise sur le Marché (A.M.M), comme c'est le cas pour les médicaments. L'objectif est bien évidemment la protection de la santé humaine et de l'environnement, mais aussi l'amélioration du marché des biocides au sein de l'U.E.

Ce processus complexe et onéreux (plusieurs millions d'euros pour les entreprises concernées) risque de conduire à une réduction du nombre de ces produits mis en circulation sur le marché, de même que le nombre des intervenants du secteur.



C'est pourquoi les entreprises Gaches Chimie, Hydrapro, Maréva et Océdis, ont décidé de réunir leurs moyens techniques, humains et financiers, pour assumer cette nouvelle charge, et conserver ainsi leur compétitivité sur le marché. Le GIE H2O BIOCIDES est donc né, avec une présidence tournante assurée durant 2 ans par Benoit Fretin (Hydrapro). Philippe Bach aura en charge le secrétariat général du consortium. Cette démarche s'étalera sur plusieurs années et n'empêche pas à court terme la commercialisation des produits.

echa.europa.eu

www.gaches.com / www.hydrapro.fr

www.mareva.fr / www.ocedis.com

A.P.F. s'installe au sud de Bruxelles pour s'étendre au Benelux

Fort de son expérience acquise lors de la création de la société A.P.F., Bruno RELMONT se lance à l'assaut du Benelux avec son épouse Cecyl !

Désireux de développer l'activité dans cette région, pour laquelle Bruno était déjà responsable grands-comptes, le duo de choc pose ses valises dans la ville de Saintes (Tubize), à 30 kms au sud-ouest de Bruxelles.



Bruno RELMONT



Cecyl
RELMONT-KONIECZKA

Situés à proximité de l'autoroute, leurs locaux de 1 000 m² bénéficient d'un showroom de 60 m², de bureaux et d'un entrepôt de stockage associé aux compétences logistiques nécessaires au parfait développement de leur société A.P.B., dont l'activité débutera le 1er novembre prochain.

Après un remarquable développement et un maillage de territoire efficace, réalisés par A.P.F., gageons que Bruno et Cecyl mettront tout en œuvre pour réussir ce nouveau challenge !

commercial@apb-benelux.com

Un nouveau collaborateur pour FLUIDRA Belgique



Mike HERMAN

Mike Herman est venu depuis peu renforcer l'équipe de FLUIDRA Belgique pour la région de la Wallonie. Ce Technico-Commercial de 38 ans, électromécanicien de formation, viendra y apporter son expérience commerciale, acquise au fil des années. Après avoir pris la responsabilité du Service technique et commercial d'un parc d'automates et de machines destinés au secteur HoReCa, puis un passage dans le domaine de

l'outillage pour des garages automobiles, Mike Herman s'est véritablement révélé dans le monde de la piscine, lors de son expérience chez un grossiste en matériel électrique.

L'équipe de FLUIDRA Belgique, dirigée par Hervé Herod, se compose désormais d'un Chef d'Agence ; d'un Commercial Itinérant pour la région de la Flandre ; d'un Commercial Itinérant dédié à la Wallonie ; d'un Commercial Sédentaire ; d'un Technicien SAV et de deux magasiniers. Une Agence complète et performante, motivée à développer la croissance de la filiale, qui, en réalisant un C.A net de plus de 3 millions d'euros en 2014, se place conjointement à FLUIDRA Commercial France, en 2^e position européenne au sein du Groupe FLUIDRA.

marketing@fluidra.fr / www.astralpool.com

Intelliflo® sur le marché de la piscine depuis 10 ans



La pompe à vitesse variable Intelliflo® de PENTAIR, qui peut réduire jusqu'à 90 % les factures d'énergie en comparaison avec les pompes conventionnelles à vitesse unique, a fait ses preuves depuis 10 ans.

Lors de son lancement en 2005, PENTAIR a soutenu la pompe avec une publicité intensive et des formations à l'intention du marché de la piscine, de manière à démontrer les bénéfices qu'allait offrir la nouvelle pompe à long terme. Mais aussi pour mettre en évidence cette opportunité commerciale pour les millions de piscines enterrées dans le monde. Dans les faits, les propriétaires de piscine ont vite saisi les avantages du concept et le véritable coût d'acquisition – la somme du coût du capital amorti, du coût de l'énergie et des coûts de maintenance. Grâce à la capacité de la pompe à réduire sa vitesse, et donc sa consommation d'énergie quand la piscine n'est pas utilisée, l'entreprise a réussi à introduire efficacement la pompe sur le marché résidentiel. Elle annonce que depuis 2005, ces pompes de piscines ont permis d'économiser 4,2 milliards de kilowatts-heure (kWh), ce qui équivaut à l'énergie consommée par 147 000 ménages pendant une année. Des centaines de milliers de pompes Intelliflo® ont été vendues dans le monde depuis 2005, faisant apparaître clairement qu'il s'agit là d'un concept éprouvé et fiable. La puissance économisée par toutes ces machines équivaut à la production de quatre centrales nucléaires.

poolemea@pentair.com / www.intelliflo.eu

Le BP des Métiers de la Piscine à l'UFA de Pierrelatte

Ce vendredi 18 septembre 2015, les apprentis du BP Piscines de Pierrelatte (26) en deuxième année passaient comme chaque année les épreuves pratiques, devant un jury de professionnels.

Cette journée est toujours très attendue par les élèves qui voient se concrétiser devant des professionnels leurs 2 années de formation.

- un débordement sur les 4 côtés dit « piscine miroir ».

Le but pour le concept de débordement est de vérifier les véritables débits nécessaires à celui-ci. Il doit être esthétique,



Epreuve pratique traitement de l'eau. Jury : Alain BERNARD, Jérôme LALFERT

Le jury se répartissait en 2 groupes :

- ateliers de réparation (diagnostic d'une panne sur un groupe de filtration) ;
- traitement de l'eau (analyse sur un échantillon d'eau et définition d'un traitement adapté).

Comme chaque année, la profession et les enseignants ont pu partager ensemble quelques heures conviviales, grâce à l'excellente organisation assurée par Manuel Martinez (Responsable / Coordinateur des BP et BTS) et Christelle Marsot (Assistance et Enseignante).

Au cours de cette journée, les apprentis qui avaient présenté le concours MAF, « Meilleur Apprenti de France », ont reçu une « Attestation » pour leur participation à ce concours.

L'UFA du lycée polyvalent de Pierrelatte a toujours été un acteur dynamique dans la recherche d'éléments susceptibles d'apporter des réponses techniques actuelles.

C'est ainsi que 3 petits bassins d'essai hors sol ont été construits. Ils sont destinés aux études comparatives pour :

- une hydraulique classique (skimmers, aspiration de masse),
- un débordement sur un côté par un mur déversoir,

écrémer efficacement et être silencieux.

Par ailleurs, il est important d'étudier comment limiter la trop grande consommation électrique due aux pompes, élément très courant pour ce type de bassin.

On observe derrière ces 3 bassins une importante mise en place de la tuyauterie (10 m) pour se rapprocher des pertes de charge réelles d'un bassin.

Cela représente pour les élèves du BP un bel exemple de réflexions.



« Attestation » pour les apprentis ayant présenté le concours « Un des Meilleurs Apprentis de France »



*1^{er} rang : apprentis
2^e rang : membres du jury et enseignants*



Apprentis présents pour recevoir « l'Attestation ». A gauche, Daniel BONNARD, responsable Métiers de la Piscine MAF et MOF, Séverine JEAN, Meilleur ouvrier de France / Carrelage



Remise de « l'Attestation » par Séverine JEAN (MOF)

T&A fête ses 20 ans

Pour les 20 ans de T&A (Technics & Applications) nous avons été invités à visiter leurs dernières installations à Geel en Belgique, non loin d'Anvers. Nous y avons découvert notamment la toute nouvelle machine qui va y prendre place d'ici la fin de l'année.

Depuis 20 ans, la société belge propose des couvertures de piscine réalisées sur mesure.

En 1995, le fondateur, Ludo VERVOORT, démarrait à Grobbendonk la fabrication de couvertures de piscines dans son garage, après avoir travaillé durant quelques années dans le domaine de la piscine, avec son beau-frère.

Nous lui avons posé quelques questions, ainsi qu'à Joeri DILS, le Directeur Général de la société.

Depuis quand êtes-vous installés ici, à Geel et sur quelle superficie ?

Ludo VERVOORT : Nous sommes arrivés ici en 2007 (c'était notre 4^e lieu d'installation).

Nous avons lancé l'entreprise ici avec une surface de 5 000 m². Puis, en 2013, nous l'avons doublée, pour atteindre une superficie de 10 000 m² de bâtiment. Cet agrandissement a été réalisé dans le but de recevoir une nouvelle machine à la fin de l'année.

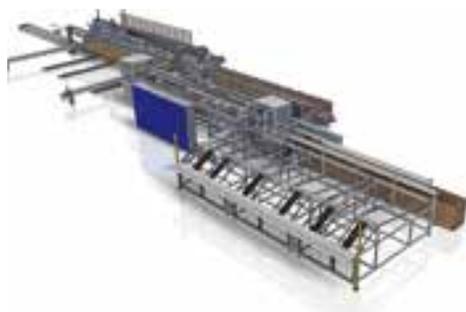


Joeri DILS
Directeur Général

Parlez-nous de cette « fantastique » machine ?

Joeri DILS : Il s'agit d'une machine qui fonctionnera à l'aide d'une seule personne. Les lames seront introduites par cette personne. La machine gèrera elle-même la mise

en place des bouchons. L'objectif est d'avoir une production continue.



Vue de la machine en 3D

Une fois la couverture terminée, elle se positionne automatiquement et directement dans son carton d'emballage. Ensuite, le chauffeur du charriot élévateur l'emporte pour compléter la palette, avec son moteur, ses ac-

cessoires éventuels, sa notice et son manuel de pose. La palette est prête à partir sans délai de séchage !

Combien de temps prend ce process ?

JD : Avec cette nouvelle machine, pour une couverture de 10 x 5 m ou 8 x 4 m, donc une couverture standard, nous serons capables de produire 3 couvertures par heure.

Pour revenir au management, comment fonctionnez-vous tous les 2 ? Qui fait quoi ?

LV : Je suis le propriétaire de l'entreprise, mais n'étant pas présent tous les jours, c'est Joeri DILS qui dirige la société au quotidien. J'interviens essentiellement sur les décisions à long terme, la stratégie et le développement de l'entreprise. Nous avons également un directeur technique, responsable de l'atelier et chef de production, Herwig VAN AELTEN

JD : Ce dernier s'occupe non seulement de la production, mais aussi des achats. Il gère l'atelier qui compte une douzaine de personnes (5 ou 6 personnes en plus, en pleine saison).



Herwig VAN AELTEN
Directeur Technique

Et au niveau administratif ?

JD : Le directeur financier, Geert VOORSPOELS, épaulé de deux assistants, s'occupe de la partie adminis-



Ludo VERVOORT devant la vue aérienne de T&A

trative, la comptabilité, fournisseurs et clients. Cette équipe gère également tous les transports, le plus souvent transports individuels sur chantier, partout en Europe.



Kelly KRIECKEMANS (ADV),
Geert VOORSPOELS (Directeur Financier)
et **Johan DELBOUDTS (ADV)**

Et la direction commerciale ?

JD : Je gère cette activité avec les responsables commerciaux, établis dans plusieurs pays. Fabien ULPAT a en charge la France, essentiellement le centre et le sud, l'Italie, l'Espagne et la Suisse francophone.

Koen JANS, s'occupe des Pays-Bas, Angleterre, la Suisse et la République Tchèque. Luc FRANSSSENS gère la Wallonie, l'Allemagne et l'Autriche. Depuis cette année, Toon VERVOORT (fils de Ludo) vient de rejoindre le service commercial pour prendre en charge la Flandre.

Votre modèle de distribution ?

LV : Nous préférons travailler directement avec les professionnels installateurs pisciniers, parce que le lien direct est important. Le canal distributeur n'a pas notre préférence.

JD : Avec 2 500 volets par an, sur mesure, donc tous différents, il est plus difficile pour nous de les faire vendre par un distributeur. La production nécessite beaucoup d'informations techniques, donc nous devons conserver un lien direct avec le client et avec le professionnel qui installe le volet.

.../...

LV : Ces dernières années nous avons beaucoup travaillé avec des fabricants OEM (Original Equipment Manufacturer) de piscines polyester et piscines inox. Nous intégrons nos couvertures à leurs bassins. Dès qu'un nouveau modèle est lancé, Joeri collabore avec eux afin d'intégrer nos volets aux ouvrages.



Unité de production de lames

Vous ne vendez jamais aux particuliers ?

LV : Non. Même nos proches doivent passer par leur piscinier...

JD : C'est une stratégie importante. Certes, certains de nos confrères sont un peu moins stricts, mais pour notre part, nous préférons rester sur cette ligne afin de protéger notre réseau, et nos clients le savent.

Avec combien de pays travaillez-vous ?

JD : Nous exportons vers une trentaine de pays, dont tous les pays européens. Notre plus gros marché est la Belgique, où nous avons l'avantage de la proximité géographique.

Ensuite, c'est la Suisse, et après, tout juste derrière, la France, les Pays Bas, l'Angleterre, l'Allemagne. Nous exportons aussi vers Israël parfois.

Notre force réside dans la qualité de ce que nous proposons, à un prix honnête et raisonnable. Notre objectif est de livrer aux pisciniers un produit de qualité, fiable à l'installation. C'est ce que recherchent avant tout les professionnels qui s'adressent à nous.



Bouchonnage

Vos produits phares ?

LV : Notre produit phare est la couverture Aquatop, qui vient en première position, puis la couverture Aquaguard, dont nous sommes le seul fabricant en Europe.

Combien de couvertures par jour en pleine saison ?

JD : En pleine saison, nous produisons 20 à 25 couvertures à lames et 5 couvertures à bâche par jour. L'année prochaine, avec notre nouvelle machine, nous pourrions aisément doubler notre capacité de production.

De nouveaux produits ?

JD : Oui c'est prévu pour 2016. Notre nouveauté la plus importante sera la nouvelle lame baptisée « Premium Clean Profile ». « Premium », car il s'agit vraiment d'un produit de haute qualité, en polycarbonate, d'une épaisseur plus importante, permettant d'obtenir une meilleure résistance



Koen JANS, Fabien ULPAT, Joeri DILS, Toon VERVOORT, Luc FRANSENS, Ludo VERVOORT

aux chocs, à la grêle, etc. Nous la testons avec succès auprès de clients depuis quelques mois.

Par ailleurs, nous travaillons sur des couvertures de spas, depuis 2 ans. Depuis notre premier prototype, nous sommes parvenus à un produit définitif, que nous continuerons à tester avant un lancement probable en novembre à Lyon.

Et la lame solaire, a-t-elle du succès ?

