

Spécial PROS

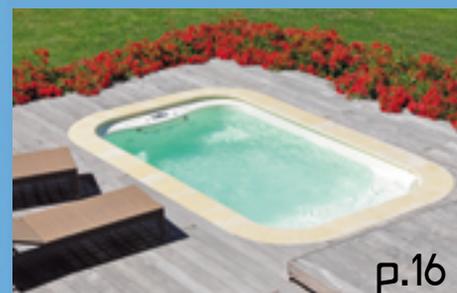
Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC
Daniel ROMAN p.10



p.44

Couvertures



p.16

Petites piscines



p.14

Filtre à cartouche



p.66

Précautions d'emploi



PISCINES
PRESTIGE
POLYESTER

La piscine plaisir.

REJOIGNEZ LE LEADER

- Plus de 80 modèles de piscines coques polyester
- Fabricant français
- 2 usines de fabrication
- Garantie décennale
- Service livraison intégré
- Des partenaires de 1^{er} plan
- Tarifs privilégiés



Blue Moon



Twist



Manhattan



Spicy Tropical

contactez-nous au **06 17 52 66 04**
ou **info@piscinesprestigepolyester.com**



piscinesprestigepolyester.com



Vous êtes un professionnel de la piscine et vous cherchez un nouveau partenaire ?

Rejoignez le réseau ALLIANCE PISCINES

1^{ère} marque européenne de piscines coques polyester

Développons un PARTENARIAT DE CONFIANCE ...
... et bénéficiez d'une NOTORIÉTÉ NATIONALE



CONTACTEZ-NOUS



alliancepiscines.com

- **GARANTIE DÉCENNALE**
- 5 Usines de fabrication
- Fabrication **100% Française**
- Label qualité **MATIP**
- Zone de chalandises par magasin
- Contacts qualifiés
- Réseau **NATIONAL**

Adhérent :



Retrouvez-nous
sur Facebook et
Google +



Mail : recrutement@leacomposites.com
06 75 67 86 93



Édito VOS CLIENTS SAVENT-ILS ?...

Au cours des mois précédents, j'ai eu l'occasion de rencontrer nombre de propriétaires de piscines, en particulier, à l'occasion de réunions d'information organisées par diverses entreprises, lors de journées « Portes Ouvertes ».

Ces initiatives, très positives, m'ont montré combien ces propriétaires étaient, la plupart du temps, relativement ignorants quant à la gestion d'une piscine. J'ai voulu approfondir cet état de fait.

Il est clair qu'à l'occasion de la mise en route d'une nouvelle piscine, le constructeur consacre parfois peu de temps à initier son client, quand il ne délègue pas cette mission essentielle à une autre personne de l'entreprise.

Réfléchissons... Nous préoccu-
pons-nous de notre eau froide ou
chaude des robinets de la mai-
son ? Il en va de même, lorsque
nous regardons le ruisseau, ou
la rivière près de notre maison.
Et bien, pour votre client, c'est
la même chose vis-à-vis de l'eau
de sa piscine... et pourtant !

Non, une piscine ce n'est pas
qu'« un trou avec de l'eau
dedans » ! Mais le client n'a pas
souvent les moyens de confier
la gestion de son eau à une
entreprise. Alors que faut-il faire ?
Un réseau comme Everblue l'a
compris. Lors de ma participation
à la « Journée Portes Ouvertes »
organisée chez Koh Piscines,
il m'a été facile d'échanger

(que faire dans ce dernier cas,
après une longue coupure de
courant, quand vous êtes absent
durant plusieurs jours ?), etc.

Ce précieux classeur contenait
ainsi plus de 15 fiches pratiques,
répondant, le moment venu, aux
interrogations et soucis du client.
Même une tondeuse à gazon
haut de gamme (avec plusieurs
fonctionnalités) dispose généra-
lement d'une notice pratique,
si vous ne l'avez pas achetée à
bas prix chez un « discounteur »...

**“ Les réponses aux interrogations
les plus simples, ne sont pas
obligatoirement évidentes
pour vos clients ”**

A la suite de cette courte
initiation, généralement, aucun
document pratique n'est remis
au propriétaire.

Même constat pour tous les
nouveaux propriétaires, qui dé-
couvrent la piscine lors de leur
nouvel achat.

Que de choses pourtant à
connaître si l'on veut que l'en-
retien, l'exploitation de ce bas-
sin, bien sûr évidents pour nous,
représentent autre chose pour
ce client, non seulement pour la
période d'utilisation, mais aussi
durant le reste de l'année.

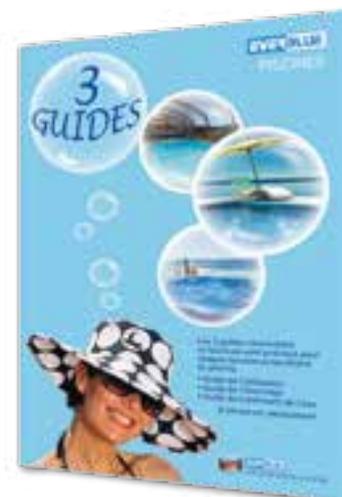
Cet achat ne devient-il pas
rapidement pour lui un regret, une
source d'irritation, de réflexions
négatives faites à ses amis au
sujet de cette situation ?

Quelle mauvaise publicité pour
notre marché !

avec les 25 clients présents,
chacun d'entre eux ayant reçu
les « 3 guides » Everblue très bien
réalisés :

- Le guide de l'utilisateur ;
- le guide de l'hivernage ;
- le guide du traitement de l'eau.

Cela m'a rappelé quand, dans
mon entreprise, nous remettons
à chaque nouveau client un
classeur de petit format, facile à
ranger, qui regroupait une série
de fiches pratiques traitant de
« L'indispensable à savoir » pour
gérer facilement sa piscine. Les
réponses aux interrogations les
plus simples, ne sont pas obli-
gatoirement évidentes pour vos
clients. Le fonctionnement d'une
vanne 6 voies, le lavage du filtre,
à quel moment, comment amor-
cer son balai aspirateur manuel,
l'importance d'un bon niveau
d'eau, l'hivernage passif ou actif



*Avec un tel guide, votre client
n'est plus seul !*

Pour votre part, c'est le même
combat : vous vendez de la
qualité et c'est la garantie
pour la bonne santé de votre
entreprise !

Je suis convaincu que ces
propos si basiques, mais peut-
être oubliés, vont, durant cette
saison que je vous souhaite très
bonne, constituer un « plus »
dans la conquête de clients et
participer à développer votre
chiffre d'affaires.

Oui, le métier de la piscine est
passionnant, mais il est aussi très
exigeant.

Guy Mémin
Rédacteur en chef
redaction@eurospapoolnews.com

Pool
technologie

• Vendre du haut de gamme
devient un jeu d'enfant ! •



POOLSQUAD®



TECHNOLOGIE MIXTE

NOUVEAU

- Une cellule plus puissante et une durée de vie préservée.
- Une électronique plus endurante pour une fiabilité accrue.



PROCÉDÉ D'INVERSION DE POLARITÉ

BREVETÉ

- S'adapte automatiquement à la dureté de l'eau, sans intervention du professionnel ni du particulier.
- Une durée de vie de cellule sensiblement allongée.



RÉGULATION DU PH INTELLIGENTE ET PRÉDICTIVE

BREVETÉ

- Analyse l'efficacité de la dernière injection et adapte la nouvelle correction. Le pH est parfaitement stable, la désinfection plus efficace.
- Mode secours : en l'absence de sonde pH, bascule en mode dosage selon l'historique des corrections. Le pH est toujours sous contrôle.

+33 (0)4 67 13 88 90

contact@pool-technologie.fr

www.pool-technologie.com



FABRICANT DE PISCINES

UNE NOUVELLE COLLECTION
POUR TOUTES LES ENVIES

REJOIGNEZ-NOUS

Aboral Piscines vous propose une gamme
diversifiée de piscines allant de 5,50 m à 10,40 m
de long, en fond plat ou incliné,
avec ou sans volet automatique

DES PISCINES AVEC COFFRES
VOLETS IMMERGÉS

Un design exclusif

Revêtement de marche
en antidérapant
"pointes de diamant"



Système de renforts
latéraux en oméga



Renforts des marches en
structure "nid-d'abeilles"

FABRICATION FRANÇAISE

GARANTIE 10 ANS



UN SERVICE DÉDIÉ AUX PROFESSIONNELS

Aboral Piscines

Fort de ses 10 ans d'expérience, Aboral Piscines propose un service dédié aux revendeurs, pour offrir encore plus de qualité à des tarifs toujours plus compétitifs.

En choisissant Aboral Piscines, vous faites le choix d'une finition soignée, d'une grande qualité et d'un large choix de modèles.

QUALITÉ & MAÎTRISE

La signature Aboral Piscines



UNE FABRICATION
100 % FRANÇAISE



DES FINITIONS SOIGNÉES
ET HAUT DE GAMME



UNE COLLECTION
POUR TOUS LES GOÛTS



DES PISCINES
À PRIX ATTRACTIFS

05 56 68 87 70

www.aboral.fr

SOMMAIRE

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

■	ÉDITO	
	Vos clients savent-ils ?.....	p.4
■	CHRONIQUE	
	Le marché de la piscine confirme sa croissance, celui du spa vous tend ses bras	p.8
■	RENCONTRE / DIALOGUE	
	Un moment avec Daniel ROMAN.....	p.10
■	DOSSIER TECHNIQUE	
	Le filtre à cartouche	p.14
	Les couvertures de piscines	p.44
	Chimie de l'eau : le TH	p.64
	Précautions d'emploi des produits de traitement d'eau	p.66
■	TENDANCES	
	Petites piscines : une tendance irréversible.....	p.16
■	NOUVEAUTÉS	p.24
	Pensez-y.....	p.39
■	FICHES PROS	
	Dom Composit : Pretty Pool & Mini Pool.....	p.41
■	ENTREPRISES	
	L'actualité des entreprises	p.72
	Le baromètre des entreprises	p.82
	Les formations	p.84
	Chronique des métiers de la vente	p.88
■	RENDEZ-VOUS	
	Foires, salons, congrès	p.90
■	PISCINES DE COLLECTIVITÉS	
	La Piscine De Demain.....	p.94
■	LES PETITES ANNONCES	p.96
■	Liste des annonceurs	p.98



Chronique

LE MARCHÉ DE LA PISCINE CONFIRME SA CROISSANCE, celui du spa vous tend les bras !

Voilà lancée la saison 2016, saison qui devrait nous apporter bonheur et satisfactions à tout point de vue. En effet, l'été 2015, qui a été dans l'ensemble satisfaisant, a sans doute donné à nos chers prospects des envies de piscine dans leur jardin !

Les pisciniers, pour la plupart, sans être trop débordés pour autant, affichent un carnet de commandes correctement rempli jusqu'à l'automne, que ce soit pour des rénovations ou pour des bassins neufs. Tandis qu'un marché en plein développement vous tend les bras, celui du spa, du bien-être.

Le matériel est facile à installer et demande peu de travaux de mise en place. De plus, il ne nécessite que peu de service après-vente, surtout si vous avez choisi le bon fournisseur. En effet, très souvent, une fois le spa installé, le piscinier repart avec son chèque..., c'est presque le nirvana !

N'hésitez pas à investir !