JD : Pour nous, elle représente le marché le plus important, puisque 70 à 75 % de nos lames vendues sont des lames solaires, soit en PVC, soit en polycarbonate. Les lames en polycarbonate sont 3 fois plus résistantes, mais aussi plus onéreuses. Elles ont une durée de vie de 10 à 15 ans. Chaque année, leurs ventes progressent de 25 à 30 %.

Ma dernière question est pour vous Ludo : de quoi êtes-vous le plus fier au bout de 20 ans ?

LV : Quand j'ai créé la société il y a 20 ans, je n'aurais jamais pensé en arriver là. Je suis très fier que ma petite entreprise, démarrée dans le garage d'un ami, soit devenue une vraie spécialiste de la couverture automatique sur le plan européen, et un petit peu au niveau mondial !

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



Soudage US



Stockage



Joeri DILS, quand avez-vous intégré la société ?

Je fête deux anniversaires cette année, les 20 ans de T&A et mes 10 ans au sein de la société ! Avant d'intégrer le marché de la piscine, je travaillais dans l'automobile pour Opel. L'avenir dans le secteur automobile me paraissait peu prospère, aussi je recherchais des postes pour ingénieurs. C'est comme cela que je suis arrivé chez T&A, même si je connaissais très peu le marché de la piscine. On dit souvent que quelqu'un qui travaille dans la piscine aura beaucoup de difficulté pour changer d'activité. C'est vrai pour moi, après 10 ans j'ai toujours autant de plaisir. Mon travail a beaucoup évolué en 10 ans. Aujourd'hui, je forme un bon tandem avec Ludo qui axe son travail sur la stratégie de l'entreprise et le développement produit. C'est très appréciable de travailler avec des personnes qui ont comme état d'esprit l'innovation et le développement, que ce soit pour des produits ou l'outil de production. Ce n'est pas le cas partout. Pour ma part, je manage l'ensemble des équipes, ce qui permet de garder un lien très fort entre les différents services et in fine, de maintenir et développer la satisfaction client. C'est un challenge de tous les jours !



Présentation de la dernière nouveauté : la lame Premium Clean Profile

Fabien ULPAT, vous avez été l'un des premiers commerciaux de T & A ?



J'ai été effectivement l'un des premiers commerciaux en charge de développer les marchés français et suisse, il y a maintenant 8 ans. A l'époque, je travaillais pour un client de T&A sur le marché français. J'ai intégré l'entreprise afin de m'occuper directement de la vente des couvertures aux clients.

Vos clients sont-ils formés sur le territoire ou au siège en Belgique ?

Les deux options sont possibles. La stratégie de T&A a toujours été de former les professionnels à ses produits, de fournir un accompagnement technique sur le terrain, créant un lien pérenne. Chaque nouveau client est accompagné sur le terrain, à l'occasion de sa première commande de couverture. De cette façon nous apprenons à mieux le connaître, lui et ses techniciens. Je les sensibilise à la technique de nos produits. Chaque année, en février, nous leur proposons une formation générale à Geel, en Belgique, sur notre vaste plateforme de formations, afin qu'ils puissent tester nos produits.

Automatic swimming pool covers



NEW Premium Clean Profile



Karel Michiels Kuehnelwaag 9
3440 GEEL | Belgium
T: 0032 (0)14723 74 96
E: info@aquatop.be
www.t-and-a.be



Le concours « Un des meilleurs Apprentis de France » Session 2015

Organisé par la Société des Meilleurs Ouvriers de France (SNMOF), le 23 septembre 2015 l'UFA Piscine de Pierrelatte (26) recevait une nouvelle fois cette manifestation nationale concernant le concours « Un des Meilleurs Apprentis de France ».

Après les épreuves régionales organisées dans les 5 centres de formation de la piscine : Pierrelatte, Grasse, Bains-les-Bains, Port-de-Bouc et Morcenx, cette

journée rassemblait les 8 candidats reçus au Régional :

- Pierrelatte : 2
- Grasse : 2
- Bains-les-Bains : 1
- Port-de-Bouc : 2
- Morcenx : 1

Comme chaque année, l'importance de ce concours avait rassemblé de nombreuses personnalités dont : Gilles Mouchiroud (Président de la Fédération

Française de la Piscine – FPP), des responsables des MOF et organisateurs du diplôme « Meilleur Apprenti de France » (MAP), Daniel Bonnard (responsable national des MOF et MAF de la piscine), Isabelle Henry (Manager Opérationnel IFIR / piscine), Marie Pierre Mouton, maire de Pierrelatte et vice présidente du département, Emmanuel Didier (inspecteur d'académie).

Etaient présents également les 2 premiers Meilleurs Ouvriers de France pour la piscine : Grégory Marie (79) et Guillaume Piquet (40).

Pour ces épreuves, des matériels et produits sont nécessaires et cette année, les sociétés CCEI, Bayrol, Renolit / Alkorplan, Procopi sont intervenus. Qu'elles en soient remerciées.

L'exigence d'un tel concours doit refléter les connaissances des candidats. Malheureusement cette année la promotion 2015 n'a pas été à la hauteur d'un tel concours de l'excellence. Aussi, aucun participant n'a mérité

le titre de : « Un des Meilleurs Apprentis de France » / métiers de la piscine avec médaille d'or.

Depuis 6 ans qu'existe ce concours, c'est la deuxième fois que la profession n'a pu récompenser les efforts indiscutables des participants.

Espérons que 2016 sera une année de l'excellence pour les nouveaux apprentis des « Métiers de la Piscine »



Gérard RAPT, président de la Société Nationale des Meilleurs Ouvriers de France



Gérard CARTET, MOF, délégué régional du concours MAF



Daniel BONNARD (responsable national « Meilleur Apprenti de France »), avec Denis KIEFFER (Proviseur du lycée Pierrelatte)



Les 2 premiers « Meilleurs Ouvriers de France / piscine » : Grégory MARIE (79), Guillaume PIQUET (40), avec Marie-Pierre MOUTON (Maire de Pierrelatte et Vice-présidente du département)



Jean-Michel CAU (formateur à Grasse) et François CHARMAN (responsable BP Lycée de Grasse)



Isabelle HENRI (IFIR / Piscines)



Les participants avec les candidats MAP



Gilles MOUCHIROUD (Président de la FPP)

Le réseau Bel'O : déjà 8 enseignes !

Cet été, au plus fort de la saison, nous nous sommes arrêtés dans le magasin Bel'O de David FANCIULLO, à Saint-Mitre-les-Remparts (13), non loin du bel Etang de Berre, puis dans celui de la même enseigne, géré par Etienne GERY, à Davézieux (07) près d'Annonay. **Nous avons eu tout d'abord le loisir de découvrir sur place leurs réalisations, qui nous ont séduits. De même que leur discours, que nous avons choisi de vous rapporter.**

La marque est présente à travers 8 magasins à ce jour. Le dernier point de vente s'est ouvert en début d'année à Bastia.



Magasin de Davézieux (07)



Etienne GERY et David FANCIULLO

David FANCIULLO : Etienne et moi-même avons démarré notre activité en 2005. Nous nous sommes rencontrés, alors que nous exerçons chacun en tant qu'indépendants, avec nos 2 magasins respectifs, l'un à Saint-Mitre-Les-Remparts (13), commerce de 700 m², et l'autre à Davézieux (07) de 300 m², avec une zone d'exposition de 100 m². Nous avons décidé de faire un bout de chemin ensemble, en nous regroupant pour être complémentaires dans nos activités. Nous avons donc commencé tout simplement, sans mettre en place de structure, durant les premières années. Nous achetions tout en commun auprès de nos fournisseurs. De fil en aiguille, en 2012, nous comptons 5 magasins. En 2013, nous avons mis en place le développement de la marque Bel'O, qui avait été

déposée en 2009 et que nous utilisons déjà auparavant.

Dans votre tandem, qui fait quoi ?

Etienne GERY : Nous sommes complémentaires, mais nous essayons, tous les ans, ou tous les 2 ans, d'échanger un peu nos rôles, en ce qui concerne les achats, la gestion de la communication, etc.

D.F : Kathy Muzotte joue aussi un rôle important dans notre société. Elle est proche des adhérents en faisant le relais auprès d'eux. Son rôle est aussi d'être sur le terrain, dans les magasins où nous effectuons des tournées ensemble.

Quelle est l'originalité de votre concept ?

D.F : L'objectif, en nous regroupant, est d'acheter des produits de qualité à des prix encore plus bas. Notre positionnement se situe dans le milieu et haut de gamme, affiché par l'environnement de nos magasins et via nos marques. Selon la superficie dont dispose l'adhérent, 3 à 4 univers sont représentés, ce qui permet d'instaurer une certaine confiance avec le client.

E.G : Dans le magasin de Saint-Mitre, nous avons voulu retracer tous les univers (Piscine, Bien-Etre, Arrosage, Outdoor), car la surface s'y prête amplement. Ce concept peut se décliner dans chaque magasin, selon la superficie disponible. Tandis que dans mon magasin, à Davézieux, le concept est différent du fait du petit espace.

Nous y testons tous les aménagements de magasins de moins de 300 m². Nous y développons surtout la partie showroom piscines. Ainsi, nos adhérents, essentiellement pisciniers, viennent y sélectionner les éléments qui les intéressent. Mais nous avons des adhérents spécialisés dans d'autres domaines aussi. Par exemple, pour le thème de la Technique de l'eau, l'un de nos adhérents, spécialisés dans l'irrigation, nous a beaucoup aidés



Kathy MUZOTTE

sur la mise en avant de ce rayon. A notre tour, nous lui avons apporté notre concept pour développer l'univers de la piscine dans son magasin.

D F : La force d'un réseau, c'est justement le partage des compétences, des connaissances entre ses adhérents.

A ce jour, vous comptez 8 magasins. Quelle est la dernière ouverture ?

E.G : Il s'agit du magasin Bel'O de Bastia. L'ouverture s'est faite en début d'année. C'est un beau et grand magasin, bien situé, en face du stade de Furiani. Le piscinier souhaitait passer d'une surface de 60 m² à un magasin de 500 m².

.../...



Un pôle Outdoor dont un important rayon barbecues, planchas...

L'ACTUALITÉ DES ENTREPRISES

Quelle est votre politique de recrutement ?

D.F : A l'origine cela se faisait par le bouche à oreille, par les fournisseurs, leurs commerciaux terrain. A présent, nos outils de communication, notre charte graphique, nos devantures, nos enseignes, nos marques distributeurs sont notre meilleure publicité !

Votre politique commerciale, politique d'achat ?

E.G : Vis-à-vis du réseau, nous ne sommes pas une centrale d'achats, mais une centrale de référencement.

pour nos clients, même si certains ont du mal à accepter de changer leur enseigne et perdre leur nom. Donc, nous nous adaptons parfois, en faisant cohabiter notre enseigne et celle de notre adhérent sachant que la plupart du temps, ils choisissent de ne mettre que « Bel'O » sur leur enseigne.

D.F : Nous avons également commencé à produire notre propre marque distributeur, avec des produits tels que les filtres et les coffrets électriques. Cela nous permet de nous différencier de la concurrence et de bien nous positionner en termes de prix.

que sur chantier. Nos showrooms et nos équipes de vente sont là aussi comme supports de ventes.

Qu'est-ce qui vous différencie d'un autre groupement ?

E.G : Il y a très peu de contraintes lorsqu'on adhère à Bel'O. Un droit d'entrée a été fixé bien sûr, mais par la suite, les bénéfices apportés par notre concept amortissent très rapidement cet investissement.

D.F : Nous recherchons avant tout des personnes qui se sentent en confiance avec Etienne ou avec moi



Magasin de Saint-Mitre-les-Remparts (13)

C'est vraiment ce qui fait notre originalité. L'adhérent achète directement à des fournisseurs, à des prix que nous avons négociés en début d'année. Il n'y a pas d'obligation, mais évidemment il faut jouer le jeu, sinon un réseau n'est pas viable !

D.F : L'enseigne fait partie de nos outils marketing, qui sont communs à tous nos adhérents. Notre catalogue promotionnel est réalisé en interne.

E.G : Nous pouvons ainsi gérer la totalité de son contenu. Notre concept est assez facile à mettre en place

Qu'est-ce qui peut motiver un professionnel à rejoindre le réseau Bel'O ?

E.G : Tout simplement : pourquoi rester indépendant et seul, alors qu'on peut rejoindre un réseau qui apporte toute une communication, une charte graphique et des prix d'achats négociés. Un adhérent ne s'occupe que de sa boutique et n'a plus besoin de négocier avec les fournisseurs en début d'année.

D.F : Nous devons préciser que les négociations que nous menons, en termes d'achats, de prix, avec les fournisseurs, nous permettent de réaliser aussi une distribution locale via les professionnels. Par exemple, les maçons, plombiers ou autres artisans locaux, viennent nous acheter du matériel qu'ils peuvent revendre aux consommateurs directement, en conservant une marge. Nous leur venons ensuite en appui aussi bien en magasin

pour développer leur magasin avec notre concept. Le côté humain est primordial.

E.G : Ce qui est très important dans notre réseau, c'est que David et moi, nous continuons à travailler dans notre magasin. Notre magasin est un peu notre chantier, nous en connaissons les contraintes, techniques, commerciales... Les adhérents savent que nous pouvons nous mettre complètement à leur place de par notre vécu au quotidien. Et Kathy est là, en pleine saison, pour assurer le lien avec eux.

En dehors de cela, nos adhérents sont indépendants, et nous insistons sur ce point. Ils ont leur propre savoir-faire.

“La force d'un réseau, c'est justement le partage des compétences, des connaissances entre ses adhérents.”

De notre côté, nous mettons nos outils marketing à leur disposition : cartes de visite, outils de correspondances, T-shirt, polos, blocs notes, produits labélisés, site internet, communication, catalogues annuels ou promotionnels...



D.F : L'échange est permanent entre les adhérents du réseau. Ils communiquent régulièrement entre eux sur leurs expériences, partagent leurs compétences. Ce lien est très important et crée une cohésion forte.

Quels sont vos objectifs à plus ou moins long terme ?

E.G : A court terme, nous pensons arriver à une dizaine de magasins d'ici 2 ans, puis passer le cap des 15 points de vente de façon assez rapide. Notre volonté n'est pas

de recruter en quantité mais plutôt de privilégier la qualité des magasins. Notre poids auprès de nos fournisseurs n'en sera que plus important.

D.F : En conclusion, nous tenons à remercier nos fournisseurs, sans les citer, ils se reconnaîtront... Nous avons des liens forts avec eux ! Ils ont fait beaucoup d'efforts en ce qui concerne l'agencement des magasins pour nous soutenir, c'est important de souligner leur rôle capital.

contact@bel-o.fr / www.bel-o.fr



L'équipe de Davézieux (07)



L'équipe de Saint-Mitre-les-Remparts (13)

Bel'O

www.bel-o.fr

**Réseau de professionnels
de la piscine**

- Prix d'achat compétitifs
- Sélection de fournisseurs de qualité
- Outils de communication performants
- Concept moderne & dynamique
- Image de marque novatrice
- Aucune centrale d'achat

Contactez-nous !