Je constate un engouement ainsi qu'une démocratisation du spa, du hammam et du sauna parmi la classe moyenne. Ils sont sources de ventes soutenues, surtout pour les professionnels qui ont eu la bonne idée d'investir dans un beau showroom.

En effet, si l'on veut intéresser ses clients aux plaisirs du spa, il est indispensable de les recevoir dans un showroom bien aménagé et surtout bien fourni, avec plusieurs modèles, plusieurs couleurs... Bien sûr, cela demande de gros investissements en aménagement, mais, pas seulement. Il faut avoir aussi un excellent commercial, capable de présenter les nombreux avantages des spas, hammams et saunas. Mais, et c'est là l'essentiel, le vrai but recherché est tout de même de « ferrer la vente », c'est-à-dire, la conclure sur place. Il est donc nécessaire et indispensable d'investir dans les services d'un talentueux vendeur, formé à la vente de ces merveilleux matériels aux multiples promesses de détente, plaisir, remise en forme, bien-être...

Sans compter que les taux d'intérêt de crédit sont très bas actuellement... Sachez donc les faire saliver !

Le vendeur exploitera ces divers arguments, en sachant poser les bonnes questions et déterminer les attentes du client pour mener à terme sa vente.

Trop de pisciniers sont déçus du peu de ventes qu'ils réalisent dans le domaine du spa, malgré leur investissement important en matériels et décor d'ambiance. Ils ont simplement oublié, croulant eux-mêmes sous le travail, d'embaucher un véritable vendeur, formé à ce produit par leur fournisseur, pour s'en charger à plein temps. Ils peuvent aussi faire appel à un professionnel de la vente « premier contact » pour appuyer cette formation. Le spa peut également très bien se vendre en foire, un bon marché à exploiter, si l'on s'en donne les moyens.

Il faut y croire, sinon il est préférable de « regarder le train passer »...



“ Il est un continent perdu dont nous sommes les seuls arpenteurs, les seuls détenteurs des clés et c'est le tintement de ces clés au fond de notre poche qui enchante en nous le veilleur émerveillé. ”

Eric Faye : Somnambule dans Istanbul (2013)

En vous souhaitant de continuer à prendre des commandes de piscines, neuves et à rénover, ainsi qu'une saison pleine de bonnes surprises.

Richard CHOURAQUI

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



Spa Thalao ST 4.31

Découvrez notre nouvelle gamme de spas THALAO, version portable et encastrable, disponible en 2, 3 et 4 places conçue pour l'extérieur et l'intérieur.



Fabricant Français

procopl.com

Le bien-être sur mesure
Thalao
by PROCOPI

Nous avons rencontré Daniel ROMAN, Dirigeant du Groupe Léa Composites, propriétaire de la marque de piscines coques polyester ALLIANCE PISCINES et, depuis peu, de PISCINES PRESTIGE POLYESTER. 1^{er} fabricant européen de piscines polyester, avec plus de 3 000 piscines livrées chaque année, son siège social est basé à Roquefort-la-Bédoule (13), non loin d'Aubagne.



Daniel ROMAN

Daniel ROMAN, parlez-nous du Groupe Léa Composites ?

Le Groupe existe depuis 22 ans.

A sa tête, la holding Léa Composites Finance, chapeautant 6 filiales, Léa Composites Languedoc, Léa Composites Est, Léa Composites Nord-Ouest, Léa Composites PACA, Léa Composites Sud-Ouest, Léa Composites Développement. En 1994, nous avons donc lancé la fabrication des piscines ALLIANCE PISCINES, des coques polyester. Puis d'autres usines ont été créées tous les 2 ans environ : Bitche en 1996, Bordeaux en 1998, Chalons en 2000, Bellegarde en 2003 et nous venons d'acheter La Gravelle et Saint-Loup en 2016.

Le groupe est solide financièrement, il s'appuie sur 18 millions d'euros de fonds propres au total et est propriétaire de toutes ses usines de fabrication. Il a été consolidé ces dernières années, nous permettant d'acquérir ces 2 usines, pour un total de 6 usines actuellement à notre actif (Ndlr : voir Spécial PROS n°17 page 16).

Les deux nouvelles unités de production comptent une superficie de 5 000 m² chacune, sur 5 et 7 ha de terrain, avec une capacité de production de 1 500 piscines par an chacune.

L'acquisition de ces outils de production a permis d'ajouter une soixantaine de revendeurs à notre réseau, ainsi qu'une grande partie des modèles repris qui y sont fabriqués, ce qui nous soutient dans la poursuite de notre développement.

Les modèles étaient-ils différents selon les usines ?

Oui les modèles étaient différents. Nous en avons retenu une soixantaine, sur lesquels nous travaillons avec la marque Piscines Prestige Polyester. L'acronyme de la marque permet de rassurer et d'assumer une continuité avec les distributeurs, en apportant un nouvel élan à notre expansion.

Nous avons publié de nouvelles documentations, différentes, pour ces modèles qui seront distribués via un réseau distinct de celui d'Alliance Piscines.



Le siège social du Groupe Léa Composites à Roquefort-la-Bédoule (13)

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Je monte dire bonjour au personnel de l'usine avant d'aller dans les bureaux.

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

Boire le café avec mes collaborateurs.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Licencier.

4 - Votre qualité n°1 ?

La ténacité.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

La franchise.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

L'incendie d'une usine.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

La 1^{re} livraison d'Alliance Piscines.

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

À 15 ans, je me suis acheté un cyclo.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je joue au Golf.

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

Pâtissier.

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

Einstein.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

La robotique (automatisation industrielle).

13 - La technique que vous détestez le plus ?

L'informatique.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Je vais dire comme tout le monde, ils sont tous estimables... (sourire)

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

Bon vent.

16 - Votre devise ?

Mieux vaut avancer dans le désordre que piétiner sur place !

COMMENT EST STRUCTURÉE VOTRE ENTREPRISE ?

Ma famille et moi gérons le Groupe, bien entendu avec des soutiens dans l'organisation.

Nous avons pu par exemple réaliser cette dernière acquisition sans investisseur. La société se porte bien, donc le groupe a pu s'en passer. J'ai commencé à travailler à l'âge de 14 ans et je fête mes 60 ans cette année, donc heureusement, je suis quelqu'un qui délègue beaucoup.



Philippe PASQUIER

A mes côtés, Philippe PASQUIER, mon bras droit, m'assiste et sera très certainement mon successeur. Il est entré dans l'entreprise en tant que Directeur Financier et a pris de plus en plus de responsabilités au sein du Groupe. Je peux m'appuyer sur lui en toute sérénité.



Nicolas ROMAN

Mon autre « épaulé » est mon fils Nicolas, qui a débuté à l'âge de 16 ans. A 28 ans aujourd'hui, il se charge brillamment de gérer la production et supervise toutes les usines.

J'ai bien sûr toute une équipe aussi derrière moi, répartie dans plusieurs départements.

Christophe MATHY, qui a démarré avec moi à la naissance du

Groupe, est responsable de l'élaboration des nouveaux modèles et produits. En outre, il fait partie de nombreuses commissions de la FPP (Europe, AFNOR,...) et vient d'être élu au sein du Conseil d'Administration.



Christophe MATHY

Le Service Achats s'est bien développé depuis quelques années, mené par Raphaël NICOLAS.

Mon épouse Chantal, s'occupe de la gestion et gère la trésorerie. Marielle BUISSIÈRE est notre DRH et Sandrine LE FOLL, fidèle collaboratrice, gère quant à elle le Marketing et la Communication.



Usine Léa Composites de Saint Loup (82)

Nous avons un **Directeur Commercial, Jean-Patrick QUICKERT, pour la marque ALLIANCE PISCINES et Christophe PRUDHON supervise toute notre force de vente sur les salons et le terrain.** Cette équipe de commerciaux regroupe 10 personnes, faisant de l'aide à la vente sur le terrain chez nos revendeurs, sur les différents salons et foires (une trentaine chaque année).



Jean-Patrick QUICKERT

Par ailleurs, je continue à travailler en « direct usine » avec certaines agences, comme c'est le cas à Perpignan, Aix-en-Provence, ou Langon par exemple. C'est très important pour nous de garder « un pied » sur le terrain, afin de rester réactifs face aux remontées des revendeurs.



Christophe PRUDHON

Et, pour terminer, n'oublions pas **nos Responsables d'usine et Chefs d'atelier sur chaque site de production.**



Raphaël NICOLAS



Chantal ROMAN



Marielle BUISSIÈRE



Sandrine LE FOLL



Nicolas BOUMBAR

Rappelez-nous où sont situées les deux usines ?

L'une est située à La Gravelle, à 10 km de Laval (53), l'autre à Saint-Loup (82), près de Valence d'Agen. Elles sont vouées à s'agrandir et sont destinées à la fabrication de deux marques : PISCINES PRESTIGE POLYESTER et ALLIANCE PISCINES.

Avec ce nouvel ensemble, vous devenez le 1^{er} fabricant de coques polyester en France et en Europe ?

Oui, nous avons œuvré à cela. Nous allons produire autour de 3 500 piscines par an.

Vous n'allez pas en rester là ?

Il y a beaucoup d'intervenants sur ce créneau, avec une logique de concentration, comme c'est le cas dans tous les autres secteurs de la piscine. Les rachats vont se poursuivre. Nous cibons d'ores et déjà d'autres entreprises et les contacts commencent à se faire.

Quelle est votre politique à l'export ?

Nous exportons un peu, principalement au nord de l'Europe, avec une zone de chalandise étendue à la Belgique, l'Allemagne et la Suisse. Nous ne souhaitons pas nous positionner davantage à l'export pour le moment, car nous avons des ambitions importantes sur le marché hexagonal. Notre réseau ALLIANCE PISCINES compte plus de 100 revendeurs, soit



Modèle Cristal d'Alliance Piscines baigné de lumière

120 agences (car certains possèdent 2 agences), auxquels viennent s'ajouter les 60 nouveaux revendeurs PISCINES PRESTIGE POLYESTER. Nous souhaitons insuffler un nouvel élan, une dynamique commerciale et moderne à ces 2 réseaux.

Votre priorité immédiate ?

Notre priorité actuelle est de consolider le réseau et de le développer. L'un de nos commerciaux, Antoine PINTO, recrute des revendeurs pour le réseau ALLIANCE PISCINES, dans les départements où il y a encore de la disponibilité. Nous en mesurons déjà les premiers effets, avec le ralliement d'une dizaine de nouveaux points de vente.

De son côté, Stéphane DEGEORGES

fait de même, depuis janvier, pour le compte de la marque PISCINES PRESTIGE POLYESTER. Il a déjà une bonne connaissance du réseau et des relations régulières avec l'ensemble de nos nouveaux revendeurs.



Les 2 derniers catalogues du fabricant

Nous voulons nous démarquer non seulement comme industriel sérieux, solide et présent sur tout le territoire, mais aussi comme animateur de marques nationales premium respectueuses des réseaux de professionnels pisciniers, dans une relation de partenariat.



Le stand imposant d'Alliance Piscines lors de la dernière Foire de Marseille

Comment évaluez-vous le marché des coques ?

Je l'évaluerais à 12 000 bassins. Un chiffre qui a baissé. Il a frôlé les 18 000 unités à une époque, mais 12 000 me semble déjà correct. Ça pourrait remonter un peu, avec le marché. J'ai pour habitude de considérer que le marché de la coque représente le tiers du marché.



Modèle Célestine 9 d'Alliance Piscines

Comment faites-vous pour vous démarquer ?