Tél. 04 65 01 02 67
e-mail : contact@bel-o.fr

**ENSEMBLE
ON EST
PLUS FORT**

Quelques instants avec François Grillard d'Espaces Piscines

François Grillard a créé il y a 23 ans Espaces Piscines, avec 5 associés / fondateurs. La société est implantée à Sallertaine (Vendée - 85) et à La Roche-sur-Yon pour les spas.

Quels sont vos projets ?

Prochainement je vais faire évoluer mon site commercial de Sallertaine. Un magasin doit se renouveler tous les 5 à 7 ans. Sinon, il ne correspond plus à la tendance du marché, la clientèle « s'use », donc la routine s'installe, conduisant à une perte du chiffre d'affaires.



Espaces Piscines / Esprit Piscine à Sallertaine

Je vais agrandir le magasin car j'ai la chance de disposer d'un espace extérieur disponible et surtout cela répond si bien à la jeune équipe que

j'ai, qui veut avancer et qui le vaut bien.

Notre piscine d'expo a « boosté » nos ventes mais aujourd'hui elle est dépassée. Aussi faut-il la refaire, ne pas rester ainsi. Maintenant que mes investissements précédents sont soldés, j'ai l'esprit plus libre pour investir et m'adapter au marché actuel.

Vous avez plusieurs activités, commençons par la construction

Le gros-œuvre de nos bassins est toujours en blocs polystyrène, correspondant aux concepts du réseau Esprit Piscine auquel je suis intégré. Je fais d'ailleurs partie du Comité de Pilotage.

Les revêtements sont en membrane armée 150/100° (Renolit) et la filtration avec un média filtrant fait de granulés de verre polis.

Dans l'entreprise, en 2014, nous avons recyclé 18 tonnes de déchets issus des chantiers et valorisés en « tri sélectif » (sacs de ciment vide,



François GRILLARD

Ma collaboratrice Camille ne s'occupe que de cette vente de spas sur les 2 sites, ainsi que de leur mise en place. L'agrandissement du magasin de Sallertaine va permettre, entre autres, une nouvelle disposition de notre exposition de spas, saunas, voire d'autres équipements. On observe en effet une demande évidente pour tout ce qui touche au Wellness, ouvrant les portes à un nouveau style de vie.

Et le marché de la rénovation des piscines ?

Voilà une activité intéressante mais qui, indiscutablement, demande des compétences plus importantes que la vente et la création d'une piscine.

Pour étudier un tel dossier, cela demande du temps. Je comprends que certains ne veulent pas s'y intéresser, car cela sort du standard et demande beaucoup de temps d'étude préalable.

Une rénovation exige souvent une longue et sérieuse réflexion avec le client, un diagnostic, permettant d'établir des garanties et un dossier musclé, parfois équivalent à celui d'une nouvelle piscine.

Comment voyez-vous l'avenir dans notre profession ?

Je suis convaincu que l'avenir passe par :

- la création
- la rénovation
- le service (maintenance, SAV), source de contacts pour développer les ventes d'équipements complémentaires
- le wellness

Mais, les moyens matériels ne suffisent pas, il faut mettre aussi en œuvre des moyens humains. Cela ne s'improvise pas, entre autres pour les ventes de spas, si différentes de celles des piscines. C'est pourquoi je suis entouré

Spas



polyane, fils électriques, membranes, polystyrène...). Ils sont collectés chez moi régulièrement.

Qu'en est-il de la vente de spas ?

Nous commercialisons la marque HotSpring® au siège de Sallertaine (9 spas exposés), ainsi qu'à La Roche-sur-Yon qui est uniquement un point de vente de spas.



Produits

de deux collaboratrices, Marie et Camille, indispensables au bon fonctionnement de l'entreprise.

En conclusion ?

La saison fut bonne, les perspectives le sont également. Tous les pôles d'activité de la société ont bien fonctionné, avec toujours un effectif stable de 25 personnes.

De mon côté, je suis également très engagé auprès de la Fédération des Professionnels de la Piscine (Vice-Président B to C), car il est très important de soutenir notre marché et d'assurer les combats que l'on doit mener en permanence pour défendre notre actif.

Je pilote aussi la Commission « spas ».



Wellness



François GRILLARD,
Marie et Camille

Marie :

- assure les achats auprès des fournisseurs (pour la construction, le SAV et les produits) ;
- prend la suite du commercial dès après la signature du marché ;
- analyse le dossier pour le futur chantier puis,
- réalise les plans techniques de la construction, positionne les pièces hydrauliques... ;
- établit le document de chantier (plans, coupes...) pour le conducteur de travaux qui va réaliser le PV d'implantation avec le client ;

- gère sur informatique les chiffrages des devis piscine ;
- effectue le suivi du matériel sous garantie avec les fournisseurs ;
- enfin, elle assure également un appui commercial au magasin.

Camille :

- est la Commerciale Wellness à Sallertaine et à La Roche-sur-Yon ;
- s'occupe des équipements de piscine (PAC, volets...) pour des piscines existantes ;
- assure aussi un appui commercial au magasin ;
- gère la communication.

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

ecoswim

TRAITEMENT DE PISCINE À L'OXYGÈNE ACTIF

Simple et sain

7

FONCTIONS

- DÉSINFECTION
- STABILISATION
- AUTORÉGULATION DU PH
- FLOCCULANT
- ANTICORROSION
- ANTICALCAIRE
- ANTI ALGUES

Devenez revendeur !

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

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

Les + + Service client **EFFICACE** + Produit **FIABLE** + Vente **FACILITÉE**

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

EOTEC : 300 route de Montauban - 31660 BESSIÈRES - FRANCE - Tél. : 05 61 84 57 65 - Fax : 05 61 84 37 56
www.ecoswim.fr • email : ecoswim@ecoswim.fr

Dans la plupart de nos numéros, vous retrouverez le point de vue d'industriels, de fabricants, de constructeurs... sur les tendances du marché, ce qui vous permettra de recouper avec vos propres appréciations. Si vous souhaitez vous-aussi vous exprimer, faites-nous le savoir, nous vous laisserons la parole avec plaisir.

Jean-Michel CAU

Dirigeant de
A LA PISCINE NATURELLE (83)



« 2015 est pour moi une année de transition positive. Depuis 2008, en France, nous oscillons entre 30 000 et 45 000 piscines neuves par an. Grâce à la canicule de cette année, qui a duré longtemps, indéniablement, nous constatons un regain de demandes de la

part des clients, pour la construction d'une piscine en 2016.

Nous sentons en effet une « consistance » dans les demandes de renseignements, beaucoup plus évidente qu'il y a un an. Toutefois, nous sommes actuellement en phase d'interrogation : soit le client se décide rapidement (quitte à l'aider dans sa décision !), soit nous allons retomber dans les errements des années précédentes, où ces clients ne prenaient leur décision qu'en début du printemps... pour effectuer leurs travaux en « urgence » !

En ce qui concerne mon activité de constructeur, mes bassins sont de type traditionnel. Mes revêtements d'étanchéité sont toujours en polyester stratifié. Je constate que la demande pour ce revêtement est de plus en plus forte. C'est ainsi qu'en dehors de mon secteur Provence Côte d'Azur, j'interviens de plus en plus souvent sur la Corse.

En dehors de ma forte charge de travail pour mon entreprise, j'assure également des formations sur ce revêtement polyester stratifié, tant dans le cadre du BP des Métiers de la Piscine (Lycée de Grasse), qu'après d'entreprises qui souhaitent se diversifier. »

jmcpiscines@orange.fr

Hervé MÉRY

Président de PISCINES ET BAINS MERY SASU (77)

« La saison 2015 a été très positive. Nous constatons aujourd'hui une tendance aux bassins plus petits, mais très bien équipés, personnalisés (chauffage, volet roulant, régulation, abri...).

Nous posons des piscines Magiline. Leur intérêt principal est leur concept de mise en œuvre. Pour ce qui est du revêtement, nous n'installons que de la membrane armée 150/100^e.

40 ans de construction nous apportent beaucoup de rénovation.

Notre magasin showroom a très bien fonctionné. Nous relevons aussi une montée en puissance du marché des spas. Nous distribuons des spas Peips.

Concernant la vente en magasin, nous avons adapté nos horaires :

une ouverture jusqu'à 12h30 et à partir de 13h30 jusqu'à 19h et ce, du mardi au samedi.

Bien sûr, la bonne saison climatique que l'on vient de connaître ne peut être qu'un bon élément, dynamique et complémentaire, incitateur pour l'avenir. Mon entreprise a 41 ans. Bien que les clefs aient été données à mon fils et ma belle-fille, je continue à y travailler en tant que Conseiller, ainsi que pour toutes les questions administratives et



d'organisation. En plus, je continue encore à suivre commercialement des clients de longue date.

Enfin, je consacre également du temps à la FPP, comme administrateur, avec la volonté d'apporter mon concours à la profession.

hervemery@piscines-bains.com

Patrick REYNAUD

Dirigeant de REYNAUD PISCINES (84)

« L'entreprise, implantée à Bédarides (Vaucluse), est familiale : Françoise, ma sœur est la gérante, Christine, ma femme, est au SAV, Géraldine, ma nièce, s'occupe de la comptabilité.

Nous n'avons pas de magasin, pas de showroom. Nous construisons, nous rénovons, depuis près de 30 ans.

L'ancienneté porte ses fruits. Aujourd'hui, nous rénovons chaque année environ 40 piscines.

Nous pouvons presque penser qu'un jour notre marché

de la construction sera peut être remplacé par celui de la rénovation.

La construction devient de plus en plus compliquée du fait des autorisations administratives, certaines communes refusent ces autorisations ; le monde du travail a également changé (il n'y a

pas le même enthousiasme au travail) ; les clients sont de plus en plus exigeants, etc.

Mais de toute façon, je reste optimiste pour l'avenir.

La saison 2015 a été bonne. Nous avons fait de belles réalisations, comme des piscines : 25 m x 5 m, des bassins de 15 m,...

Nous avons la chance de rester dans une tranche de piscines où l'on ne se bat pas dans des petits prix.

Ce n'est pas de la prétention, mais même une petite piscine de 6 m x 3 m par exemple,

se vend à un prix qui se justifie. Nous refusons cette ambiance de bagarre des prix. Il y a la qualité qui est là.

L'année 2016 s'annonce bonne, grâce à ce bel été porteur. »

reynaud.piscines@orange.fr
www.reynaudpiscines.com



Si vous souhaitez
vous exprimer
écrivez-nous
par e-mail à :

contact@eurospapoolnews.com

Jérôme LALFERT

Gérant JLS PISCINES, Pierrelatte (26)

« Cela fait environ 16 ans que je suis dans le domaine de la piscine, après avoir été artisan plombier/électricien. J'ai débuté mon expérience chez un professionnel de la piscine pour lequel j'ai travaillé en sous-traitance pendant 5 ans dans la pose de coques polyester. Cela m'a naturellement amené à avoir envie de vendre mes propres piscines. En 2004, j'ai eu l'opportunité de trouver un local très bien situé sur la commune de Pierrelatte (26) et de développer un partenariat avec un fabricant français de coques polyester.



Nous avons eu, dès lors, pour objectif d'asseoir notre réputation sur un travail de qualité et le développement de notre magasin, qui a doublé sa surface en 10 ans. Notre chiffre d'affaires est composé de :

- 50 % de constructions nouvelles (coques polyester du fabricant EXCEL PISCINES)
- 30 % de rénovations avec pose de liner, membrane armée, reprise des circuits hydrauliques, des systèmes de filtration, pose de volets roulants et de couvertures de sécurité, et recherche de fuites (à raison de 2 à 3 par semaine en période pleine).
- 20 % de ventes directes en magasin.

Avoir un point de vente était une évidence dès le départ pour pouvoir accueillir, écouter et conseiller les clients qui ont un projet de construction ou de rénovation. Le « bouche à oreille » a fait le reste.

Je souhaite conserver une petite structure et ne peux donc pas trop élargir mon rayon d'action. Je suis un homme de terrain et je tiens à intervenir moi-même le plus possible auprès de mes clients, non par manque de confiance en mes équipes mais plutôt par intérêt pour le contact et les challenges à relever sur les chantiers, tant en termes de technicités que de délais à respecter. Notre objectif prioritaire reste la qualité du service fourni. Pour cela, nous sommes une équipe de 4 personnes sur les chantiers, 2 apprentis et une collaboratrice responsable de l'administration des ventes au magasin.

Cette dernière, de par son accueil chaleureux et très professionnel, représente bien la vitrine de notre entreprise. Elle est à même de faire des analyses d'eau et de prodiguer des conseils techniques qui sont appréciés par notre clientèle.

Mon fils nous a rejoint il y a 3 ans maintenant, ce qui me permet de transmettre mon savoir-faire et de pérenniser l'entreprise, voire même de la développer si lui le souhaite, puisqu'il sera sûrement amené à me succéder.

Cette excellente saison 2015 me permet d'avoir une vision très positive pour les deux années à venir, les carnets de commandes se remplissent déjà pour la saison prochaine."

jls-piscine@orange.fr / www.jls-piscine.fr

Philippe AUDIGIER

Gérant d'AUDIGIER PISCINES, Aubenas (07)

« Audigier Piscines, créée par mon père existe depuis 45 ans et a été la première à réaliser des piscines en Ardèche à l'époque, en tant que concessionnaire Florida. J'ai repris la gérance de l'entreprise il y a plus de 20 ans. J'ai développé dans un premier temps la vente de piscines bois (Wood-line), puis proposé à nos clients l'alternative de la piscine coque, en devenant concessionnaire du groupe GA. Nous réalisons les projets de nos clients de A à Z, sans sous-traitance.



En 2013, j'ai créé un beau showroom, original, tout en béton bois et verre, en plein cœur de la zone commerciale d'Aubenas afin de satisfaire les attentes de notre clientèle fidèle et toujours plus nombreuse.

De plus, mon fils se destinait déjà en 2013 à rejoindre l'entreprise familiale, passionné comme moi par la construction et le contact humain.

De ce fait, mon épouse a pris la décision de mettre entre parenthèses sa carrière professionnelle pour rejoindre l'entreprise et m'accompagner dans cette nouvelle orientation. Nous avons réalisé ce projet ambitieux à deux ce qui permettra, nous l'espérons, à la troisième génération de prendre la relève dans quelques années et dans les meilleures conditions.

Pour ce faire, notre fils intégrera la formation du BP des Métiers de la Piscine à l'UFA de Pierrelatte dont je suis issu et où j'enseigne aujourd'hui.

Le nouveau bâtiment abrite un showroom de 500 m², dédié au premier niveau, à la piscine : construction (béton, bois, coque), SAV et pièces détachées, alors qu'à l'étage, le monde du bien-être est à l'honneur : spas, saunas...