La vente et la pose de nos piscines sont effectuées par des revendeurs indépendants. Ainsi, nous voulons nous démarquer non seulement comme industriel sérieux, solide et présent sur tout le territoire, avec des usines de proximité, une flotte de camions-grue puissante et un vrai SAV Coques Polyester dédié, mais aussi comme animateur de marques nationales premium respectueuses des réseaux de professionnels pisciniers, dans une relation de partenariat. Dans ce sens, nous organisons régulièrement des conventions professionnelles, des formations techniques et commerciales. Nous développons également un vrai marketing différencié pour chaque marque, appuyé par des budgets nationaux de communication puissants, notamment sur internet, via la captation et la qualification de prospects, orientés vers le revendeur le plus proche. Nous apportons beaucoup d'outils ayant un coût, mais cela, dans une relation « gagnant-gagnant ». En effet, nous construisons la notoriété de chaque marque, avec nos partenaires fournisseurs sélectionnés et avec les pisciniers partenaires. En retour, nous demandons fidélité, en ce qui concerne l'exclusivité des marques de coques.

Quel est le taux de fidélité du réseau ?

Je perds très peu de revendeurs.



Le magasin Alliance Piscines
à Langon près de Bordeaux (33)

HISTORIQUE D'ALLIANCE PISCINES

JANVIER 1994 Création d'Alliance Piscines en Provence par 3 amis, professionnels de l'industrie du polyester et de la piscine

1996 Ouverture d'une usine de fabrication dans l'Est de la France, en Moselle

1998 Implantation d'une usine de fabrication à Bordeaux

2003 Ouverture d'une usine de fabrication en bordure de l'autoroute A6 à Chalon-sur-Saône

2005 Construction d'une seconde usine de fabrication dans le Sud-Est, dans le Gard

2006 Déplacement de Bordeaux à la Rochelle de l'usine de fabrication pour mieux desservir l'arc Atlantique

2009 Au plus fort de la crise, Alliance Piscines investit dans la pub télé

2011 La marque Alliance Piscines s'associe à l'image d'exigence et de performances de Philippe Lucas, le célèbre entraîneur de nageurs de compétition

2012 Alliance Piscines passe le cap des 40 000 piscines fabriquées et installées



Modèle Onyx 9.5 d'Alliance Piscines

QUELQUES CHIFFRES

175 salariés

45 000 piscines installées au 30 mars 2016

6 usines de fabrication

28 camions grue de livraison

20 hectares de parcs de stockage

23 000 m² de surface de bâtiments

80 000 m² de zone logistique et parc de stockage

500 moules de piscines

CA prévu 2016 25 millions d'euros

1 réseau de 200 distributeurs

LE FILTRE À CARTOUCHE, une excellente alternative aux autres systèmes

Mal aimé des pisciniers français, le filtre à cartouche représente sur le marché français une part très faible des filtrations de piscines privées, où le sable domine incontestablement. Pourtant, ce système mérite qu'on s'y intéresse, parce que son efficacité est prouvée dans d'autres pays, parce qu'il répond parfaitement aux préconisations d'économie d'eau, enfin, parce que c'est un moyen de se démarquer de ses concurrents.

L'avis négatif que la plupart des pisciniers portent sur le filtre à cartouche doit être reconsidéré. Ce système n'est pas le parent pauvre de la filtration ; sa dévalorisation doit cesser car, contrairement aux idées véhiculées, ce système s'avère particulièrement efficace à tout point de vue et pourrait, dans les prochaines années, devenir incontournable en France. De plus, face à une filtration à sable omniprésente sur notre territoire, il permet de se différencier de la concurrence, en ces temps où les affaires se négocient âprement.



SwimClear™ multi-cartouche Hayward

1. Pourquoi le filtre à cartouche a-t-il une mauvaise réputation chez les Français ?



Clean & Clear Plus™
Pentair

Si l'on se projette plusieurs décennies en arrière, le filtre à mono-cartouche confrontait l'utilisateur à des désagréments : un colmatage quasi-hebdomadaire l'obligeant à une ouverture de la cuve, pour extraire l'élément filtrant et le rincer au jet d'eau ; un remplacement de la cartouche en moyenne tous les deux ans, voire moins avec des cartouches génériques. Aussi, installait-on plutôt par défaut ce type de filtre devant des difficultés majeures, voire l'impossibilité d'évacuer les eaux de contre-lavage d'un filtre à sable ou à diatomées...

Ajoutons que, dans l'esprit des consommateurs - et d'une frange importante de pisciniers - le filtre à cartouche est synonyme de matériel

économique, à l'efficacité douteuse, se référant en cela aux modèles qui équipent en première monte les bassins hors-sol vendus à prix d'appel dans les catalogues d'été des grandes surfaces. Du reste, lorsque les propriétaires de ces bassins-là décident de faire construire une « prête-à-plonger », ils refusent le filtre à cartouche à cause de leur expérience insatisfaisante. Dès lors, ils font, sans le savoir, un amalgame entre le système économique à mono-cartouche qu'ils ont utilisé antérieurement et celui multi-cartouche de qualité qu'ils ne connaîtront finalement pas sur leur piscine enterrée. Quant aux pisciniers, majoritairement acquis aux filtres à sable et/ou à diatomées, faute de tester le multi-cartouche, ils entretiennent ce phénomène, persuadés de leur bon choix. Pourtant, rappelons qu'une piscine économique vendue à bas prix, ne peut pas prétendre à du matériel performant. La qualité à un prix.

Or, un filtre à multi-cartouche offre un réel confort d'utilisation, car seule une à deux interventions sont nécessaires dans l'année.

2. Les bienfaits du filtre multi-cartouche

Précisons tout d'abord que le filtre à cartouche équipe avec succès de nombreuses piscines outre-Atlantique depuis fort longtemps, et que personne ne trouve rien à redire à ce système qui satisfait à la fois les utilisateurs, les professionnels et les pouvoirs publics.

• Plusieurs cartouches pour une grande surface filtrante et un nettoyage annuel

S'agissant de filtres multi-cartouche, ils contiennent par définition plusieurs cartouches. La quantité et la dimension des cartouches contribuent à un surdimensionnement de la surface filtrante exprimée en dizaine(s) de mètres carrés, réduisant de fait la maintenance à sa plus simple expression, à savoir entre une et deux interventions annuelles.

En pratique, la qualité et la taille des cartouches offrent une grande capacité de stockage des matières polluantes piégées dans l'eau de la piscine. De plus, la vitesse de circulation de l'eau à l'intérieur de la cuve étant lente, les impuretés ne pénètrent pas dans la fibre des cartouches, facilitant leur nettoyage. Difficile, dans de telles conditions, de soutenir qu'il y a désagrément.

• Le filtre multi-cartouche est bon pour le business du piscinier

Pour les consommateurs qui ne souhaitent pas retrousser

leurs manches pour nettoyer leurs cartouches, voilà une prestation payante intéressante à proposer par le piscinier. Outre le fait qu'elle est récurrente et facilement planifiable, elle est prétexte, durant la saison, à l'approvisionnement en produits de traitement et d'entretien de la piscine. Ajoutons que les cartouches se remplacent plus fréquemment que le sable. Si la somme engagée est moins rondelette qu'un remplacement de sable, la fréquence et la récurrence assurent néanmoins un chiffre d'affaires plus important, ainsi qu'une bien meilleure rentabilité au temps passé. Mieux vaut commander au coup par coup des cartouches, en complément de matériel annexe, pour atteindre le franco du distributeur, que de stocker une palette de sacs de silice calibrée - voire généralement deux palettes pour détenir chacune des deux granulométries préconisées. D'un côté, le stockage est propre, léger et valorisant ; d'un autre, il est poussiéreux, encombrant et dévalorisant.



Nanofiber
AstralPool

- **Les clients qui souhaitent être autonomes à 100 %**

L'autonomie est un argument de poids pour les clients qui n'aiment pas se sentir ficelés à leur prestataire de service. Ceux qui aiment mettre la main à la pâte béniront la facilité d'utilisation et d'entretien du filtre à cartouche. Ce procédé permet aux utilisateurs qui le souhaitent d'être entièrement autonomes, y compris pour le remplacement des éléments filtrants, contrairement aux filtres à sable, en particulier ceux affublés d'une vanne top qui complique l'accès à la charge filtrante, tant pour son remplacement, que pour l'ajout d'un produit de détartrage.

- **Une finesse de filtration bien supérieure à celle du sable**

Côté performances, le filtre multi-cartouche offre une filtration de meilleure qualité que le sable, avec, respectivement, des finesses d'environ 20 microns, contre plus ou moins 50 microns. La surface filtrante se révélant nettement supérieure, les eaux de piscines sont plus cristallines, sans recours annexe, comme la floculation — du reste incompatible avec ce type de filtres. Cela étant, AstralPool annonce des finesses de l'ordre de 5 à 8 microns avec son dernier-né NanoFiber. Ce mono-cartouche intègre un élément filtrant différent de ceux habituels, du fait d'un maillage très dense de nanofibres. De plus, il est doté d'un système de redirection tangentielle du débit d'eau qui répartit de manière homogène les impuretés. À noter toutefois qu'en tant que filtre mono-cartouche, il est limité aux piscines résidentielles jusqu'à 90 m³. Enfin, pour être complet, signalons qu'il est équipé d'une vanne multivoies permettant le lavage à contre-courant de la cartouche.

- **Une faible consommation d'eau et une économie de produits**

Alors que la préservation de l'eau est devenue un sujet d'actualité, avec une attention accrue de la part des pouvoirs publics, la faible consommation d'eau lors du nettoyage des filtres à cartouches est un argument de taille. Considérant qu'une séance de nettoyage des éléments filtrants réclame entre 50 et 100 litres, pour une fréquence d'une à deux fois l'an, les filtres à sable et à diatomées sont dans les choux avec leurs rejets d'eau à

l'égout quasi-hebdomadaires.

De plus, vu que le nettoyage au jet des cartouches s'effectue avec l'eau du réseau domestique, il n'est plus question dans ces conditions de solliciter l'eau du bassin pour des contre-lavages, comme c'est le cas avec les filtres à sable et à diatomées. Donc, fini les remises à niveau des piscines pour compenser ces pertes qui n'ont plus lieu. Idem pour les traitements d'eau complémentaires et la baisse de température liée à l'apport d'eau froide.

C'est la raison pour laquelle, quel que soit le type de filtre à cartouche (à simple élément, multi-cartouche, voire intégré au skimmer comme le propose Weltico), le système est imbattable en termes d'économies d'eau et d'encombrement.



Skimfiltre Weltico

À ce titre, le principe de Weltico est sans doute le plus compact du marché, grâce à la cartouche filtrante, insérée, non pas dans une cuve de filtre, mais sous le panier skimmer, dans un logement qui fait corps avec la pièce à sceller. À la base de celui-ci, une canalisation conduit l'eau filtrée à la pompe de la piscine, qui la pulse vers les refoulements. Avec un Skimfiltre, la filtration fonctionne, non pas en pression comme avec les autres systèmes, mais en dépression (avec un dépressiomètre). Là également, il n'y a pas de vanne multivoies. En revanche, s'agissant d'une mono-cartouche en polyester avec une maille de 20 microns, le nettoyage au jet d'eau est à prévoir à peu près chaque mois. À noter également l'existence d'un Twinfiltre combinant une cuve de préfiltration, avec poche préfiltre de grande capacité et d'une finesse de 500 microns.

- **Un filtre simple d'installation, sans vanne multivoies, ni mise à l'égout**

Nous connaissons tous la difficulté, certes passagère, que rencontrent au départ les primo-accédants d'une piscine familiale à assimiler

le fonctionnement de la vanne multivoies. L'inexistence d'une telle vanne sur un filtre à cartouche simplifie les explications et permet un gain de temps à la réception du chantier lorsque celle-ci s'accompagne d'un cours magistral sur l'exploitation de la piscine.

Nous savons tous également qu'une vanne multivoies est potentiellement source de fuites d'eau à l'usure du joint étoile ou en présence d'un grain de sable venu se loger à l'intérieur, de sorte que les chambres internes ne sont plus correctement jointives. De l'eau s'évacue alors par l'orifice relié à l'égout, alors même que le système est en mode filtration. C'est du reste en prévision de cela que de plus en plus de pisciniers installent d'office une vanne sur le circuit égout, lors du montage de la filtration. L'absence de vanne multivoies sur le filtre à cartouches résout de fait ces risques de fuites, avec une installation autrement plus rapide que les deux autres systèmes, et avec moins de pièces et de tubes PVC pression. Il va s'en dire que l'absence de vanne multivoies réduit par ailleurs les pertes de charges. De plus, en cas de faible encombrement dans le local technique, la cuve multi-cartouche occupe toujours le même empattement au sol. En cas de débit important, seule la hauteur de la cuve augmente, contrairement au filtre à sable qui voit sa circonférence augmenter. À noter qu'il est même possible d'installer en extérieur certains filtres à cartouches, grâce à la résistance aux intempéries de certaines cuves, comme les SwimClear™ multi ou mono-élément de Hayward.

Enfin, concernant l'égout, de plus en plus de communes assortissent les autorisations de travaux de conditions strictes de raccordement au réseau général de rejet, telle que l'interdiction d'évacuer de l'eau salée. *Ce qui fait prédire à Pentair qu'avec 1 600 000 piscines en France, il va devenir de plus en plus délicat d'envoyer à l'égout des quantités d'eau de piscines, avec des teneurs en sel, des pH modifiés et des résidus chlorés, qui contrarient le fonctionnement des stations d'épuration.* Un bon point pour le filtre multi-cartouche qui pourrait devenir incontournable dans les années futures...

3. Se démarquer de la concurrence en proposant des filtres à cartouche

Selon Hayward, le marché européen des filtres pour piscines familiales enterrées et semi-enterrées est estimé à quelques 400 000 unités. Le filtre à cartouche représente à peine 10 % de cette production. Il y a donc matière à en vendre pour ceux d'entre vous qui sauront argumenter...

Reconsidérez votre position arbitraire sur le filtre à cartouche, et changez votre discours si vous voulez être cohérent avec vous-même. Anticipez le jour où certaines installations n'auront plus le droit d'être raccordées à l'égout.

Commencez dès aujourd'hui à proposer ce type de filtration est un bon moyen de vous démarquer de vos confrères qui ne jurent que par le filtre à sable. Un nettoyage de filtre par an ! De quoi faire rêver toute une frange de consommateurs...

PETITES PISCINES : une tendance irréversible !

Avec des avantages pratiques et économiques incontestables pour vos clients, les petites ou mini piscines envahissent le marché. Les fabricants se sont rués sur ce produit facile à construire et à vendre. Avec eux, saisissez l'occasion de vous diversifier !

Virginie BETTATI



Dom Composit™ vous propose une gamme de mini piscines monocoques en acrylique avec la Mini Pool et la Pretty Pool, toutes les deux intégralement montées en usine et testées 12 heures en fonctionnement.

La Mini Pool est équipée soit d'une filtration cartouche intégrée, qui assure également une nage à contre-courant, soit d'une filtration à sable déportée.

La Pretty Pool représente un compromis entre la piscine et le spa. Elle est dotée d'un équipement complet avec filtration cartouche, balnéo-massage, nage à contre-courant, gestion électronique et chauffage intégré.

2 dimensions possibles : 4,25 m x 2,15 m x 1,30 m ou 6 m x 2,15 m x 1,30 m.

Une évolution programmée

On sait déjà que les bassins de nage des années 80 ont progressivement laissé place à des piscines plus petites, davantage orientées vers les activités ludiques plutôt que les grandes longueurs.

Chiffres à l'appui :

- En 1980, une piscine mesurait ainsi en moyenne 72 m² (12 x 6 m) et 1,80 m de profondeur.
- En 2015, elle mesure en moyenne 32 m² (8 x 4 m) pour 1,40 m de profondeur.
- Le volume est donc passé de 130 m³ à seulement 45 m³, soit un volume d'eau trois fois moindre.

Les raisons ? L'écologie, l'économie, mais aussi, depuis plusieurs années, la réduction des surfaces des terrains pour les maisons individuelles, notamment en zone urbaine et périurbaine. Cette évolution est sans conteste irréversible, ce qui va logiquement conduire à la réduction de la taille des piscines. En 2025, les piscines pourraient mesurer en moyenne 7 x 3 m pour une profondeur de 1,30 m, représentant un volume d'eau de seulement 27 m³ !

On comprend donc tout l'intérêt qu'il y a à proposer cette piscine nouvelle génération, d'autant que sa petite taille ouvre de nouvelles perspectives d'implantation et d'équipements. Une occasion de convaincre de nouveaux clients qui n'auraient, jusqu'à présent, jamais osé penser avoir une piscine !

Sources FPP.



Inférieure à 10 m², la Mini'Ô de Mondial Piscine intègre une filtration, un équipement balnéo, une banquette avec 4 buses d'hydro massage, une NCC et un projecteur à leds de couleur. Deux hauteurs de parois sont possibles et, en option, sa clôture périphérique ou son plancher mobile.

Réalisation : Plaisirs d'O (56)



9 m² de surface seulement (3,82 x 2,96 m), pour ce modèle Lola de Waterair avec son escalier équipé en option de « buses balnéo ». La marque annonce un montage express en 5 jours ou en 3 week-ends à 2 personnes. Un exemple parfait de la piscine pour tous, proposée en kit, à monter soi-même.

“ La petite piscine d'aujourd'hui n'a plus rien à voir avec celle d'hier. Il s'agit désormais d'un concept global, alliant praticité, design et intégration. ”



Auron de Génération Piscine est une coque de 5,70 x 3 m pour 1,50 m de profondeur. Elle vient compléter la gamme des piscines à fond plat de ce fabricant. Son atout : ultra épurée, elle est la piscine contemporaine par excellence. À noter son escalier qui encombre au minimum l'espace bassin.

5 avantages « coup double »

Ces avantages ont la particularité d'être intéressants pour vous, pisciniers, comme pour vos clients. Des intérêts communs qui faciliteront sans aucun doute vos ventes, puisque l'on argumente bien que lorsque l'on est soi-même convaincu !

● Un coût réduit

Voici un argument de poids qui saura emporter la décision de vos clients à petits budgets. Les petits chantiers sont également de votre intérêt car ils vous permettent d'augmenter votre volant d'affaires, de diversifier vos activités et de minimiser les risques financiers.

● Un espace restreint pour des travaux maîtrisés

Une implantation facilitée, en raison des dimensions et de la profondeur réduites du bassin, imposera des travaux (et donc des dégâts) limités à vos clients. A ce propos, il est d'ailleurs important de prêter une attention toute particulière à la clientèle des séniors : elle représente un fort pouvoir d'achat, dû à une grande propension à faire plaisir aux petits enfants, mais elle est peu encline à supporter le bruit, la durée et tout autre désagrément occasionné par les travaux. Elle sera donc particulièrement séduite par la petite piscine. Pour vous, un terrassement minimum et un client satisfait - car non contrarié - sont l'assurance d'une affaire réussie.



Avec son modèle Mini Water de 10 m², Aquilus transforme la piscine en espace Wellness. 3 jours suffisent pour sa mise en œuvre : un pour le terrassement et la préparation du fond ; un pour la mise en place de la Mini-Water elle-même, y compris le coffrage périphérique, les raccordements hydrauliques et électriques, le scellement et enfin, un dernier jour pour le remblaiement et la mise en eau.

● Un temps d'installation plus court

Une caractéristique qui plaira à tous et qui permet à la clientèle de se décider à court ou moyen terme, en tout cas plus rapidement que pour un bassin de grande dimension.

Les offres des fabricants vous aideront particulièrement à assurer une livraison rapide, puisque la petite piscine se présente soit sous forme de monocoque prête-à-poser avec une excavation limitée, soit sous forme de panneaux modulaires déjà configurés à une forme et à une dimension données. L'ensemble des équipements est aussi prévu.

Bref, un package « prêt-à-poser » qui ne nécessite ni études techniques, ni dimensionnement des équipements, ni personnalisation, pour une pose en un temps record.

PrimaVeraPool

**Jetez-vous à l'eau, c'est le printemps... mais c'est aussi une Primavera !
La première PMA (Piscine Multifonction Autoportante),
idéale pour nager, jouer et se détendre !**

Où vous voulez, comme vous voulez – PrimaVeraPool offre une multitude d'options d'installation pour répondre à tous vos désirs. Grâce à sa technologie et ses caractéristiques de conception uniques, elle s'adapte parfaitement à tous les types d'espace, de terrain, d'environnement et de structure avec commodité et élégance. Elle s'installe également sans avoir recours à de quelconques travaux de construction et se démonte en quelques étapes.

PrimaVeraPool, un plongeon dans l'avenir.



PrimaVeraPool

Via Solferino, 27 - C.P.7 46043 Castiglione delle Stiviere (MN) T 0376 942692 F 0376 1582015 info@primaverapool.it
www.primaverapool.it

PETITES PISCINES

● Absence de contraintes administratives

La construction d'une petite piscine ne nécessite aucune formalité administrative pour une surface de bassin inférieure à 10 m². C'est un gain de temps pour vous considérable, puisque c'est en général au piscinier de se charger des formalités et, à l'évidence, un gain financier pour vos clients qui ne verront pas de répercussion sur leur taxe d'habitation ou taxe foncière. Bien sûr, c'est aussi la possibilité d'installer une piscine là où un bassin de grande dimension ne pourrait pas obtenir d'autorisation.

● Une possibilité de suréquipements

Payer moins cher sa piscine, c'est offrir plus de budget aux équipements, notamment au chauffage, à l'éclairage, au système de traitement automatique, etc.

Pour vous, cela représente une marge plus facilement dégagée sur la vente de produits à forte valeur ajoutée et une installation réduite.



La piscine Urbaine de **Procopi** offre une adaptabilité hors pair pour vos clients puisqu'elle peut s'installer hors-sol, partiellement enterrée ou enterrée. Elle est proposée en 2 dimensions (4,20 x 3,50 m ou 6 x 2,50 m pour une profondeur de 1,33 m) et intègre une couverture automatique ainsi qu'une filtration à cartouche.

“ Une petite piscine peut se vendre à tout le monde : en neuf, à ceux qui n'ont pas encore de piscine, comme en rénovation, à ceux qui ont déjà une piscine traditionnelle ”



La Blue Vision de **Red Pool** a la particularité d'intégrer une terrasse coulissante, une NCC, des buses de massage et un système de chauffage pour maintenir ses 7 500 litres d'eau à 32 °C. Elle se destine aussi bien à une installation en extérieur qu'en intérieur.