Cette implantation a eu un effet très dynamique sur les clients ayant un projet de construction, ainsi que les anciens clients de mon père qui ont trouvé là un nouveau lieu de rencontres. De nombreuses personnes viennent pour un conseil, des pièces détachées...

Enfin, la rénovation est un pan de l'activité qui prend de

plus en plus d'ampleur. Serein, lorsqu'il s'agit de constructions faites par nous, je reste très vigilant sur la reprise d'autres ouvrages qui réservent parfois des surprises... !

La piscine classique de 8 m x 4 m ou 9 m x 4 m reste la plus courante, mais j'ai la chance de pouvoir satisfaire aux exigences de certains clients qui souhaitent des bassins à débordement ou de formes complexes.

L'été 2015 a créé pour nous une dynamique, que ce soit pour la signature de projets de bassins ou pour les visites en magasin.

Le traitement de l'eau fut un point essentiel. J'ai constaté que beaucoup de nos clients avaient un excès de stabilisant (plus de 200 p.p.m). Ils ont donc été orientés vers un chlore non stabilisé (hypochlorite de calcium).

Grâce à ce magnifique été, nous réalisons des devis « à la pelle » ! Donc, nous ne sommes pas inquiets pour la saison à venir.

Enfin, le monde de la piscine doit impérativement se professionnaliser et évoluer en synergie avec les attentes des clients, les contraintes urbanistiques et le contexte économique.

Par ailleurs, j'ai souhaité suivre une formation d'expert judiciaire et depuis 1 an, j'ai été nommé auprès de la Cour d'Appel de Nîmes. Cela représente pour moi une forme de reconnaissance de mes connaissances techniques et de mes années d'expériences.

Restons donc sereins quant à l'avenir de notre beau métier, même si celui-ci suppose de savoir se remettre en question et s'adapter aux évolutions de notre temps."

audigierpiscines@orange.fr
www.audigier.fr

21 JANVIER 2016 : 1^{res} ASSISES PROFESSIONNELLES

Une journée pour l'avenir du secteur de la piscine

Les « Journées pros » annuelles de la FPP sont remplacées en 2016 par les « Assises Professionnelles de la Piscine ».

Organisées le 21 janvier 2016 au Palais Pharo de Marseille, elles se dérouleront sous la forme d'une journée conviviale d'exposition, de rencontres, d'échanges et d'informations entre les professionnels présents.

Des conférences se tiendront sur plusieurs thèmes chers aux professionnels, tels que les nouveaux comportements des clients, les défis de demain pour les pisciniers et la piscine à venir. Si cet évènement se veut d'un caractère informatif, il n'en sera pas moins festif avec la tenue d'une grande soirée de gala réunissant entre 200 et 300 acteurs du secteur.

L'objectif de la FPP lors de ces Assises annuelles est d'accompagner au mieux les professionnels dans l'évolution de leur métier et du marché.

Ce programme, en cours de finalisation, est susceptible d'être quelque peu modifié par la FPP.



Programme prévisionnel :

1 - LE CLIENT DE DEMAIN

Evolution des comportements

- L'analyse du contexte économique du secteur de la piscine, suivie d'un rappel de l'étude sur « Les mots de la Piscine »
- Présentation du client de demain.

2 - LE PISCINIER DE DEMAIN : comment se positionner face à ces nouveaux défis ?

Professionalisation et Nouvelles formes de communication

- La professionnalisation des pisciniers : labellisation, formation et normalisation.
- Les nouvelles formes de communication et d'organisation avec le numérique : Créer un site internet simplement, Être présent sur les réseaux sociaux, Utiliser un logiciel de gestion d'entreprise et de relation clients.

3 - LA PISCINE DE DEMAIN

Économe et respectueuse de l'environnement

- Relever le défi de la transition énergétique et de l'écologie, avec l'intervention d'un spécialiste du climat et de l'environnement. Questions et solutions techniques pour les piscines.
- Quels types de solutions pour agir en ce sens et minimiser l'impact de la piscine ? Les prochains défis de la commission Développement Durable sur le recyclage des déchets, avec le témoignage d'un piscinier avant-gardiste.

4 - La boîte à outils pour avancer

Les outils proposés dès à présent par la FPP

- Présentation des outils qui seront proposés en 2016 en partenariat avec la FPP. Présentation des solutions et produits novateurs aux catalogues des 30 fabricants partenaires de la FPP présents sur place.

Renseignements et inscriptions sur votre espace adhérent site Propiscines.

contact@propiscines.fr / www.propiscines.fr

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

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

- j'ai accès au service d'un juriste pour m'aider à régler mes problèmes (refus de construire, réclamations clients, fiscalité, droit du travail).
- je deviens Propiscines® et je valorise mon métier et ma société.
- j'ai accès aux contrats d'assurance dédiés à la profession.
- j'ai accès à une base de données de plus de 150 documents.
- je suis informé en temps réel pour avoir une "longueur d'avance".

Rejoignez la FPP = www.propiscines.fr

Bénéficiez d'une offre exceptionnelle pour 2014 : devenez adhérent à la Fédé pour 528 € HT !*

* Adhésion exceptionnelle de 528 € HT (soit 428 € TTC pour nos adhérents 2014) valable pour le forfait 2014 uniquement.

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

Possibilité de plage
immergée de 2,50m,
pour les 3 modèles



COMMUNIQUÉ

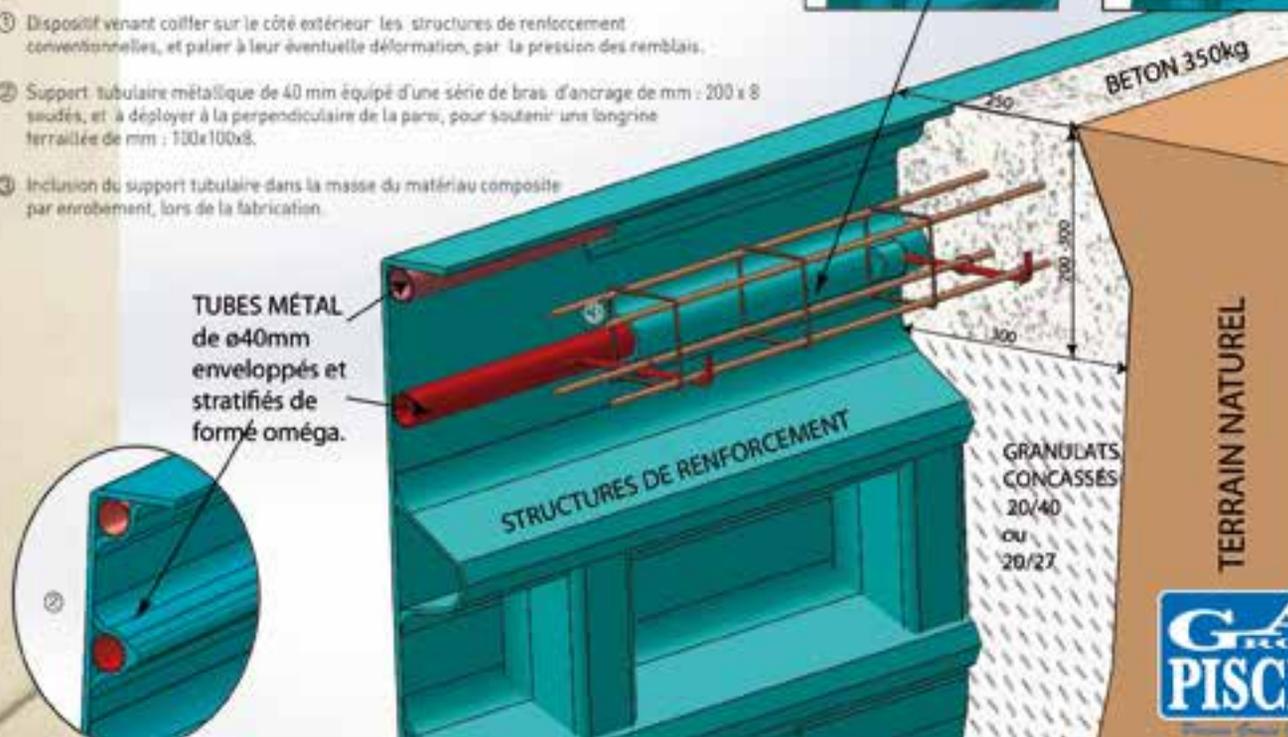
Les piscines à parois verticales et rectilignes, peuvent subir des déformations. C'est pour cette raison que, jusqu'ici nous n'avons pas souhaité commercialiser un produit non fiable et faire prendre ces risques à nos clients. Aujourd'hui, nous avons remédié à ce problème en innovant avec notre dispositif d'ancrage **breveté**.

INNOVATION

Ligne Plaisance, GROUPE G.A.

GA TEC DISPOSITIF D'ANCRAGE BREVET N° FR1558992

- ① Dispositif venant coiffer sur le côté extérieur les structures de renforcement conventionnelles, et palier à leur éventuelle déformation, par la pression des remblais.
- ② Support tubulaire métallique de 40 mm équipé d'une série de bras d'ancrage de mm : 200 x 8 soudés, et à déployer à la perpendiculaire de la paroi, pour soutenir une longrine ferrillée de mm : 100x100x8.
- ③ Inclusion du support tubulaire dans la masse du matériau composite par enrobage, lors de la fabrication.



Formations qualifiantes Aqualux : ateliers pratiques et nouveautés 2016

Aqualux donne rendez-vous aux professionnels de la piscine sur le site de Saint Rémy de Provence (13) pour ses formations 2016 sur plusieurs thèmes. **Des ateliers pratiques, mais aussi des échanges et des présentations des nouveautés 2016 vous y attendent.**

Le programme :

- **Entretien des piscines collectives** (formation qualifiante, éligible au DIF et remboursable par l'OPCA*) les 18 et 19 janvier 2016 au siège d'Aqualux.
- **Dépannage électrique et habilitation BR** (formation qualifiante, éligible au DIF et remboursable par l'OPCA*) les 20 et 21 janvier 2016 au siège d'Aqualux.
- **Journée professionnelle** (formation offerte) : présentation des nouveautés et visite de l'usine, possibilité d'entretien avec un commercial, ateliers pratiques au choix. Le 3 mars 2016 au siège d'Aqualux. Voir le programme détaillé sur www.EuroSpaPoolNews.com.



Aqualux organise par ailleurs des Matinées Commerciales à l'agence de St Rémy de Provence. Inscriptions (gratuites) à l'agence, au comptoir pour les Professionnels des départements 13 - 30 - 84 - 07 - 26 - 34 - 83.

Les dates : Jeudi 12 novembre 2015 – Sécurité / Jeudi 26 novembre 2015 – Valorisation (couvertures automatiques) / Mardi 8 décembre – Valorisation (pompes à chaleur) / Mardi 15 décembre 2015 – Valorisation (Traitement automatique) / Mardi 12 janvier 2016 – Construction (coffrets électriques, éclairage LED) / Mardi 26 janvier 2016 – Construction (pièces à sceller, pompes, filtres) / Mardi 9 février 2016 – Entretien (robots, couvertures solaires).

* Voir les modalités avec AQUALUX.

veronique.morales@aqualux.com / www.aqualux.com

Inscrivez-vous vite aux formations d'experts de CTX & AstralPool

Fluidra propose à nouveau pour 2015-2016 ses « Formations d'experts de CTX & AstralPool », aux quatre coins de la France. Toujours axées sur plusieurs compétences techniques du métier de piscinier, elles vous permettent d'approfondir vos connaissances, de maîtriser les différents matériels et de découvrir les nouveautés de la future saison.



A noter 2 nouvelles formations :

- les robots nettoyeurs : approche commerciale et technique sur la gamme de robots électriques AstralPool.
 - la piscine publique : réglementation, normes, gammes spécifiques de produits et matériels, traitement des eaux.
- Ces sessions ont lieu dans plusieurs grandes villes de France et sur plusieurs dates. Elles s'effectuent sur des matériels fabriqués par les usines du groupe FLUIDRA.

Téléchargez le programme complet des formations et le bulletin d'inscription (en fin de catalogue) sur eurospapoolnews.com
marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr

Les formations au logiciel Extrabat Piscines



Les professionnels de la piscine ont la possibilité de se former au logiciel Extrabat Piscines, un outil leur permettant d'améliorer leurs performances et la gestion de leur activité. Plusieurs dates dans toute la France...

Cette formation a pour but de vous permettre de prendre en main le logiciel en quelques heures. Elle s'effectue à partir de vos propres documents (fichiers clients, catalogues, etc.) afin d'optimiser davantage ce temps de formation.

Au programme : gestion commerciale et gestion opérationnelle de votre entreprise.

L'investissement est de 300 € HT et il vous sera remis avant la formation un audit d'utilisation de cette solution. Extrabat Piscine est agréé organisme de formation professionnelle. Aussi, la formation sur le logiciel CRM peut être prise en charge par votre Organisme de formation.

A l'issue de cette formation, vous pourrez :

- améliorer votre relation client par plus d'organisation et d'anticipation,
- découvrir les tableaux de reporting en temps réel (Déboursé chantier, chiffres d'affaires par objectifs, statistiques, coût de votre sav sous garantie, etc.).

contact@extrabat.com / piscine.extrabat.com

Formations professionnelles chez BEHQ à Barcelone

L'entreprise BEHQ SL propose des formations professionnelles dans son usine de Barcelone, ainsi qu'en France en région.

Formations à Barcelone sur 2 jours : Solutions aux problèmes + Analyse de l'eau dans les piscines



Tarif : 400 €/participant, incluant 2 nuits d'hôtels + pension complète.

Les dates : 18 et 19 Novembre 2015 / 27 et 28 Janvier 2016 / 23 et 24 Mars 2016

Formations en région en France sur 1 journée : Solutions aux problèmes de l'eau dans les piscines. Même Programme. **Tarif :** 100 €/participant.

Les dates : Aix-en-Provence (13) le 2 fév 2016 / Lyon (69) le 4 fév / Agen (47) le 11 fév / Paris le 8 mars / Strasbourg (67) le 10 mars.

Contact Damien ENFRIN : 06.18.14.49.20
denfrin@behqsl.com / www.behqsl.com

Retrouvez
le programme des
FORMATIONS
sur eurospapoolnews.com

Formations Nextpool : traitement de l'eau, couvertures et membranes armées



Nextpool a choisi de dispenser ses formations en continu tout au long de l'année, sous la forme d'ateliers en petits groupes. Toutefois certaines dates ont été arrêtées concernant les stages de pose de membrane armée 150/100°.

Dates des stages Membrane armée 150/100° :

- Lundi 30 novembre 2015, mardi 1^{er} et mercredi 2 décembre 2015 (niveau 1)
- Jeudi 3 et vendredi 4 décembre 2015 (niveau 2)
- Lundi 1^{er}, mardi 2 et mercredi 3 février 2016 (niveau 1)
- Jeudi 4 et vendredi 5 février 2016 (niveau 2).