D'ici la fin de l'année, **Aboral**, fabricant de coques polyester, proposera aussi sa mini piscine avec un modèle de 4 x 2,49 m pour une hauteur de 1,40 m. Proposée en 4 couleurs, elle sera équipée d'un filtre à sable et d'un kit d'entretien complet.

Les atouts + pour vos CLIENTS

- Un entretien plus facile, plus rapide et moins coûteux.
- Une possibilité de dégager du budget pour personnaliser l'équipement, aménager l'espace piscine, réaliser des plages, etc.
- Un bassin plus sécurisant en raison de sa faible profondeur.
- Une valorisation du patrimoine pour un faible investissement.

Les atouts + pour VOUS

- Un devis facilité.
- Une vente aisée et une réalisation sans surprises en raison d'un package tout compris prévu par le fabricant.
- Un choix pour répondre à toutes les demandes des clients : de l'entrée de gamme hors-sol de petites dimensions, jusqu'au haut-de-gamme enterré et suréquipé.
- Une décision d'achat plus rapide prise par la clientèle.

À qui la vendre ?

La petite piscine a l'avantage de faire l'unanimité. Elle peut ainsi convenir à une clientèle aux budgets limités, aux propriétaires désirant rénover leur piscine devenue trop grande, aux familles souhaitant privilégier le côté ludique, aux occupants d'un appartement avec une grande terrasse dans certains cas, à ceux qui souhaitent aménager une dépendance ou un sous-sol avec une petite piscine intérieure bien conçue, aux seniors souhaitant se faire plaisir ou faire plaisir à leurs enfants et petits-enfants...

La piscine de petite taille n'a presque plus de limite quant à la clientèle pouvant être atteinte. Votre argumentaire devra donc être adapté, mais maintenir une constante sur la qualité de la réalisation et sur l'importance de l'après-vente. Votre conseil devra assurer une fidélisation capable d'engendrer un éventuel contrat d'entretien, la vente de consommables, la prévision d'un équipement supplémentaire (couverture, automatismes, etc.).



PISCINE URBAINE

hors-sol / semi-enterrée / enterrée

ma belle piscine où je veux, quand je veux !



4,20 m x 3,50 m

avec couverture automatique intégrée



6,00 m x 2,50 m

avec couverture automatique intégrée

Le meilleur de la technique et de la sécurité

Dotée d'une couverture automatique immergée, conforme à la norme de sécurité sur les piscines, Piscine URBAINE vous assure une sécurité optimale, doublée d'un confort accru d'utilisation.



Fabricant Français

procopi.com



ProSwell
by PROCOPI

LE CAS DE LA PISCINE HORS-SOL

Le marché de la piscine hors-sol progresse constamment depuis 15 ans, avec des pics directement liés à la météo.

En 2000, on comptait un parc de 134 000 bassins, en 2015, on pouvait en dénombrer plus de 733 000.

Difficile pourtant d'évaluer les ventes, compte tenu du nombre important d'acteurs et de la multiplicité des réseaux de distribution.

En 2015, on pense qu'il s'est vendu 35 000 bassins hors-sol, sachant que les seules ventes de piscines à structure bois peuvent s'estimer entre 15 000 et 17 000 unités, tous réseaux et tous fournisseurs confondus.

Outre le prix, le principal atout de la piscine hors-sol est sa possibilité de démontage, ce qui la dispense de toute formalité administrative (si elle est supérieure à 10 m², une déclaration de travaux doit toutefois être prévue). Il s'agit d'une piscine qui – sans connotation péjorative – a presque tout d'un bien de « consommation ». La preuve : certains de vos clients l'achètent au supermarché.



*La Pistoche de **Procopi**, une piscine hors-sol de 2,26 x 2,26 m particulièrement bien étudiée. Elle est évolutive puisque son niveau de profondeur peut être réglable à des hauteurs différentes, de 40 à 60 cm, pour s'adapter aux enfants de 1 à 6 ans. Elle intègre également une couverture de sécurité et un filtre à cartouche.*



*Ultra compacte, la Doodoopool de **Piscinelle** est un véritable meuble multifonction, à installer sans travaux, au design personnalisable et remarquable. Avec des dimensions extérieures de seulement 2,66 x 2,66 m pour une hauteur de 1,16 m, elle est capable d'intégrer des banquettes de relaxation faisant également office de marches pour un accès sécurisé. Sa température : prévue à 33 °C !*



Cette piscine hors-sol en acier à finition bois de Gré, chez Fluidra, est disponible en 3 versions rondes (de 2,40 à 4,60 m de diamètre) et 3 ovales (de 5 x 3 m à 7,30 x 3,75 m). A terme, cette marque prévoit de proposer plus de 100 modèles avec des profondeurs en 1,20 m et 1,46 m.

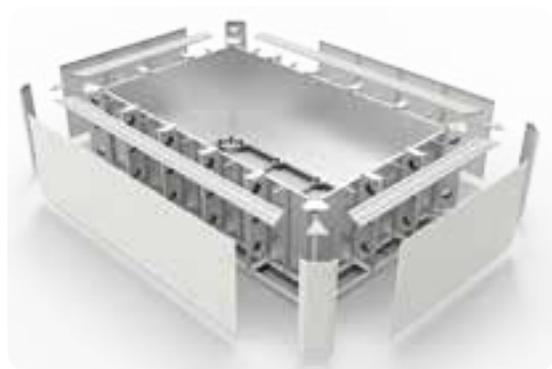


Et pourtant il s'agit d'une vraie piscine avec une filtration, parfois un chauffage et nécessitant un traitement. La réalisation d'une alimentation électrique protégée par un disjoncteur différentiel de 30 mA est aussi nécessaire.

Alors comment reprendre ce marché qui s'est échappé au profit des GSA et GSB, même s'il est vrai que ces réseaux de distribution se cantonnent à une vente saisonnière de bas-de-gamme ?

Grâce aux nouveaux modèles qui concentrent leur argumentaire sur la sécurité, la qualité de finition et d'équipements, mais aussi par une esthétique désormais acceptable.

“La piscine hors-sol : un produit d'appel qu'il ne faut pas négliger car il déclenchera très souvent chez votre client, à court ou moyen terme, l'achat d'une piscine traditionnelle”



PrimaVeraPool est une piscine multifonctionnelle autoportante qui, grâce à sa structure (panneaux d'acier nervuré et galvanisé et revêtement en PVC), peut être installée, personnalisée et utilisée de différentes façons. Adaptable à l'extérieur comme à l'intérieur, elle offre de nombreuses options pour nager (NCC), jouer et se détendre (buses de massage). Une caméra sous-marine spéciale, capable de réaliser des photos et des films, peut aussi assurer un système exclusif de surveillance et d'alarme pour le bassin ! Dernier atout : un démontage rapide, en quelques étapes, une fois la saison estivale terminée.



Les piscines Gré de **Fluidra** ont choisi la qualité pour leurs piscines hors-sol en bois. C'est Piveteau qui leur fournit un pin sylvestre d'origine française pour une excellente imprégnation et un traitement autoclave classe 4. Résultat : une durabilité garantie ! Quant à la gamme destinée aux pros, elle offre des madriers plus épais (56 mm), une couleur différente ainsi que des équipements spécifiques (margelles notamment).



BLUE VISION

une nouvelle énergie dans le monde de la piscine













redpool.fr
Info@redpool.fr

LE CAS DE LA PISCINE HORS-SOL

2 rappels pour ce type de piscine :

● La loi du 3 janvier 2003 sur la sécurisation des piscines exclut de son cadre les piscines hors-sol, gonflables ou démontables. Leurs propriétaires ne sont donc pas obligés d'équiper leur bassin d'un dispositif de sécurité normalisé visant à prévenir le risque de noyade. Cependant, le plan d'eau, en surplomb, est plus difficilement visible que pour les piscines enterrées, donc moins « facile à surveiller ». D'où l'intérêt de proposer à vos clients des modèles de faible hauteur ou de les équiper quand même d'un dispositif de sécurité.

● Les piscines hors-sol ont fait l'objet d'une nouvelle norme Afnor, publiée en octobre 2015 et intitulée « Piscines privées à usage familial - Partie 3 : exigences spécifiques et de sécurité et méthodes d'essai pour piscines hors-sol ».



L'archétype du bassin hors-sol : le modèle tubulaire. Une vente « à emporter », à la belle saison et une installation en un clin d'œil. Dimensions de cette version de Garden Leisure chez SCP : 5,48 x 2,74 x 1,32 m de hauteur pour un volume d'eau de 17 m³. Poids : 131 kg



Waterman présente la gamme Azteck. Des piscines à l'habillage chaleureux en bois composite, qui se déclinent en version ronde, rectangulaire, ovale ou encore rectangulaire à pans coupés. Ce modèle de 364 x 244 cm dispose d'une profondeur réduite de 50/55 cm particulièrement sécurisante. Elle peut aussi recevoir en option un chauffage par PAC.



Hors-sol et bien habillée, c'est possible avec ce modèle Dolce Vita Rattan de Laghetto ! Pensée et conçue comme une piscine traditionnelle, elle s'installe avec la facilité d'une piscine hors-sol. Son revêtement intérieur est en fibres de polyester et polymère à haute résistance et longévité. Sa structure est en inox et acier galvanisé à chaud, recouverte de peinture époxy. Elle est équipée d'une NCC, d'une PAC, d'un banc d'angle avec système d'hydromassage à air ainsi que d'une couverture solaire et hivernale.



Laghetto s'est fait une spécialité des hors-sol à toile souple à armature, disponibles en de très nombreuses dimensions et hauteurs. Ici, le modèle Pop se caractérise par une collection de couleurs ludiques qui plait aux enfants : crème, lait, rubis, lavande, turquoise ou vert pomme au choix.



YOUR WATER
PARTNER

Pour les clients pressés, Pour les budgets serrés:

Une solution HORS SOL de QUALITÉ



Large gamme de piscines hors sol disponibles & livrées complètes prêtes à poser : échantillons & informations dans votre agence **FLUIDRA**



est une marque du
groupe **FLUIDRA**



Pour trouver votre
agence **Fluidra**,
Flashez !



POOL TECHNOLOGIE

Une gamme accessible aux petits budgets

Aujourd'hui construire une piscine n'est plus synonyme de luxe mais plutôt un moyen de créer un espace de vie supplémentaire pour la famille. Cette démocratisation se traduit par un essor des petits bassins se caractérisant par des contraintes d'implantation et des budgets limités. Pour répondre à ce besoin, POOL TECHNOLOGIE a développé une gamme d'appareils économiques et compacts comprenant l'électrolyseur **MINISALT**, disponible dans des versions adaptées aux piscines de 30, 50 et 70 m³.

Laurent Larique,
Directeur d'Azur

Irrigation (Alliance

Piscines) témoigne

de son succès auprès

des utilisateurs,

tout comme des

professionnels qui

l'installent : « J'installe

souvent **MINISALT** pour

son excellent rapport qualité/

prix. Je le propose comme solution

économique des traitements au sel et

je n'ai jamais eu de retours négatifs

sur son installation. Sur les petits bassins

que nous installons, nous conseillons cet électrolyseur pour son prix attractif et surtout pour sa capacité à traiter des volumes inférieurs à 30 m³, ce qui est rare et appréciable sur le marché de l'électrolyse ».