Les stages se déroulent au Centre de Formation des Métiers de la Piscine de Port de Bouc (13).

Niveau 1 : initiation à la soudure et à la pose de membrane armée PVC pour piscines. Attestation délivrée en fin de stage.

Niveau 2 : perfectionnement à la soudure et la pose de membrane armée PVC pour piscines. Attestation délivrée en fin de stage. Formulaire d'inscription à télécharger sur www.EuroSpaPoolNews.com.

Concernant les autres thèmes de formation, les clients sont informés régulièrement des opportunités de formation sur leur secteur. La formation est ensuite adaptée au plus près des besoins des participants. Le groupe choisit de la sorte de privilégier un service de proximité continu.

Pour bénéficier d'une formation, il suffit aux clients de se rapprocher du service « Accompagnement des Ventes », d'expliquer leur besoin précis, Nextpool met tout en œuvre alors pour les satisfaire.

Les principales demandes en formations concernent selon la marque le traitement de l'eau (pour Sterilor ; les volets de sécurité pour Abridblue ; les liners et PVC armé (pose, rénovation...) pour Albon ; les voiles d'ombrage pour Albigès.

Pour tout renseignement - Service Accompagnement des Ventes au 0 811 901 331.

contact@albon.net / www.albon.net

Formations à la soudure et pose de membranes armées RENOLIT AlkorPlan 150/100° ou similaires

Le Département CIFEM de RENOLIT France, organisme de formations professionnelles, propose aux professionnels de la piscine des stages de formations aux techniques de soudure et pose des revêtements armés piscine RENOLIT AlkorPlan 150/100° ou similaires.

Deux niveaux de stages sont proposés :

- **Un niveau Initiation**, pour les personnes n'ayant pas reçu de formation (y compris les débutants) - durée 20 h ;

- **Un niveau Perfectionnement**, réservé aux professionnels, ayant une première expérience dans la pose de ces produits - durée 16 h.

Un certificat est délivré aux participants en fin de stage.

Les stages se déroulent au Lycée Professionnel de Bains-les-Bains (88- Vosges) : L.E.P Le Chesnois - 88240 Bains-les-Bains.

Les places étant limitées, les inscriptions se font par ordre d'arrivée.



Les dates des stages :

- Stage 147 : Initiation du 16/11/2015 au 18/11/2015
- Stage 148 : Perfectionnement du 18/11/2015 au 20/11/2015
- Stage 149 : Initiation du 30/11/2015 au 2/12/2015
- Stage 150 : Perfectionnement - du 2/12/2015 au 4/12/2015
- Stage 151 : Initiation du 18/01/2016 au 20/01/2016
- Stage 152 : Perfectionnement du 20/01/2016 au 22/01/2016
- Stage 153 : Initiation du 22/02/2016 au 24/02/2016
- Stage 154 : Perfectionnement du 24/02/2016 au 26/02/2016
- Stage 155 : Initiation --> du 7/03/2016 au 9/03/2016
- Stage 156 : Perfectionnement du 9/03/2016 au 11/03/2016

Téléchargez le programme détaillé et les formulaires d'inscription sur www.eurospapoolnews.com
RenolitFrance-piscine@renolit.com
www.renolit.com / www.alkorproof.com

Formations sur les couvertures de piscine T&A

L'entreprise Technics & Applications, fabricant de couvertures automatiques et de capteurs solaires depuis 1995 en Belgique, propose des formations professionnelles en allemand, néerlandais et français sur ses produits piscine, à partir de janvier 2016. Toutes les formations ont lieu sur le site de l'usine à Geel en Belgique à l'adresse suivante : Klaus-Michael Kuehnelaan 9 - 2440 GEEL.

Au programme : présentation et description détaillée des produits T&A, notamment le configurateur de couvertures en ligne ; visite de l'entreprise ; démonstration d'installation de couverture de piscine ; présentation des contrôleurs de couvertures et résolution de problèmes. Cours interactifs pratiques et théoriques.

Les dates :

- Du 18 au 20 janvier 2016 ou du 15 au 17 février 2016 : formation en allemand
- Du 20 au 22 janvier 2016 : formation en français
- Le 14 ou le 28 janvier, ou le 4 février 2016 : formation en néerlandais
- Du 17 au 19 février 2016 : formation en anglais.

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



LES FORMATIONS

POOL TECHNOLOGIE Article programme des sessions de formation

Afin de répondre au mieux aux attentes des professionnels, Pool Technologie vous invite à participer à ses sessions de formation. Pour le lancement de la saison 2016, des formations techniques avancées vous seront proposées pour une gestion optimale du SAV en toute autonomie.

Elles s'adressent tout particulièrement aux installateurs, techniciens de maintenance et responsables techniques.

Ces formations seront dispensées sous forme d'ateliers pratiques. Vous manipulerez des matériels préalablement sélectionnés afin d'être le plus opérationnel possible pour :

- Installer et mettre en service les appareils Pool Technologie
- Optimiser les réglages et effectuer la maintenance générale
- Apprendre à repérer et à diagnostiquer une panne
- Maîtriser les techniques de réparation.

Des supports de formation mis au point par les experts de l'entreprise vous seront distribués. Conçus spécialement pour les professionnels, ils vous permettront de vous perfectionner dans le domaine du traitement de l'eau, d'approfondir votre connaissance de l'offre du fabricant ou simplement de découvrir la gamme.

6 dates de formation - d'une durée d'un jour - réparties sur toute la France

Téléchargez le formulaire d'inscription sur

www.eurospapoolnews.com

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



Les journées POP dédiées à PoolCop continuent

En juillet, le fabricant du PoolCop, PCFR, lançait ses journées POP. Destinées aux professionnels pisciniers installateurs ou futurs utilisateurs du système, ces journées ont lieu tous les premiers vendredis du mois au siège de l'entreprise, à Cucuron dans le Vaucluse.

C'est face à une demande croissante des pisciniers à être formés sur ce système d'automatisation et de domotique pour la piscine, que PCFR a mis en place ces formations. Elles leur permettent de découvrir et maîtriser le produit, son installation, son paramétrage et son dépannage.

Deux sessions ont déjà eu lieu, le 3 juillet et le 7 août. Lors de cette dernière en

date, l'équipe dynamique et très impliquée de PCFR a accueilli 6 professionnels, qui ont pu bénéficier d'une présentation complète de PoolCop, avec techniques de vente, informations techniques, formation au diagnostic en temps réel et conseils pour optimiser l'utilisation du système.

Cette séance s'est adressée à un public divers puisque les participants ayant répondu à l'appel étaient commerciaux, paysagistes, installateurs et spécialistes de l'entretien de piscines et ont pu s'imprégner du système sur une installation grandeur nature.

Date restante pour 2015 : 2 octobre, 6 novembre, 4 décembre.

Les places sont limitées à 6 personnes/jour et doivent être réservées au moins 1 semaine à l'avance.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr



3^e Tour de France APF

C'est reparti en 2016 pour 11 dates d'un Tour de France APF, pour des formations dédiées aux professionnels de la piscine. Après le succès connu en 2015, où de nombreux pisciniers avaient répondu présents, APF et ses partenaires Pentair et Renolit vous convie à venir bénéficier de ces formations gratuites.



Au programme : liners et membranes en PVC armé pour les revêtements ; couvertures automatiques, l'innovation Autofix, les services APF et les outils web APF.

Demandez votre bulletin d'inscription à :
marketing@apf-france.com

Les sessions auront lieu dans 8 villes de France et 2 de Belgique :

- Dijon (21) le 26/01/2016
- Colmar (68) le 27/01/2016
- Bruxelles (Belgique) le 28/01/2016
- Courtrai (Belgique) le 29/01/2016
- Nantes (44) le 02/02/2016
- La Rochelle (17) le 03/02/2016
- Bordeaux (33) le 04/02/2016
- Valence (26) le 08/02/2016
- Fréjus (83) le 09/02/2016
- Toulouse (31) le 10/02/2016 et le 11/02/2013

www.apf-france.com

Formations sur le traitement de l'eau des piscines privées



Afin de préparer au mieux la saison 2016, la marque hth offre la possibilité à tous les professionnels de la piscine de participer à des sessions de formation sur le traitement de l'eau des piscines

- Jeudi 4 février : à Toulouse (31)
- Mardi 16 février : à Amboise (37)
- Jeudi 25 février : à Aix en Provence (13)
- Mardi 15 mars : à Lyon (69)
- Mercredi 23 mars (départ. 44)
- Mercredi 30 mars : à Paris Sud (78)

Cette formation d'une journée reprend l'ensemble des notions du traitement de l'eau pour les piscines et les spas : filtration, équilibre de l'eau, désinfection, problèmes et solutions.

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

Les 3 modes de formations proposés par ZODIAC



Parmi l'ensemble des services mis à disposition de ses clients, Zodiac propose 3 solutions de formations, permettant à ses revendeurs, aux pisciniers ou aux détaillants, de se tenir informés des nouveautés de la marque. En ateliers techniques, en auto-formation, ou bien sous la forme de visio-formations, les professionnels peuvent choisir la formule qui convient le mieux à leur organisation.

Les ateliers techniques se destinent à ceux qui souhaitent de la pratique, des exercices concrets et des échanges directs. Ce sont des sessions en salle, avec un formateur Expert.

Dates :

Angers (49) : T16C* le 1/12/2015 et le 17/02/2016 – **N16C*** le 2/12/2015 et le 16/02/2016 – **C16C** le 3/12/2015, le 23/02 et le 15/03/2016 – **D16A*** le 24/02 et le 16/03/2016 – **D16C*** le 25/02 et le 17/03/2016 – **A16C*** le 18/02/2016.

Montpellier (34) : T16C le 19/01/2016 – **N16C** le 20/01/2016
C16C le 21/01/2016.

Aix en Provence (13) : T16C le 26/01/2016 – **N16C** le 27/01/2016
– **C16C** le 28/01/2016.

Lyon (69) : T16C le 2/02/2016 – **N16C** le 3/02/2016

C16C le 4/02 et le 11/02/2016 – **D16A** le 12/02/2016.

Nancy (54) : C16C le 2/03/2016 – **D16A** le 3/03/2016.

Bordeaux (33) : T16C le 8/03/2016 – **N16C** le 9/03/2016

C16C le 10/03/2016.

*T16C : Traitement de l'eau – N16C : Robots nettoyeurs – C16C : Chauffage – D16A : Déshumidification avant-vente – D16C : Déshumidification après-vente – A16C : Automatisation / Filtration.

Les visio formations sont des formations gratuites à distance via Internet. Sessions d'une heure, en direct avec un Expert Zodiac, elles abordent un thème ou une procédure particulière (Traitement de l'eau, Robots nettoyeurs, chauffage, déshumidification, filtration, automatisation, services Zodiac).

Voir les dates sur www.EuroSpaPoolNews.com

Les auto-formations permettent un accès libre et gratuit à des supports de formation via Internet. Il s'agit d'un service à la carte, permettant au participant d'aborder le thème de son choix, selon ses besoins et projets, et ce au moment qui lui convient le mieux (heure de repas, soirs, week-end,...). Les supports pédagogiques proposés sont nombreux (documents, vidéos, photos, brochures commerciales,...) et peuvent ensuite être réutilisés avec ses collaborateurs.

www.zodiac-poolcare.fr

Le Training Tour 2015-2016 de la Pentair Academy

Pentair propose plusieurs ateliers de formation aux professionnels de la piscine, afin de se former ou



se perfectionner sur les derniers équipements développés par ses ingénieurs, dans plusieurs villes d'Europe.

Vous y découvrirez en théorie et en pratique les dernières évolutions des produits Pentair : systèmes d'automatisation (IntelliPool, ControlPro), pompes à vitesse variable (IntelliFlo® et SuperFlo®VS), chauffage (UltraTemp-E et MasterTemp), éclairage, filtration, animations d'eau et production de chlore.

Les inscriptions doivent s'effectuer 6 semaines avant le début de l'atelier.

La formation est gratuite et comprend une partie théorique, un déjeuner et des ateliers.

Les dates et lieux des formations* :

- Rimini (Italie) 26-11-2015
- Heathrow (Royaume-Uni) 11-12-2015
- Aix-en-Provence (France) 12-01-2016
- Lyon (France) 14-01-2016
- Catania - Sicile (Italie) 21-01-2016
- Linz (Autriche) 26-01-2016
- Mannheim (Allemagne) 02-02-2016
- Hanover (Allemagne) 04-02-2016
- Toulouse (France) 09-02-2016
- Montpellier (France) 11-02-2016
- Herentals (Belgique) 16-02-2016
- Namur (Belgique) 18-02-2016
- Barcelone (Espagne) 04-03-2016

*Les dates et lieux peuvent être modifiés par Pentair. Nombre de places limité.

Téléchargez le bulletin d'inscription sur

www.eurospapoolnews.com

techsupport.poolemea@pentair.com

www.pentairpooleurope.com

Formations techniques DEL sur les volets et couvertures de piscines

Vous souhaitez vous former sur l'installation des produits DEL ?

Du 1^{er} novembre 2015 au 28 février 2016, DEL part en



« Tournée ROAD

SHOW » et se déplace chez vous pour des formations techniques sur les volets Rollinside et Rollenergy ainsi que sur la couverture Ultima Cover.

Une formation individualisée de 3h sur site.

100% technique, 100% gratuite !

Inscription :

- sur le site my-del.fr/roadshow
- par e-mail à contact@del.fija-group.com
- par téléphone au 02 99 370 370

Formation à la pose de membranes armées 150/100^e

Le centre de formation ATP DLW delifol a déjà formé plus de 2800 techniciens à la pose de membranes armées 150/100^e pour piscine. Il a d'ailleurs formé l'an passé le poseur élu Meilleur ouvrier de France 2014-2015 en la matière ! L'entreprise propose aux professionnels plusieurs niveaux de formation, sur différents lieux en France. Ces sessions vous permettront de bénéficier de l'assistance technique à distance (réponse dans les 24h max.), de la licence de poseur agréé DLW, référencée sur le site web de l'entreprise et d'une charte de qualité DLW delifol, attribuée chaque année aux entreprises partenaires.



Ces formations entrent dans le cadre de la formation professionnelle continue.

Toute inscription validée avant le 30/11/2015 bénéficiera d'une remise de 5 %.

Niveau 1 (débutant) :

- du 23 au 26 novembre 2015 à Nantes-Saint Viaud (44) – 30 heures
- du 11 au 14 janvier 2015 à Nantes-Saint Viaud
- du 25 au 28 janvier 2016 à Béziers (34)
- du 1^{er} au 4 février 2016 à Grasse (06)

Niveau 2 (confirmés-Pro) :

- du 22 au 24 février 2016 à Nantes-Saint Viaud – 20 heures
- du 15 au 17 février 2016 à Montauban (82)

Niveau 3 (expérimentés) :

- du 25 au 26 février 2016 à Nantes-Saint Viaud – 16 heures

delifol-france@wanadoo.fr / www.delifol.com

Les formations Maytronics 2016 : alarmes, robots, couvertures de piscine

Maytronics propose aux professionnels de la piscine des formations d'une journée complète constituée de 4 ateliers répartis en 2 salles. Elles concernent les aspects techniques et commerciaux de ses robots, alarmes et couvertures de piscine.