En plus d'être **compact et économique**,

il offre de nombreuses fonctionnalités. Il assure une production de chlore

constante, indépendamment

des variations de

température, du pH ou

d'un environnement

arboré. Intelligent,

il permet l'auto-

nettoyage de la

cellule par inversion de

polarité progressive et à

mémoire. « Dans notre

région, l'auto-nettoyage

et le temps d'inversion de

polarité sont des arguments

de vente importants, car le calcaire

est omniprésent et détériore plus

rapidement la cellule d'électrolyse »

souligne cet installateur professionnel.



Par ailleurs, **MINISALT** adapte la désinfection suivant l'utilisation de la piscine. S'il détecte un volet, la production de chlore se réduit automatiquement. A contrario, lors d'un pic de fréquentation, l'appareil assure une super chloration jusqu'à 24 heures en évitant tout ajout de produits chimiques. Enfin, pour optimiser l'entretien de la piscine, l'électrolyseur se couple facilement avec un régulateur pH ou un module de filtration intelligent comme **SIMPLEO**. En 2016, la gamme **MINI** du fabricant vient se doter également d'un régulateur pH automatique : **MINIPH**, ciblant les petits budgets, sans négliger la performance. Grâce à sa technologie exclusive « Smart pH », celui-ci permet une régulation proportionnelle au volume de la piscine afin d'optimiser l'agent correcteur.

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

POOLSTAR

Poolstar lance sa propre marque de mobilier piscine

Poursuivant sa philosophie de faciliter l'accès au plus grand nombre à des équipements et accessoires de piscine de qualité et design, **POOLSTAR lance ses propres collections de transats et tables basses outdoor, sous la marque PROSOLIS.**

COSTA est une ligne de mobilier extérieur résistant, composé de résine renforcée de fibres de verre au design moderne. Ce matériau, à la fois souple et résistant, est idéal pour durer dans le temps en extérieur. Le transat est conçu avec une assise ferme et confortable, faite d'une toile composite de la marque Serge Ferrari, dont le dossier est réglable sur 5 positions. Ses pieds sont antidérapants, équipés de roulettes intégrées. Des coloris tendance à choisir parmi noir, anthracite, jaune, turquoise et blanc pour le transat, à assortir avec une table basse noire, anthracite, crème ou blanche. Le tout dans un design épuré très contemporain.

BRAVA est une gamme comprenant un transat et une table basse, en résine renforcée de fibres de verre également,

à l'aspect **tressé**. Protégée contre

les rayons UV, leur structure ne se

décolore pas sous les effets du

soleil. Le dossier du bain de soleil

s'incline sur 5 positions et dispose de

roulettes dissimulées dans ses pieds

pour le déplacer aisément. Pour le

rangement, ces transats peuvent

s'empiler facilement.

Le mobilier est garanti 3 ans.

contact@poolstar.fr
www.poolstar.fr



SCP

Le site ACTI : tout sur le traitement de l'eau

En ligne sur le site www.acti-chemical.com, les professionnels peuvent accéder au **logiciel Actisoft**, téléchargeable gratuitement, leur permettant de réaliser des analyses d'eau de piscine. Ils peuvent effectuer une analyse simple, à partir des bandelettes Aquachek, ou une analyse professionnelle, à partir d'Aquachek 7 ou d'un photomètre. Un tableau récapitulatif leur indique ensuite les besoins en produits pour le traitement et les prix associés.



Sur le blog associé au site, le piscinier et le particulier peuvent lire les conseils avisés du Docteur Darok, face aux problèmes habituellement rencontrés en traitement d'eau des piscines : eau laiteuse, eau verte, pH trop bas, conseils de prudence, algues, etc.

Zoom sur quelques produits ACTI de saison...

Pour protéger les équipements piscine des dépôts de calcaire, SCP propose **ACTI Anticalcaire** en bidon de 5 litres. Ce produit, compatible avec tout type de média filtrant (sable, verre, cartouche), agit également comme séquestrant calcaire et élimine les dépôts invisibles. Il contribue ainsi à améliorer la filtration et la durée de vie des équipements. Il suffit d'en verser 1 litre/25 m³ à l'ouverture du bassin.

ACTI Expert Metal'Fix prévient également les dépôts de calcaire, mais aussi la formation de dépôts métalliques à base de cuivre, fer ou manganèse. Il protégera la pompe (son axe), la pompe à chaleur (tuyaux), la cellule d'électrolyseur, le liner ou le revêtement armé contre les taches, et augmentera ainsi la durée de vie de tous ces équipements. Formulé sans phosphates, il convient pour des bassins de 50 à 100 m³, à raison d'1kg pour traiter 50 m³. Vendu en seau de 2 kg, colisage par 6.

Quant à **ACTI Expert Clarifiant Enzyme**, sous forme liquide, il protège le média filtrant des dépôts gras et évite sols et murs glissants. Le nettoyage par robot est ainsi facilité, l'éclairage ne perd pas de son rendu la filtration est améliorée. Formulé à base de chitosan (à base de carcasse de crustacés), le produit une fois versé éclaircit l'eau trouble.



info.fr@scppool.com / www.scp europe.com / www.acti-chemical.com

METEOR Coffret multifonctions intelligent pour piscine

30 MINUTES D'EFFORT, DES ANNÉES DE CONFORT



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.

🏠
📶
🌊
🌈
❄️
💡
🔧
🔋

LES +

Compagnon idéal de projecteurs :
Meteor alimente les projecteurs installés dans le bassin et contrôle les couleurs par système BRIO RG +.

Economies d'énergies :
Meteor ajuste le temps de filtration en fonction de la température de l'eau afin de préserver votre pompe et faire baisser votre facture énergétique.

Installation rapide :
Le coffret Meteor s'installe rapidement dans votre local technique. Raccordez vos appareils puis profitez ensuite d'une piscine gérée automatiquement pour plusieurs années.



www.ccei.fr

HAYWARD

Les nouveaux catalogues 2016



Poussé par son fort développement en Europe, Hayward a revu complètement son offre catalogue produits, pour mieux satisfaire les professionnels dans leur usage quotidien.

Le catalogue 2016, présente toute la gamme de produits Hayward, avec dans la première partie, en couleur, les arguments, chiffres clés et données techniques par produit, et dans la seconde partie, les photos des éclatés ainsi que toutes les références des pièces détachées.

Pour satisfaire le marché européen, ce nouveau catalogue a été prévu et imprimé, en français, espagnol, allemand et anglais.



Le voir en ligne

Vous pouvez le consulter dans sa version en ligne sur le site internet d'Hayward : www.hayward.fr/documentations/les-guides-hayward

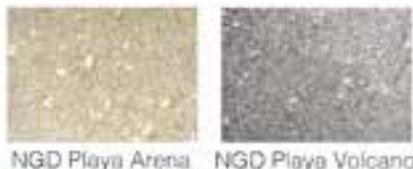
contact@hayward.fr / www.hayward.fr

DLW

La membrane armée 150/100° DLW delifol : le choix de la haute qualité

La membrane armée 150/100° de DLW delifol a fait ses preuves depuis bien longtemps, avec une excellente résistance à la traction et à la déchirure. Grâce à une trame tissée en polyester 8/6 de 5 fils au cm², le précurseur de la membrane armée assure une haute résistance, une grande souplesse, ainsi qu'une longue tenue dans le temps à son revêtement d'étanchéité.

Dans la gamme des membranes de décors et frises NGD, deux nouveaux coloris font leur apparition : NGD Playa Arena et NGD Playa Volcano, portant à 25 le choix de



coloris dans la gamme.

Par ailleurs, les coloris NG Blanc et NG Béton sont désormais disponibles en 130 cm. Ne faisant pas exception

dans la gamme du fabricant, ces deux membranes sont de qualité supérieure, non vernie, et offrent une grande résistance (jusqu'à +34°C), notamment grâce au procédé exclusif d'intégration à chaud des décors mis en œuvre. Elles sont conformes aux normes ABC (NGP), normes sanitaires européennes et normes AF AFNOR. L'entreprise allemande répond à la norme ISO 9001 : 2000, gage de satisfaction aux exigences réglementaires et à celles de ses clients.

info@dlwdelifol.com / www.delifol.com

pour les professionnels depuis plus de 20 ans

MASTIC-COLLE PROFLEX

N°1 depuis 1995 en qualité et services

20 ANS

MULTI-UTILISATION EN MILIEU HUMIDE ET SEC

Fixer, Réparer, Coller, Jointer, Décorer **DANS L'EAU**

EXCELLENTE ADHÉRENCE SUR TOUS SUPPORTS PROPRES, SECS, HUMIDES ET PEINTS

- Blanc
- Gris
- Noir
- Transparent
- Sable
- Bleu

- Sans primaire
- Polymérisation rapide à basse température
- Peut être peint
- Résiste aux U.V.
- Fongicide, inodore
- Reste souple
- Sans solvant ni silicone
- Sans isocyanate
- Résiste au vieillissement
- Joint colle universel
- Contenance 310 ml

PROFLEX Hybride 6^e génération

Excellente adhérence sur : Aluminium, Zinc, Acier, Laiton, Cuivre, Inox, Bois, Marbre, Verre, Céramique, Béton, Marbre, Faïence, Briques, Plâtre, P.V.C., Polyester, Résine époxyde, Polystyrène, ABS, Polycarbonate, Toile, Bâche, etc.

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

ASCOMAT

Filtration prémontée sur palette

ASCOMAT a créé la **PALBOX** en pensant dans un premier temps aux pisciniers, avec une volonté de leur apporter un soutien sur les chantiers, en leur faisant gagner du temps. C'est également un produit parfaitement adapté à la vente en kit. Il s'agit d'une palette et d'un fond en PVC de dimensions 1,20 m x 1 m x 1,54 m de hauteur équipée dans les ateliers du fabricant d'une filtration.

Chaque PALBOX est composée d'un filtre, d'une pompe, d'un coffret électrique, d'un système de traitement d'eau, de 2 collecteurs et d'un bypass pour le chauffage. L'ensemble est fixé et assemblé sur la palette et son fond, prêt à être raccordé au bassin.

Il existe 3 versions de la PALBOX :

- **la Swim Box**, écologique, filtre à éléments Swim Clear, pompe à vitesse variable, électrolyseur de sel Aquarite avec module pH/redox, coffret électrique.

- **la Sand Box**, classique, filtre 14m³/h avec charge de verre, pompe, électrolyseur de sel Salt & Swim, régulateur pH, coffret électrique.

- **la Slim Box**, économique, filtre monocartouche Swim Clear, pompe, distributeur chimique 14 Kg, régulation pH, coffret électrique.



La Sand Box

info@ascomat.com / www.ascomat.com

PROCOPI

Piscine Urbaine, ma belle piscine, où je veux, quand je veux !

Piscine Urbaine est une piscine facile à vivre et rapide à installer, partout ! **Piscine hors-sol, semi-enterrée ou enterrée, elle s'intègre dans le jardin sans déclaration préalable de travaux.**

Avec son plan d'eau inférieur à 10 m², elle est toutefois **bien équipée, de série**, pour rivaliser avec les plus grands bassins. Son créateur, PROCOPI, l'a pourvue d'une couverture automatique immergée de couleur gris clair, assortie au liner 75/100° de même teinte, une échelle extérieure en bois de 4 marches, une échelle intérieure en aluminium et ABS de 3 marches, un élastique de nage statique et un tapis de sol, pour pratiquer une remise en forme aquatique dans de bonnes conditions.



Côté filtration et hydraulique, le filtre compact à cartouche joue son rôle d'épurateur à raison de 4 m³/h, assisté d'un skimmer et d'une buse de refoulement, tous coordonnés. La gestion de ces équipements s'opère par le biais d'un coffret électrique (fins de course électroniques de couverture, filtration et projecteur LED), situé en bout de bassin dans un coffre optionnel, de 28 mm d'épaisseur. Quant à l'esthétique du bassin, **elle vient se fondre discrètement dans le décor du terrain urbain avec un encombrement réduit au strict minimum**, pour des mesures de 4,20 x 3,50 m, pour le plus petit modèle et 6,00 x 2,50 m pour le plus grand, et une hauteur d'1,33 m (dim. extérieures du bassin). Sa structure en pin massif, cernée de larges margelles en double pin, les madriers en pin du Nord traité autoclave classe 4, épais de 45 mm, viennent apporter le charme du matériau brut.



En option, outre le coffre en bois dédié à la gestion des équipements électriques, un filtre à sable peut être installé, avec pompe préfiltre auto-amorçante et vanne 6 voies, ainsi qu'une pompe à chaleur Proswell THP05np de 5 kW avec by-pass et tuyauterie pour déport jusqu'à 9 m, afin de profiter de la baignade le plus longtemps possible.

Procopi offre une garantie de 10 ans sur la structure, les pièces à sceller et le liner.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

AquaRite® Pro

LE CONFORT DE BAINNADE INÉGALÉ



DEPUIS 1964

L'électrolyseur de sel AquaRite® Pro c'est :

UN TRAITEMENT AU SEL SIMPLE ET AUTOMATIQUE

Associé au **module Sense & Dispense**, il ajuste automatiquement le pH et le chlore de votre piscine, pour **une eau douce et saine.**

L'INNOVATION AU SERVICE DE VOTRE PISCINE

Équipé d'une **cellule TurboCell®**, AquaRite® Pro nécessite **une quantité infime de sel.**

ADAPTABLE

La cellule TurboCell® est **disponible en 3 tailles** pour s'adapter à tous les bassins.

FACILE À ENTREtenir

Grâce à sa cellule à inversion de polarité qui **limite la formation de calcaire sur les électrodes**, AquaRite® Pro demande moins d'entretien et dure plus longtemps !



Contrôle du chlore



Contrôle du pH



Destruction des algues

www.hayward.fr

HAYWARD®

LE SECRET D'UNE PISCINE RÉUSSIE

RIIOT LABS

Nouvel objet pratique connecté à la piscine

Blue by Riio (Research in Internet of Things Labs) est un nouvel analyseur de piscine intelligent et autonome, connecté pour analyser l'eau de la piscine en continu. Equipé des dernières technologies en matière de connectivité et intégrant une batterie longue durée, il permet de connaître en temps réel la température, le pH, la teneur en chlore actif et la salinité de l'eau du bassin. Aucune installation n'est requise, Blue se place tout simplement sur l'eau, car il flotte ! Grâce à une appli gratuite, le gestionnaire de la piscine reçoit à distance des notifications sur son Smartphone, en cas de seuil des valeurs dépassé. Le niveau de précision de l'appareil est pointu pour assurer une qualité d'eau optimale. Les clients peuvent ainsi être conseillés à distance pour le traitement de leur piscine.



ben@riiotlabs.com / www.riiotlabs.com



- Une large gamme de Spa avec différentes couleurs sur la coque en acrylique ainsi qu'en acier inoxydable et notre mosaïque fait de carrelage de verre.
- Fabricant européen
- 25 ans de fabrication de spa de qualité
- Design exclusif

Aquavia Spa, Av. Pla d'Urgell 2-8, Cervera (Espagne)
Tel: +34 973 533 795 mail: aquaviaspa@aquaviaspa.com
www.aquaviaspa.com

HAYWARD

L'AquaRite®+ séduit pisciniers et particuliers

Un an après le lancement de l'AquaRite®+ d'Hayward, la solution de traitement et de pilotage des équipements à distance est plébiscitée tant par les professionnels que par les particuliers.



Ce boîtier offre des fonctions pour le contrôle d'1 à 7 équipements de piscine, quelle qu'en soit la marque : pompe de filtration, pompe à chaleur, éclairage, animations de bassins (cascades, jets d'eau...), et électrolyseur de sel. Il permet également de gérer le traitement de l'eau, que ce soit la production de chlore, la régulation de pH, le contrôle Redox,

ou la gestion des cycles de filtration.

A l'heure de la piscine connectée, AquaRite®+ répond parfaitement aux nouveaux besoins du marché en matière de domotique appliquée à la piscine. « Il en résulte un meilleur confort d'utilisation mais aussi des économies en produits chimiques, puisque l'eau est saine en permanence grâce à un meilleur contrôle de la qualité de l'eau » commente Claire Point, Directrice Marketing Hayward Pool Europe.

L'utilisateur final peut aussi paramétrer des alertes pour contrôler sa piscine ou la gérer à distance, préparant celle-ci pour son arrivée dans le cas des résidences secondaires par exemple. Du côté des pisciniers, le confort apporté par cette solution leur permet une gestion aisée du parc de piscines à distance, pour un meilleur service offert à la clientèle.

Grâce à ses fonctions de paramétrage, l'AquaRite®+ permet une gestion sur mesure de l'installation, ainsi que le dimensionnement du système de traitement au plus proche des besoins, en adaptant le choix de la cellule T-Cell en fonction de la taille et du type de bassin.

contact@hayward.fr / www.hayward.fr

PROCOPI

Le service Fastline pour des délais de fabrication réduits et garantis

Tout au long de l'année, les clients professionnels de PROCOPI ont la possibilité de bénéficier d'un service de fabrication rapide garanti sur plusieurs produits. Le

FASTLINE
FABRICATION RAPIDE
www.procopi.com

décali annoncé s'entend à compter du jour J, date de réception de commande par le fabricant et est exprimé en jours ouvrés. Les délais Fastline sont de **J+4, pour ce qui concerne les Aqualiners et Superliners V2F**, ainsi que leurs options ; de **J+5 pour ce qui concerne l'ensemble des couvertures automatiques Delta** d'une largeur de tablier inférieure à 6 mètres, ainsi que leurs options et accessoires. Même décali et conditions Fastline pour les couvertures d'hiver et leurs options, ainsi que les couvertures à barres ; tandis que le décali est ramené à **J+3, pour les couvertures à bulles et leurs options.**

marketing@procopi.com / www.procopi.com

OCEDIS

Nouveau site web

Le nouveau site web d'OCEDIS vous permet de découvrir produits et services, mais aussi de passer commande directement depuis le site, ou encore de réaliser un devis en ligne. Les professionnels peuvent ainsi, en ouvrant un compte, gérer leurs commandes, consulter l'historique des commandes passées et modifier ses informations.

Les produits OCEDIS, y sont classés par familles : Traitement de l'eau, Matériel d'analyse et d'injection, Equipement et animation, Pompes à chaleur MelPac, Eau domestique.



Pour chaque produit, vous pouvez accéder au téléchargement des FDS, fiches techniques, vues éclatées, notices, visualiser les photos associées, ou accéder à une gamme dédiée aux revendeurs et collectivités.

Côté services, accédez au laboratoire OCEDIS avec l'**OCEDICIEL** (combiné au SpinLab), avec des informations sur le traitement de l'eau, une assistance et des programmes de formation. Un onglet SAV est aussi mis à disposition avec formulaires de retour de matériel ou de contact. Découvrez également les **outils d'aide à la vente proposés** et les possibilités de personnalisation de produits pour les revendeurs.

info@ocedis.com / www.ocedis.com

SCP

Un présentoir pratique pour les produits de spas

Dans le catalogue 2016 SCP, les professionnels peuvent se procurer le **présentoir SPA LIFE**, destiné à exposer en magasin toute la gamme de produits LIFE. Un présentoir attractif, en couleur, de 160 x 61 x 45 cm à 4 étagères, idéal pour dynamiser votre point de vente. Livré non garni, il peut recevoir en présentation la brosse pour spa, le kit d'entretien, l'épuisette de fond, l'épuisette de surface, le bar flottant, le nettoyeur et le doseur flottant de la gamme. Ce présentoir est offert lors des opérations spéciales SCP.



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

Des grands bassins ? Des eaux chaudes ? Une solution...

Électrolyse de sel
SALT RELAX POWER
Forte production de chlore



Puissant, évolutif et performant.

- + Production de chlore : jusqu'à 28 g/h
- + Pour bassins de 70 à 170 m³
- + Fonctionne dès 1,5 g sel/litre
- + Option pH, redox et contrôle à distance
- + Cellule garantie 3 ans

NATURALLY
SALT
by W BAYROL

Retrouvez les autres électrolyseurs
de la gamme Naturally Salt sur :
www.naturally-salt.com

BAYROL France SAS
Chemin des Hirondelles - BP. 52 - 69572 Dardilly Cedex
Tél. +33 892 707 982 (0,34 €/min)
PZS de Lyon 906 979 426

VOLITION

Produit spécifique pour couverture de spa

Tout comme la cuve et l'habillage du spa, la couverture isothermique qui le protège nécessite un entretien approprié. Ceci afin d'en conserver toute l'imperméabilité et l'esthétique dans le temps. Soucieux de proposer à ses clients un produit adéquat, **Volition Spas a développé Volition Protect, un spray rénovateur et protecteur de vinyle.**

Sa formule unique possède plusieurs propriétés participant à la préservation de la couverture. Non seulement l'application de ce spray empêche la pénétration de l'eau dans la couverture, formant une barrière d'étanchéité, mais le produit possède également une action

anti-UV, évitant la dégradation des couleurs et du matériau dans le temps. Enfin, ses propriétés anti fongiques et anti-algues complètent la barrière protectrice du film vaporisé ainsi sur la couverture. Une application protège

la couverture durant 30 jours. Cependant, plus le produit est appliqué, plus la protection est renforcée.

contact@volition-group.com
www.volition-group.com



Sans Volition



Avec Volition

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. Meteor 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



OCEDIS

Performance et simplicité

Pour désinfecter l'eau de la piscine, **l'alliance du chlore et de l'oxygène actif** s'avère des plus efficaces. C'est pourquoi OCEDIS les a combinés en un seul galet, pour un traitement choc et régulier tout-en-un !

L'OVY TWIN 500 est simple à utiliser, permettant un entretien de l'eau de piscine en un unique geste. Le galet de chlore est enrichi à l'oxygène actif, offrant une désinfection choc hebdomadaire très simple pour l'utilisateur. Son action multifonctions limite l'apport en stabilisant, élimine les algues, améliore la filtration et éclaircit l'eau. OCEDIS propose une mise en valeur en magasin sur un **pal box de présentation dédié au produit.**



info@ocedis.com / www.ocedis.com

PoolCOP
La piscine sur pilote automatique

www.poolcop.com

Élargissez votre vision de la réalité !

Supervisez en temps réel
Contrôlez piscines, clients, équipes
Valorisez et développez votre activité

PROCOPI

Des kits d'accessoires dédiés à la Pistoche



La piscinette hors sol spécialement conçue pour les jeunes enfants et lancée en 2015 par PROCOPI se pare de nouveaux accessoires pour la saison 2016. Pistoche a déjà séduit de nombreux particuliers par son concept sécurisant, grâce à une **filtration réglable en hauteur et une couverture de sécurité à enroulement**

automatique. Elle permet en effet d'adapter sa hauteur d'eau, selon l'âge des baigneurs : de 40 centimètres pour barboter jusqu'à 60 centimètres pour apprendre à nager. De quoi sécuriser les parents et ravir les enfants !