Les ateliers

1 - Session commerciale robots :

- Présentation de la gamme et des avantages produits
- Nouveautés produits et services 2016
- Présentation des outils marketing et digitaux

2 - Session technique robots

- Diagnostic pannes / SAV sur les différentes gammes de robots
- Jeu concours

3 - Session commerciale alarmes et couvertures

- Présentation de la gamme et des avantages produits
- Nouveautés produits et services 2016
- Présentation des outils marketing et digitaux

4 - Session technique couvertures

- Ateliers techniques / diagnostic pannes & SAV sur les différents modèles de couverture
- Jeu concours

Les dates et lieux : 15 décembre 2015 à La Ciotat (13) / 12 janvier 2016 à Montpellier (34) / 19 janvier 2015 à Bordeaux (33) / 26 janvier 2016 à Nantes (44) / 2 février 2016 à La Ciotat / 16 février 2016 à Toulouse (31) / 23 février 2016 à Reims (51) / 1^{er} mars 2016 à Lyon (59).

Contact / informations : par mail contact@maytronics.fr par téléphone au 04 42 98 14 90 www.maytronics.fr

Formation professionnelle qualifiante : Traitement et contrôle des eaux de piscine

Depuis plus de 20 ans, le Centre National de Formation aux Métiers de l'Eau (C.N.F.M.E) propose une formation qualifiante reconnue par les professionnels dans le domaine des eaux de piscine. Elle vise plus spécifiquement à qualifier le savoir et les compétences en matière de traitement et de contrôle des eaux de piscine.

Les thèmes ciblés sont la réglementation en vigueur, l'optimisation du traitement, la sécurité et l'utilisation des réactifs, le suivi et la qualité de l'eau, l'entretien des équipements.

Les formations sont dispensées via des présentations en salle, des visites et des travaux pratiques sur site.

A la demande, cette formation peut aussi être organisée en intra-entreprise, sur l'installation aux locaux

de La Souterraine ou délocalisée en entreprise.

Le contenu de la formation :

- Paramètres microbiologiques et physico-chimiques de qualité des eaux
- Réglementation relative aux eaux de piscines
- Notion d'épidémiologie (risques liés à la fréquentation des piscines) : législation
- Traitements des eaux : préfiltration, coagulation, floculation, désinfection, neutralisation
- Pompes doseuses
- Entretien des bassins et des équipements
- Contrôles journaliers
- Visite technique

Public concerné : Maître-nageur - Chef de bassin - Exploitant de piscine

Durée : 2,5 jours **Lieu :** La Souterraine

Tarif :

1 020€ HT/ participant (formation intra-entreprise)

Dates au catalogue 2016 :

du 08 (9h) au

10 mars (12h) 2016

ou du 05 (9h) au 07 avril (12h) 2016.

Contact technique : Rémi THALAMY - r.thalamy@oieau.fr

Demande de devis : stages@oieau.fr

Téléchargez le bulletin d'inscription sur www.EuroSpaPoolNews.com à renvoyer à inscription@oieau.fr ou par fax au 05.55.11.47.01.

www.oieau.org/cnfme



Formations techniques en agence PROCOPI

Tout au long de l'année Procopi propose, dans ses 12 agences commerciales, des formations techniques dans plusieurs domaines : électrolyseur EES PRO, régulation REDOX, régulation ampérométrique. Ces formations sont destinées aux clients professionnels de la piscine et du spa.

Elles sont dispensées par ses techniciens itinérants et sont destinées à former les techniciens installateurs et/ou techniciens SAV de ses clients

installateurs.

D'une durée de 4 heures, ces formations ont pour but d'amener les utilisateurs à se perfectionner dans l'utilisation des électrolyseurs et régulations afin d'éviter des dégradations sur les membranes et pièces métalliques des équipements.

Electrolyseur EES PRO, Régulation REDOX, Régulation ampérométrique : Les grands principes de l'électrolyse – L'installation – La mise en route – La maintenance et le dépannage – Le menu Expert.

Informations et inscriptions auprès de votre Responsable Service Client dans votre agence commerciale.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

Programme des formations « experts » de Procopi

Pour la fin de l'année et le début 2016, PROCOPI propose des formations techniques aux professionnels de la piscine et du spa, sur l'hydraulique et le traitement de l'eau. Ces

stages se dérouleront dans les centres de formation des agences de Trappes (78) et de Rennes (35). Ils comprennent une part d'apprentissage théorique, ainsi que des travaux pratiques.

La formation CHIMIE – TRAITEMENT DE L'EAU est animée par Fanny HOUILLIER, Ingénieur en

Chimie de l'Eau et Docteur en Génie des Procédés, afin de permettre aux professionnels de maîtriser et vendre un service supplémentaire : l'analyse et l'équilibre de l'eau de piscine. Durée : 4 demi-journées (16h).

Les dates : à Trappes (78), du 4 au 6 novembre 2015 / du 9 au 11 décembre 2015 / du 13 au 15 janvier 2016.
A Rennes (35) : du 10 au 12 février 2016 / du 2 au 4 mars 2016.

La formation HYDRAULIQUE est animée par Sylvain GAUTIER, Ingénieur Hydraulique, afin d'aider les professionnels de la piscine à optimiser le réseau hydraulique d'une piscine et diminuer la consommation d'énergie. Les normes relatives aux piscines privées et publiques y sont également largement abordées. Durée : 4 demi-journées (16h).

Les dates : à Trappes (78), du 2 au 4 novembre 2015 / du 7 au 9 décembre 2015 / du 11 au 13 janvier 2016.

A Rennes (35) : du 8 au 10 février 2016 / du 29 février au 2 mars 2016.

Consultez le programme complet des 2 formations sur www.EuroSpaPoolNews.com.

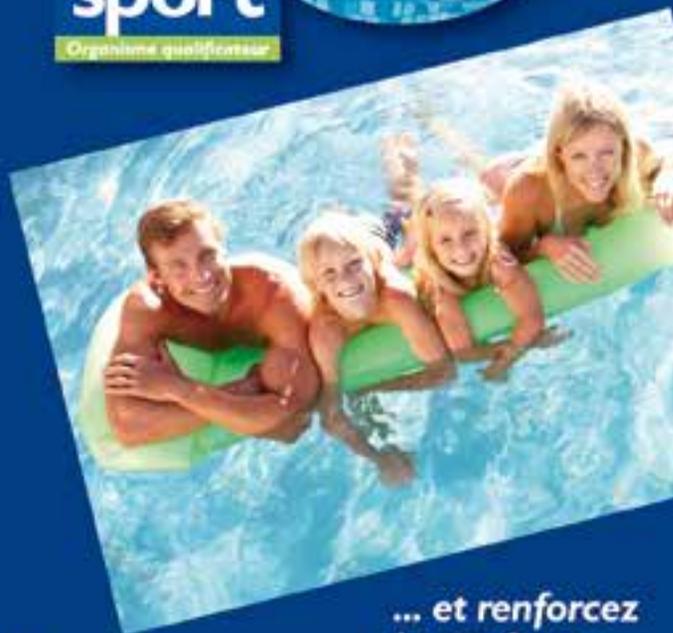
Inscriptions et informations auprès de Muriel DECKERS Service Marketing : formations@procopi.com
www.procopi.com

Aucune qualification Piscine sans Qualisport-Piscine!

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

Quali
sport
Organisme qualifié

PISCINE QUALITÉ
VALIDÉE



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

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



Quali
sport

Tél. 01 53 33 84 90

www.qualisport.com

Entreprises Qualisport sur toute la France

LES FORMATIONS

Les formations techniques 2015-2016 au Lycée professionnel de Pierrelatte

Le Centre de formation de Pierrelatte (26) propose des formations professionnelles, prises en charge dans le cadre de la formation continue, pour les professionnels de la piscine désireux d'apprendre ou de se perfectionner sur certains aspects techniques.

Stages 2015 -2016

- **Stage Habilitation BS :**
16 - 17 Déc / 05 - 06 Avril - **Tarifs :** 550 €
- **Stage Habilitation BR :** 14 -15 Déc/ 20 - 21 Janv
à St Rémy de Provence / 10 -11 Fév - **Tarifs :** 650 €
- **Soudure de membrane armée 150/100e :**
16 et 17 Déc - **Tarifs :** 880 €
- **Recherche de fuites :** 08 et 09 Février - **Tarifs :** 550 €
- **Stage niveau 1 :** 10 -11 Décembre / 29 - 30 Mars
Tarifs : 450 €
- **Stage niveau 2 :** 10 -11 Février - **Tarifs :** 450 €
- **Stage Locaux techniques :** 08 -09 Février - **Tarifs :** 550 €

- **Stage initiation :** 14 - 15 Décembre / 31 Mars-01 Avril **Tarifs :** 450 €
- **Stage pour professionnels :**
01 - 02 Février / 08-09 Fév
Tarifs : 550 €
- **Stage piscines collectives :**
18-19 Janv à Saint Rémy de
Provence (13) / 07-08 Avril
Tarifs : 550 €
- **Journée professionnelle gratuite :**
Ateliers animés le 04 Fév - **Entrée gratuite.**
- **Qualification Opérateur en piscines :**
29 Mars-08 Avril - **Tarifs :** 1200 €
- **Diplôme (VAE) Technicien piscine :** 3 journées de travail
en groupe / Aide individuelle à distance
18 Déc / 12 Fév / 11 Mars - **Tarifs :** 800 €.



Autres formations sur demande.

formation.piscine@orange.fr / www.ac-grenoble.fr/lycee/jaume.pierrelatte/appli/vinci/pisc.php

Formations professionnelles 2016 au Lycée Chiris de Grasse

Le lycée professionnel de Grasse propose des formations professionnelles pratiques et théoriques pour les professionnels de la piscine dans plusieurs domaines, à partir de février 2016. Ces formations se dérouleront dans l'atelier piscine du lycée professionnel de Grasse, avec mise à disposition des équipements pédagogiques utilisés pour la formation en apprentissage des techniciens pisciniers, en entreprise ou sur site. Le coût de ces formations peut être pris en charge dans le cadre de la formation continue.



- **Pose membrane armée niveau débutant - Formation assurée par DLW delifol sur 4 jours :** du 1^{er} au 4 février 2016. Contact : 02 40 27 57 60
- **Pose revêtement polyester sur 2 jours :** les 23 et 24 février 2016.
- **Habilitation électrique - Habilitation BR pour le chargé d'interventions :** intervention, maintenance, mesurage et raccordement électrique. **Formation initiale :** 3 jours / Recyclage : 1,5 jours.
- **Entretien piscines collectives⁽¹⁾ :** les opérations d'entretien / le traitement de l'eau / la réglementation – sur 2 jours - les 18 et 19 février 2016.
- **Entretien des piscines familiales⁽¹⁾ - niveau débutant :** savoir analyser tous les paramètres de l'eau / diagnostiquer un désordre de l'eau / proposer un traitement adéquat. Sur 1 jour le 14 avril 2016.
- **Analyse de l'eau et diagnostic⁽¹⁾ - niveau confirmé :** savoir analyser tous les paramètres de l'eau / diagnostiquer un désordre de l'eau / proposer un traitement adéquat. Sur 1 jour le 15 avril 2015.

⁽¹⁾ Ces formations peuvent avoir lieu au Lycée Professionnel de Grasse ou en entreprise.

Pour une inscription ou un renseignement, contacter M. François Charman, coordonnateur du centre de formation :
francois.charman@ac-nice.fr
www.ac-nice.fr/lpigrasse/page2/offsite/page4.html

Formations personnalisées pour les professionnels de la piscine aux Antilles et à la Réunion

Le cabinet de formations Bignoneau, créé en 1991 par Monique Bignoneau, est spécialisé dans l'hygiène des structures sportives et le traitement des eaux de piscines collectives et familiales. Il organise des formations personnalisées aux Antilles et à la Réunion, en début d'année 2016.



Ces formations seront animées par Monique Bignoneau et auront lieu aux dates suivantes :

- Formation Traitement des eaux - Entretien des piscines : journées spéciales
En Martinique : du 13 au 26 janvier 2016
En Guadeloupe : du 7 au 12 janvier 2016.
- Formation Traitement des eaux - Entretien des piscines : journées spéciales
A la Réunion : du 7 au 31 mars 2016.

Des formations sur mesure sont aussi possibles sur demande.

Pour toute information, contactez Monique BIGNONEAU par email formation@bignoneau.com ou par téléphone au 06 07 95 64 67 www.bignoneau.com

Les stages professionnels au CFA de Port de Bouc

Le CFA de Port de Bouc propose des stages de formation pour les professionnels de la piscine dans plusieurs domaines. Pose de PVC armé, Traitement de l'eau, Habilitation et câblage pour apprendre ou vous perfectionner. Ces stages, d'une durée de 2 à 3 jours se déroulent au Lycée Rol Tanguy, dans les Bouches du Rhône. Les thèmes et dates des stages :

• Membrane armée - Niveau 1 - Stage

initiation (600 € HT) : Formation en association avec le groupe Nextpool (Albon) / Les différents produits du groupe / Le marché de la piscine / Les accessoires de pose / Les composants du PVC plastifié / Comment préparer un devis - Les temps de pose - L'outillage nécessaire /



La réfection des anciennes piscines / La soudure (à chaud, à froid, utilisation de la colle liquide) / Différentes formes de fond, assemblage des murs sur le fond, soudure des angles verticaux, pose d'escaliers à marches droites et arrondies.

Dates : Lundi 30 novembre 2015 (14h), mardi 1er décembre et mercredi 2 décembre / Lundi 1er février (14h), mardi 2 février et mercredi 3 février 2016.

• Membrane armée - Niveau 2 - Stage

perfectionnement pour poseurs confirmés (550 € HT) : Formation en association avec le groupe Nextpool (Albon) / Travail sur maquettes réelles / Technique de pose sur diverses formes d'escaliers / Habillage de piscine ronde / Habillage de mur de séparation pour coffre volet automatique / Habillage de mur pour piscine à débordement.

Dates : Jeudi 3 décembre et vendredi 4 décembre 2015 / Jeudi 4 février et vendredi 5 février 2016.

• Traitement de l'eau et régulations (450 € HT) :

Explication de l'équilibre de l'eau (TAC, TH, pH d'équilibre) / Présentation et choix des différents produits de traitement / Utilisation des différents outils d'analyse /

Les régulations automatiques / Conséquences de mauvais paramètres de l'eau sur les étanchéités.

Dates : Lundi 8 et mardi 9 février 2016.

• Habilitation électrique et câblage (550 € HT) :

Prévention des risques / Lecture de schémas électriques / Procédures de mise en sécurité lors d'un dépannage électrique / Exercice de câblage de coffret / Présentation des différents types d'asservissement / Exercices de dépannage sur coffret, réchauffeurs, pompes...

Dates : Mercredi 10, jeudi 11 et vendredi 12 février 2016.

Renseignements inscriptions : Tel : 04 42 40 56 70
cfa Henrioltanguy@wanadoo.fr

Responsable de la formation :
didier.roussel@gmail.com

Formez-vous à la pose de membrane PVC armé

ST Formation est un centre de formation agréé, situé à VOIRON, en Isère, délivrant des formations aux techniques de soudure et de pose des membranes PVC armé, aux professionnels de la piscine.

Deux niveaux de formation vous sont proposés sur une durée de 2 jours 1/2 chacun (20 h) :

Niveau 1 : Initiation à la soudure et la pose de membrane PVC armé pour les personnes n'ayant pas reçu de formation et compris les débutants.

Niveau 2 : perfectionnement pour la pose et la soudure de membrane PVC armé avec formes complexes, réservé aux professionnels, ayant une 1^{re} expérience ou ayant déjà suivi la formation niveau 1 .

La formation se compose à 80% d'exercices pratiques sur des postes individuels.

Matériel complet mis à disposition afin de s'exercer à maîtriser les gestes et les techniques de pose indispensables rendant les installateurs opérationnels dès la fin de l'enseignement.

Attestation de fin de formation en fin de session.

ST Formation est enregistrée en qualité d'organisme de formation N° 82 38 05954 38 auprès du préfet de région de Rhône-Alpes.

Retrouvez les dates des formations en ligne sur notre site

www.eurospapoolnews.com, rubrique formation

ou sur leur site www.st-formationpiscine.fr

contact@st-formation.com

modo
TECHNOLOGY & WELLNESS

e-commerce
B2B seulement

www.mododepot.fr

Équipements électroniques pour le Wellness
du Fabricant à l'Installateur

Équipements électroniques pour le Wellness

Large éventail de matériels électroniques pour spas et mini-piscines, piscines, saunas, hammams, baignoires d'hydromassage, chromothérapie et streaming audio.

MADE IN ITALY

Piscina & Wellness Barcelona 2015 : incontestablement sous le signe de la reprise !

Si le salon espagnol a connu des années difficiles, il semble que cette 12^e édition, qui s'est tenue du 13 au 16 octobre dernier, ait permis d'oublier définitivement ces mauvais souvenirs. Avec plus d'exposants et de visiteurs, le salon a en effet pu afficher un nouveau visage dans une ambiance sereine, avec une décoration relookée et un optimisme de bonne augure pour l'avenir. Bref : un compte rendu très positif pour ces 4 jours, fleurant une impression de reprise pour le secteur.

C'est une nouvelle dynamique que nous avons pu constater lors de la visite de ce salon, chiffres à l'appui, avec 12 000 visiteurs (soit 12 % de mieux que prévu !) et une représentation internationale s'élevant à 42 % (soit 76 pays présents, principalement la France, l'Italie, le Portugal et l'Allemagne). Le salon ne s'est pourtant pas contenté de visiteurs européens, puisque l'on a pu rencontrer notamment des acheteurs en provenance d'Israël, du Kazakhstan, de la Hongrie, de l'Argentine, du Mexique, du Maroc, et du Brésil.

Parmi les 287 exposants directs (soit 13 % de hausse par rapport à 2013) et les 450 entreprises représentées, de nombreuses innovations étaient à remarquer, mais aussi l'apparition d'activités connexes : installations sportives, établissements touristiques, etc.

Le président du comité d'organisation et de Piscina Barcelona Wellness, Eloi

Planes, a d'ailleurs exprimé sa satisfaction à ce sujet à l'issue de la foire. Il estime que cette 12^e édition a jeté les bases d'une croissance retrouvée dans les secteurs de la piscine et du bien-être. Il a pu observer que l'ensemble des solutions et des équipements proposés par le secteur trouvaient de plus en plus fréquemment une application dans les entreprises liées à la santé, au bien-être, au tourisme et aux loisirs.

Le secteur des installations d'eau a également affiché un visitorat en hausse et a organisé un colloque sur les règlements de sécurité, la conception et la gestion des parcs aquatiques, en présence d'une cinquantaine de personnes.

Comme toujours, le secteur de la piscine (publique et résidentielle) a représenté l'essentiel de l'offre, avec notamment des solutions destinées au marché de la rénovation (à noter que l'Espagne est le deuxième plus grand marché européen en nombre de piscines). L'espace « innovations » a mis en évidence les grandes tendances suivantes : l'automatisation et la connectivité ; le développement durable ; les expériences en rapport avec la santé et le bien-être.

La prochaine édition de Piscina & Wellness Barcelone, organisée par la Fira de Barcelone en collaboration



avec la Fédération des associations de fabricants de matériel et les constructeurs de piscines, saunas et spas (ASOFAP), aura lieu en octobre 2017.



Inauguration du salon



L'équipe Eurospapoolnews



Retrouvez notre compte rendu en ligne avec de nombreuses photos sur www.eurospapoolnews.com

FOCUS SUR LE BIEN-ÊTRE



A remarquer que le bien-être - pièce maîtresse de cette édition - a effectivement gagné en importance : + 25 % de visiteurs par rapport à la dernière édition. Un espace dédié, baptisé « l'expérience bien-être », a d'ailleurs pu recevoir une vingtaine d'entreprises collaboratrices, afin de recréer un Centre de bien-être, entièrement équipé avec les installations les plus innovantes dans les domaines de la piscine, du spa, du sauna et des



cabines de soins. Cela a permis l'étude concrète d'un Centre de bien-être haut de gamme, dans sa globalité, vestiaires compris ! Architectes, propriétaires d'hôtels et autres établissements touristiques, ont d'ailleurs manifesté un grand intérêt pour cette animation, plus vraie que nature, au cours de laquelle des séances de conseils étaient offertes aux visiteurs.

Le Wellness & Spa Event, forum international axé sur les tendances et les opportunités dans l'industrie du bien-être, a également remporté un succès remarqué avec une importante fréquentation (environ 500 personnes). Une trentaine d'experts a participé aux conférences, dont Jeremy McCarthy, Directeur Spa du groupe Mandarin Oriental. Tous les intervenants étaient d'accord pour reconnaître un changement essentiel dans le concept du bien-être, qui,



comme M. McCarthy le déclarait, ne peut plus se résumer à la " diète et à l'exercice ", mais doit inclure la détente, la récupération, la perception émotionnelle et le bien-être psychologique.

www.piscinawellness.com

L'un des plus grands salons en PACA pour la profession

La 12^e édition du salon marseillais Piscine, Jardin et Aménagement extérieur se tiendra du 26 au 29 février 2016, au Parc Chanot de la ville phocéenne. Avec plus de 150 exposants et 15 000 visiteurs attendus, il promet de former l'un des plus grands rendez-vous sur le thème de l'aménagement extérieur, de toute la région PACA. Ces 4 jours seront une opportunité de choix pour la profession du secteur venue présenter son savoir-faire et ses nouveautés sur la thématique de l'art de vivre en extérieur. Piscines, spas, jardins, mobilier et aménagements extérieurs seront mis à l'honneur dans un environnement convivial et dynamique, conçu pour donner envie aux visiteurs de réaliser leurs projets accompagnés par les professionnels présents. De nombreuses animations viendront ponctuer la fête, dont le concours « Mon jardin sur Palette », des ateliers de jardinage, des conseils d'architectes paysagers... Le bilan des éditions précédentes fait état d'un visitorat composé pour 25 % de cadres et chefs d'entreprise ; de 47 % de visiteurs ayant un projet d'aménagement paysager, pour 35 % de piscine et accessoires ; 32 % venus pour une demande de devis sur un projet précis et 44 % pour prendre conseil auprès d'un spécialiste. Ces chiffres encourageants montrent dans quelle mesure ce salon peut être porteur d'affaires pour les professionnels du secteur.

manifestation@safim.com

www.salonpiscineetjardin.com



Salon
PISCINE & JARDIN
AMÉNAGEMENT extérieur

POUR EXPOSER
contactez notre équipe commerciale :
manifestation@safim.com - Tél. 04 91 76 90 15

DU 26 AU 29 FÉVRIER 2016 **PARC CHANOT MARSEILLE**

www.salonpiscineetjardin.com

LA CONCURRENCE : APPELONS UN «CHAT» UN «CHAT» !



Patrick SANCHEZ

Je suis de ceux qui clament depuis des années que « la fête est finie ! ». Non pas que je sois un génie visionnaire, simplement parce que j'ai beaucoup voyagé et travaillé à l'étranger. Là où la guerre concurrentielle faisait déjà rage, j'avais décortiqué les mécanismes et observé avec délectation les parades et techniques de vente nécessaires pour faire front.

Et parmi ces indispensables techniques, **La Dérive par le nettoyage est celle qui est incontournable pour établir un plan de vente GAGNANT !**

Voyons cela en détails...

Un des grands secrets des as de la vente...

SEMEZ SUR UN CHAMP PROPRE ET NET !

Reprenons tout au début. Le prospect qui envisage de faire creuser une piscine est d'abord surinformé par internet et inondé de possibilités. Ses choix sont quasiment illimités. Les devis fusent de partout, les offres tournoient, virevoltent, plus alléchantes les unes que les autres... puis tout devient brouillé. Alors, il cherche à y voir clair... **Inconsciemment, il recherche son sauveur...** le spécialiste qui va l'aider à défricher tout cela. **Il cherche un CONSEILLER !** Alors, me direz-vous, qu'est-ce que la concurrence vient faire là-dedans ? Ne suffit-il pas de le conseiller et de lui proposer nos services, de lui montrer notre savoir-faire, notre sérieux, etc. ?

Absolument pas ! Car dans ce cas, votre discours viendra s'ajouter aux dizaines d'autres ! **Donc il faut procéder différemment et NETTOYER le terrain de la concurrence.**

Pour parvenir à cela, pour acquérir sa confiance, pour prouver notre expertise et valider ainsi notre statut de CONSEILLER, il faudra faire le nettoyage.

Tournons enfin la page ! Celle qui nous répétait haut et fort de ne jamais parler de la concurrence, de s'en moquer, de l'ignorer et de parler seulement de vous.

Libérons-nous de ces scories culturelles franco-françaises, qui polluent jusqu'à nos plus hautes sphères politiques, feignant d'ignorer ce monde ULTRA-CONCURRENTIEL !

Oublions les cours de ventes remplis de toiles d'araignées, échappées des époques bénies où les gens venaient acheter, que dis-je, venaient supplier les riches pisciniers de bien vouloir les inscrire sur la liste des heureux chanceux qui pourraient se baigner cette année...

Loin sont ces temps, où le seul souci de ces heureux entrepreneurs, étaient de savoir comment ils allaient réaliser tous les projets de leurs carnets de commandes débordants !

Et, tel un paysan qui veut semer de bonnes graines, il sait que pour bien RÉCOLTER, il faudra DÉFRICHER, nettoyer le champ,... Puis et seulement après, il pourra semer sur un champ propre ! **Voici la « comparaison » idéale :** semer sur un champ propre, c'est-à-dire balayer les arguments des concurrents un à un, soigneusement, comme le paysan enlève une à une les herbes folles.

Folles les herbes des concurrents !... Imaginez le cerveau d'un prospect rempli de milliers d'infos, toutes aussi contradictoires les unes que les autres, faisant germer des questions sans réponses... **Il est indispensable,** pour pouvoir accomplir cette tâche de nettoyeur **de tout connaître de ses adversaires.**

POUR GAGNER LA BATAILLE, IL FAUT TOUT CONNAITRE DE SES CONCURRENTS

On me reproche parfois dans mes stages d'utiliser le mot « guerre », lorsque j'évoque la concurrence. Soit ! Je fais ici amende honorable en remplaçant le mot « guerre » par le mot « bataille », mais je m'arrêterai là, car il faut rester réaliste en la matière. Imaginez une armée qui avance pour livrer bataille et qui ne sait rien de ses adversaires. Elle ignore qui ils sont, combien ils sont, quelles armes ils utilisent, qui est leur chef et quels sont leurs points forts et surtout leurs points faibles. Par où les attaquer ? Comment ? Quand ? Avec quelle stratégie ? **Toutes ces ruses qui font les grands chefs de guerres, vous seront, toutes proportions gardées, utiles pour vous « battre » à armes égales avec vos concurrents...**

Et surtout arrêtez de les appeler « CONFRÈRES », car dans ce mot, il y a le mot « frère », et, que je sache, le prospect n'achète qu'un produit piscine ou spa, faisant un gagnant

et un perdant, ce qui n'est guère compatible avec une famille apaisée.

Vous allez « batailler » contre les autres... il vous faudra tout connaître d'eux : qui ils sont, quelles sont leurs forces, leurs faiblesses, leur puissance de feu... Vous choisirez ainsi votre stratégie, pour les parer et GAGNER la bataille !

Donc VENDRE c'est d'abord tout connaître des autres, de ceux qui ont pour métier de vous « arracher » des commandes, de vider vos plannings, de vous pousser vers les bas-fonds, vers les lendemains qui déçoivent. Tout connaître... pour contre-attaquer.

Vous devez donc être en observation permanente des concurrents. Effectuer ce que l'on appelle une « **veille concurrentielle** ». Internet facilite à cet égard les recherches et vous permet à l'instant « T » de connaître les promotions du moment d'un concurrent, parfois même de découvrir une liste de prix pratiqués et les avantages produits qu'ils mettent en avant. Vous aurez ainsi les arguments pour préparer vos contre-attaques.

Evidemment, pour certains d'entre vous, cela chamboule des habitudes et des stéréotypes bien ancrés de politesses, ces mêmes politesses qui nous faisaient vilipender les pratiques intrusives des Anglo-saxons. Et oui, il est venu le temps où nous aussi nous devons intégrer dans nos stratégies de vente ces mêmes méthodes.

Récoutez toutes les informations sur le paysage concurrentiel et profitez ainsi de la trêve hivernale, pour peaufiner vos contre-arguments et caler votre stratégie en conséquence. **Surveillez les sites web des parties adverses, les publicités, les annonces,... Collectez-les dans un dossier à conserver toujours à disposition. Ne baissez jamais votre garde.** Toutes les armées du monde ont leurs agents de renseignements !

Comment parler de la concurrence ?

LA THEORIE DU SEMEUR : POUR NETTOYER SOYEZ DIDACTIQUE

La phase didactique est celle où le vendeur fait oublier qu'il a quelque chose à vendre, pour devenir un COURTIER, aidant le prospect à comprendre le monde du produit à vendre.

La phase didactique revient donc, dans le début d'un plan de vente, à faire oublier votre qualité de vendeur. Soyez, l'espace d'un long moment, le spécialiste qui raconte l'histoire des produits.

C'est quoi une piscine / c'est quoi un spa... / c'est quoi un abri / ... / comment ça marche / pourquoi toutes ses déclinaisons / pourquoi tant de différences / etc. Expliquez pourquoi - comment toutes ces caractéristiques, aideront le prospect à commencer à y voir clair.

Ne commencez jamais un plan de vente en parlant de VOS PRODUITS, ce qui ne ferait qu'augmenter la confusion du prospect. Parlez plutôt de tous les autres avant de parler de vous, c'est cela le nettoyage ! C'est le moyen idéal pour que le cerveau saturé du prospect commence à vous remercier de l'aider à classer toutes ses informations accumulées.

Prenons l'exemple d'une vente de piscine, accompagnée par un outil de vente incluant des visuels, tel que le StepWay® ou un book traditionnel.

Le VENDEUR : « Avant toute chose, je vous propose, Madame, Monsieur, de parcourir ensemble les différentes caractéristiques d'une piscine.

Premièrement, grâce à ce schéma, nous découvrons comment fonctionne une piscine en général. **Maintenant,** faisons un tour d'horizon sur les différents types de piscines qui existent et leurs différences en termes de technologies, d'usages et de prix (le mot « prix » sert ici de Teasing et d'accroche). Vous pourrez bien entendu me poser des questions pour vous permettre de

mieux comprendre les différences qui existent sur le marché. Ce qui vous aidera, je l'espère, à vous orienter sur le système qui correspond le mieux à vos besoins et bien entendu à votre budget... »

A ce stade, le vendeur commence à détailler les différents types de piscines, en débutant par les systèmes concurrents au sien et en terminant par le sien, sans pour autant commencer à le vanter.

Cette méthode, nommée « LA DERIVE », permet de parler de la concurrence, de la « guerroyer » de façon induite, surtout sans jamais citer son nom, mais en parlant de son principe, bien entendu sous le prétexte d'informer. **Le fait de terminer par son produit le place d'une façon subliminale en haut de la pyramide des valeurs supposées.**

“Ne commencez jamais un plan de vente en parlant de vos produits”

N.B : Nous constatons à cet égard que tous les sites marchands sur internet utilisent cette technique... ils commencent par vous informer a priori sans parti pris. Puis ils vous dirigent vers un produit bien précis, qui, comme par hasard est le leur.

Cette méthode, je l'ai pratiquée pendant 40 ans. Mes maîtres me l'ont enseignée dans mes premiers porte-à-porte, dans les années 70, quand je passais mes soirées à faire « toc-toc »...

Vous constatez que rien ne change, mis à part les instruments...

Réfléchissez à cette méthode, elle est explosive ! Elle apprend au vendeur à faire oublier qu'il est vendeur. C'est un des grands secrets des vendeurs d'élite, auxquels je consacre mon prochain ouvrage, dont je vous parlerai bientôt « *Les secrets révélés des vendeurs d'élite* ».

MAINTENANT SEMEZ

Une fois le terrain nettoyé, vous aurez préparé le terrain pour parler de vos produits et pour justifier ainsi les raisons qui font que vous avez choisi d'installer ceux-ci et non ceux des autres.

C'est pourquoi, entre-temps, vous aurez largement et en douceur « descendu » vos honorables concurrents.

Cela demande tact et douceur. Un CONSEILLER n'utilise jamais de termes guerriers en faisant la guerre.

Exemple d'une « Dérive assassine » :

« Nous voyons ici le système de Truc-chose, c'est un système auquel, en son temps, nous avons cru, en pensant qu'il serait révolutionnaire, car il semblait offrir des prix incroyablement bas. Mais il faut reconnaître avec le temps et l'expérience, et je vous avoue que nous en avons fait les frais, que ce type ne tient pas ses promesses car... »

C'est ici la dérive-type, qui doit bien entendu être argumentée point par point et avec précision.

Conclusion

Je sais par expérience que certains d'entre vous continueront à ne pas croire à tout cela et à penser que seuls comptent leurs magnifiques produits, qu'ils sont les plus beaux, les plus forts et que les autres ne sont que des puces insignifiantes ne sachant que casser les prix. Pour moi il s'agit d'un obscurantisme fatal... Le réveil sera douloureux quand l'armée adverse aura rasé le secteur.

Ne vous laissez donc pas endormir par nos vieux réflexes. **Attaquez ! Réagissez ! Soyez intrusifs, batailleurs, et vous serez des GAGNEURS !**

Vive la guerre des bons de commandes !

Patrick Sanchez

actionvente@wanadoo.fr

06 80 26 22 76

Formation à la vente

Vendre plus, vendre mieux

06 80 26 22 76



LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS

Le marché des gîtes et chambres d'hôtes

Dans notre Spécial PROS n°14, notre reportage sur ce sujet a intéressé beaucoup d'entre vous pour conseiller et orienter vos clients.

Effectivement, c'est un débouché pour la piscine ou le spa pour cette future clientèle. Le reportage que nous publions aujourd'hui en est encore un exemple flagrant, où piscine et spa jouent un rôle important pour les clients qui ont choisi ce lieu si agréable.

Connaître le cheminement pour aboutir à la création d'un tel site est évident.

C'est souvent à l'occasion de la rénovation d'une maison de campagne qu'un tel projet peut voir le jour. C'est un moyen de financer certains travaux. Il s'agit aussi pour certains agriculteurs d'un complément de revenus. Environ 2 millions de personnes fréquentent chaque année ce concept d'hébergement dont 20 % d'étrangers. C'est un marché qui est loin d'être saturé.

Il est bien évident que la présence d'une piscine, d'un spa, est de première importance pour ce lieu d'accueil. Les 3 reportages publiés en témoignent.

Quelle différence entre un gîte et une chambre d'hôte ?

- Le gîte est souvent loué à la semaine ou en week-end. Ce peut-être une maison ou un logement indépendant à proximité de la maison du propriétaire. Il comporte plusieurs chambres, un séjour- salle à manger, une cuisine équipée, des sanitaires et, de plus en plus, une connexion WI-FI. Un gîte est soumis à la réglementation des locations saisonnières.
- Les chambres d'hôtes sont des chambres meublées, louées pour une ou plusieurs nuitées, le petit déjeuner compris. La surface de la chambre doit être d'au moins 12 m², avec sanitaires et toilettes à proximité. Attention ! Un propriétaire ne peut pas louer plus de 5 chambres car au-delà, on entre dans le cadre de l'hôtellerie.



Vue d'une des 5 chambres

Qu'en est-il de la « table d'hôtes » ?

La « table d'hôtes » est une appellation d'usage, qualifiant l'offre de repas d'un exploitant de chambres d'hôtes. Il ne s'agit pas d'un restaurant, mais d'une prestation accessoire de l'hébergement.

Elle est destinée aux seuls occupants des chambres d'hôtes dans la limite de 15 personnes accueillies. Le repas doit être pris à la table familiale avec un menu unique.



Spa, piscine et puits romain rénové



La propriété est entourée de lavandes, jeunes chênes truffiers et en fond, le parc naturel du Luberon

Avoir un label pour rassurer les clients

Disposer d'un label permet de rassurer la clientèle sur la qualité de l'hébergement proposé.

Parmi divers labels, celui des Gîtes de France est le plus connu. Ce dernier répertorie 5 catégories (identifiées de 1 à 5 « épis ») selon le degré de confort et de qualité. Ainsi, dans les « 5 épis » interviennent les équipements de bien-être : piscine, spa, sauna...

L'adhésion à ce label permet aussi au logement d'être proposé sur la plateforme de réservation des Gîtes de France, au niveau international (rappelons que 20 % des locataires sont étrangers).



Tout en ambiance entre cette piscine, ce grand spa et la liaison dans l'herbe en "pas japonais"

Piscine et grand spa à la Bastide Saint-Maurin à Ansois (Luberon - 84)



Bernard VITTORIO,
le concepteur de cette "Bastide" exceptionnelle

Bernard Vittorio (MelFrance) et Jacqueline, son épouse, ont restauré durant 3 ans ce site exceptionnel.

C'était un ancien prieuré (quasiment en ruine) datant de 1383. Ce fut aussi auparavant un site romain, au vu des tombes, d'une plaque et des inscriptions au fond du puits découvertes sur les lieux.

Cette bastide présente une situation dominante sur le parc naturel du Lubéron, entourée de champs de lavandes et de jeunes chênes truffiers.

Ici, on est proche des villages d'Ansois, Lourmarin, Roussillon...

Comme le disent les clients que

nous avons rencontrés sur place : « C'est une étape hors du temps ».

Jacqueline Vittorio met aussi à la disposition des mélomanes son piano dans une grande salle.

Aujourd'hui, 5 chambres sont gérées par Jacqueline, pendant

que Bernard travaille à l'entreprise MelFrance qu'il a créé (rattachée depuis au groupe Ocedis) et implantée à Pertuis. Pour agrémenter le séjour, la Bastide dispose d'une piscine et d'un spa.

La piscine (DFM Piscines d'Aix-en-Provence) mesure 9 m x 4,50 m, avec revêtement polyester stratifié sur maçonnerie, filtration à sable, 2 skimmers et nettoyage intégré (refoulements au fond du radier), régulation pH / chlore MelFrance, sécurité avec volet roulant.

Le spa « Passion Spas », de 7 places, dispose d'un traitement UV / ozone + brome, intégré à la piscine et d'un accès en pas japonais.

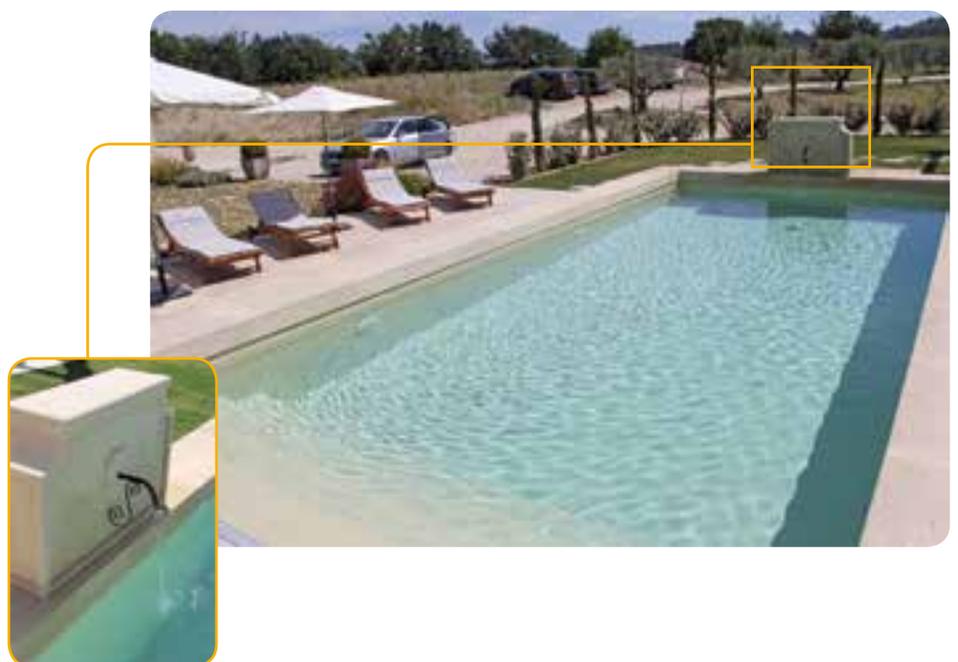
La plage est en pierres de Travertin, les margelles en pierres de Pondre (Gard).



www.bastide-saint-maurin.com/fr



Jacqueline VITTORIO au piano nous a donné un véritable récital



La piscine de 9 m x 4,50 m avec sa chute d'eau rustique raccordée aux refoulements de la filtration

ANNONCEURS

- p. 57 ABRINOVAL
p. 67 ABRI PASSION
p. 95 ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 28 AFG Europe SAS
p. 49 APF (Annonay Productions France)
p. 45 ASCOMAT DISTRIBUTION
p. 91 ASTREL / MODO
p. 31 AZENCO
p. 2 et 3 BE SPA
p. 77 BEL'0
p. 23 BIO UV
p. 25 CCEI
p. 26 CLIMABRIS
p. 37 DLW DELIFOL
p. 79 EOTEC / ECOSWIM
p. 6 et 7 EVERBLUE
p. 21 FILTRINOV
p. 82 FPP
p. 34 GENERATION PISCINE / ODALIA
p. 5 HTH / LONZA
p. 29 HYDRO SUD DIRECT
p. 15 et 36 LABORATOIRES CAMYLLE
p. 53 NORDIQUE France
p. 63 OZEO GROUPE
p. 13 PENTAIR
p. 17 PISCINES DUGAIN
p. 83 PISCINES GROUPE G.A.
4^e de couverture PISCINES IBIZA
p. 50 PISCINESPA.COM / I.M.C
p. 41 POLYTROPIC
p. 19 POOL CONSULT
p. 9 POOL TECHNOLOGIE
p. 27, 33 et 39 POOLSTAR
p. 89 QUALISPORT
p. 93 SALON PISCINE & JARDIN MARSEILLE
p. 59 SCP France
p. 35 SOFATEC
p. 73 T&A
p. 55 TOUCAN
p. 47 VALIMPORT
p. 69 VEGAMETAL
p. 42 WARMAC / WARMPOOL
3^e de couverture WOOD

Retrouvez toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession sur eurospapoolnews.com



Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°15

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Vanina Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Assistante de direction : Karine Astorg

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Rédaction : Bénédicte Béguin, Virginie Bettati

Ont collaboré à ce numéro :

Mabis Consulting, Patrick Sanchez,

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Guillaume Dossin, Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinotto

Imprimerie : Chirat (42)

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

TVA FR02414683953

ISSN 2429-2656

© 2015 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

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



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
FIN JANVIER 2016



ONE by WOOD

Le meilleur rapport qualité/coût



OU



Service commercial
Tél: + 33 1 64 95 19 18
fax: + 33 1 64 95 17 46
ZI de la gaudrée
15, rue Marie Poussepin
91410 DOURDAN

info@wood.fr
www.wood.fr



Faire le choix de la marque
Piscines Ibiza,
c'est opter pour la **qualité**,
l'**innovation**, la **fiabilité**
& le **professionnalisme**.



Le Groupe **PISCINES IBIZA**,
fort de 25 années d'expérience,
d'un procédé de fabrication unique
au monde et d'un réseau de plus de
70 concessionnaires, **recherche de nouveaux
partenaires** sur des secteurs exclusifs pour
étendre sa couverture nationale.



REJOIGNEZ UN LEADER SUR LE MARCHÉ DE LA PISCINE !

RENSEIGNEMENTS :

▶ 04 30 19 80 13

▶ contact@piscines-ibiza.fr



WWW.PISCINES-IBIZA.COM