Au cours de l'année, un kit de traitement facile à utiliser sera ajouté à la gamme, pour détruire les micro-organismes présents dans l'eau. PROCOPI propose également une cartouche de recharge pour la filtration, afin d'anticiper les besoins du client final.

Du côté des accessoires, **les propriétaires d'une Pistoche pourront se fournir d'un kit d'accessoires spécialement destiné à l'entretien de cette piscinette**, composé d'une époussette, un thermomètre, un balai Venturi, une brosse et un manche 5 sections.



Devant le succès du jeu concours organisé sur Facebook pour son lancement en 2015, le fabricant a décidé de reconduire l'opération en avril, avec un tirage au sort parmi les milliers d'inscrits. Les heureux gagnants recevront une Pistoche, un barbecue Barbecue, ainsi qu'un 3^e lot de la même marque !

Rendez-vous sur la page et le site dédiés :
www.facebook.com/pistochebyprocopi
www.pistoche.fr

marketing@procopi.com / www.procopi.com



Suivez-nous
Facebook



ProSolis

Mobilier Piscine & Jardin

MOBILIER DE JARDIN ÉLÉGANT ET ORIGINAL

- Design contemporain
- Large choix de couleurs
- Matériaux résistants de qualité
- Tissus imperméables et anti-UV
- Garantie 2 ans

COLLECTION NEST



Nest Move



Nest Lounge



Nest Swing

Poolstar

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

www.poolstar.fr

HAYWARD

Des performances attestées pour les PAC Hayward

Les pompes à chaleur EnergyLine Pro et EnergyLine Pro All Seasons* d'Hayward sont désormais certifiées NF414.

Un label qui garantit la véracité des niveaux de performances annoncés de ces PAC (en l'occurrence leurs performances énergétiques), leur fiabilité et leur durabilité. La qualité est ainsi certifiée depuis la fabrication en usine, jusqu'au service après-vente. Cette certification vient récompenser Hayward pour sa démarche qualité, entreprise auprès des utilisateurs depuis des années. Une volonté de transparence et de probité affichée par le fabricant, tout comme ce fut le cas aux Etats-Unis avec la certification AHRI (Practising Certification Program).

Les pompes à chaleur Hayward assurent une montée en température progressive, suivie d'une conservation optimale



de la chaleur, ramenant la consommation d'énergie à son strict minimum. Elles sont également dotées de compresseurs ultra silencieux réduisant les nuisances sonores.

En outre, la pompe EnergyLine All Seasons est équipée d'un ventilateur à vitesse variable, permettant un fonctionnement au ralenti, pour un mode nuit encore plus silencieux.

Automatiques et réversibles, pour chauffer ou refroidir le bassin, elles fonctionnent jusqu'à -12°C et s'adaptent à des bassins jusqu'à 150 m³.

* Les modèles ENP6MASC, ENP6TASC et ENP7TASC sont certifiés NF414. Les autres pompes à chaleur de la gamme EnergyLine Pro All Seasons sont en cours de certification.

contact@hayward.fr / www.hayward.fr

POOL TECHNOLOGIE

POOLSQUAD PRO LS, pour une eau de piscine cristalline avec 3 fois moins de sel

ERRATUM : suite à une erreur glissée dans cet article dans le Spécial PROS n°17, le voici à nouveau, dans sa version correcte.

Toujours à la pointe de la technologie et soucieux du bien-être des baigneurs, POOL TECHNOLOGIE agrandit son offre avec un **nouvel électrolyseur de sel doté de la technologie LOW SALT** : le **POOLSQUAD PRO LS**.

Plus écologique, il divise les besoins en sel par 3. Une faible concentration de sel de 1,5 g/l suffit pour une désinfection optimale et cela, tout en préservant la durée de vie de la cellule.

Cette éco-innovation, plus respectueuse de l'environnement et des équipements, est particulièrement indiquée pour les bassins sensibles à la corrosion.

Au-delà de sa technologie électrolytique avancée, POOLSQUAD PRO LS maîtrise les deux paramètres essentiels de la désinfection de l'eau : **le contrôle de la production de désinfectant et la régulation automatique du pH**.

En effet, grâce à sa sonde REDOX, l'appareil garantit une production de chlore auto-adaptative afin d'éviter les risques de sur-chloration et préserver la longévité des équipements de la piscine.

La régulation du pH est intelligente : en cas de défaillance de la sonde pH, POOLSQUAD PRO LS bascule en mode dosage automatiquement. Il maintiendra le pH à sa valeur idéale à partir de son historique.

Enfin, l'appareil s'équipe, d'une **nouvelle cellule pourvue de la technologie Mixte**. Cette nouvelle cellule, plus puissante, produit une plus forte dose de désinfectant qu'une cellule standard. Une évolution rendue possible par une électronique plus endurante.

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



AQUAVIA SPA

Nouveau spa NICE 5 places



Parmi les nouveautés Aquavia Spa en 2016, le spa NICE retient toute l'attention. Conçu d'après le design du spa AQUALIFE 7, il est l'un des spas les mieux équipés de la marque dans la gamme Premium. Une parfaite ergonomie offrant 5 places, dont une lounge et 4 assises confortables, vient se conjuguer à de puissants massages. Avec **54 jets, 2 cascades et 12 buses d'aérojets positionnées à l'arrière des cuisses, la relaxation promet d'être complète**. En effet, chacun de ses postes de massage assis a été conçu pour délivrer un massage du dos, des jambes et des pieds. Tandis que la place allongée, pourvue de jets sur l'ensemble de la zone du dos et des jambes, dispense un massage délassant et drainant très efficace.

Ces massages bienfaits sont permis par trois pompes puissantes : **deux pompes de massage et une pompe de soufflage**. Chaque position dispose de vannes réglables pour adapter la puissance de massage souhaitée.

Pour un confort total, l'utilisateur peut régler les 5 spots LED du spa à sa convenance, selon la séance de chromothérapie choisie. Le son n'a pas été oublié, avec l'**option Surround Bluetooth Audio, comprenant un système de réception audio via Bluetooth, un subwoofer et quatre haut-parleurs de haute qualité**.



aquviaspa@aquaviaspa.com
www.aquaviaspa.com

CCEI

Passez au piézoélectrique

Avec sa gamme Piézo, CCEI vient apporter une solution complète répondant aux besoins de l'utilisateur et de l'installateur. Alors que la plupart des piscines, spas et bains à remous utilisaient jusqu'à présent des boutons pneumatiques pour commander les pompes de massages et jets d'eau, le fabricant propose **une gamme de boutons de commandes piézoélectriques**.



Leur avantage ? Palier tout simplement les contraintes de portée d'actionnement limitée des commandes « classiques », contraignant l'installation globale.

Le principe du bouton piézo : un minuscule courant électrique généré par la pression exercée par l'utilisateur. La pompe, distante de plusieurs dizaines de mètres est actionnée.

Les boutons piézos de CCEI sont parfaitement étanches et robustes, conçus en inox 316L ou en POM (polyoxyméthylène).

Offrant en outre un rendu très esthétique et design, ils peuvent être éclairés de l'intérieur, indiquant un état (on, off...).

Traversee de paroi avec bouton Piézo



Du côté de l'installation, le fabricant a tout prévu avec une traverse étanche où visser le bouton piézo. Cette traverse s'insère dans un tube PVC (PN16) de diamètre 40 mm. Le bouton vient ensuite affleurer à la paroi de la piscine ou de la margelle où il est installé.

Pour les commandes de ces boutons, CCEI a développé un **module spécifique, le MPZ servant à contrôler deux pompes** (massage et blower par exemple), et

pourvu de nombreuses options de fonctionnement, telles que le ON/OFF, des séquences programmées ou la temporisation.

Ce module pilote également la couleur des boutons et permet de contrôler visuellement certains paramètres (état des pompes et mode de fonctionnement).

Le MPZ s'intègre sur un rail modulaire, dans un coffret standard ou dans une armoire électrique. Il peut ainsi être proposé sur un équipement existant.

Il fait partie de la gamme de coffrets pour nage à contre-courant proposée par le fabricant, PI-NCC PZ, et peut gérer des pompes de 1,1 à 2,2 kW en mono et triphasé. Cette offre propose au client final de bénéficier d'une installation étanche, avec un module de contrôle et des boutons robustes et design.

contact@ccei.fr
www.ccei.fr

Module MPZ intégré à un coffret NCC



VITA SPA L'HYDROTHERAPIE PREMIUM

- Parois en mousse isolante de 13 cm d'épaisseur.
- Ultra-profond : 73 cm, pour une immersion totale.
- Moteur intelligent et économique
- 3 fonctions : Massage / Chauffage / Filtration
- Système de filtration intégré



Scannez et découvrez



Poolstar

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

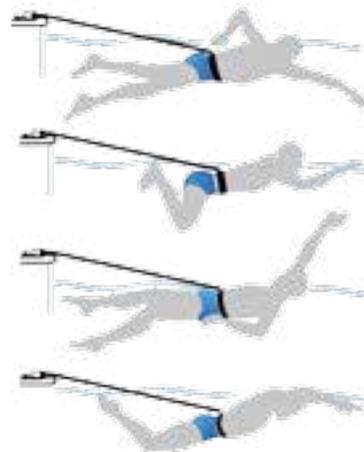
www.poolstar.fr

WALTER PISCINE

La nage à contre-courant la moins chère du marché !

FREE SWIM est un système astucieux de nage sur place, qui permet de s'entraîner à divers exercices contre la résistance d'un câble extensible. Composé d'une ceinture en néoprène et d'un sandow click, simple d'installation, le dispositif s'adapte à toutes les piscines. Son câble de **2 m de long, extensible jusqu'à 6 m en tension**, permet de le fixer très aisément à l'échelle de la piscine, à un piton de la plage, ou un piquet solidement planté dans le gazon...

Sa ceinture, réglable de 60 à 105 cm, à positionner sur les hanches, est équipée d'un scratch et composée d'une matière très confortable et résistante. Cet accessoire ouvre la porte à la pratique de l'aquafitness et de la nage en espace réduit, même avec un petit budget ! Tous les utilisateurs de la piscine y trouveront un intérêt, pour pratiquer l'entraînement de haut niveau à la natation, la remise en forme, la marche aquatique, ou tout simplement la rééducation en douceur.



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

GOLDEN COAST

Accessoires « ESSENTIALS »

GOLDEN COAST élargit sa collection ESSENTIALS, des produits destinés au spa et à son entretien. Plusieurs nouveautés viennent enrichir le catalogue cette année.

Pour la sécurité, la **sangle Secure Strap XL** de 365 cm de long et 5 cm de large, en propylène, vient fixer fermement une housse de spa, avec un kit de fixation durable et une boucle solide.

Pour protéger la couverture du spa lorsqu'il reste longtemps inutilisé et exposé aux intempéries, le **Cover Cap** s'installe facilement.

Destinée à entretenir et préserver la cuve du spa, **Life Magic Foam** est une éponge permettant d'enlever la saleté et les taches, y compris le calcaire, les moisissures et l'écume, sans utiliser d'agents de nettoyage supplémentaires.

Elle peut s'utiliser également sur le mobilier extérieur.

AquaChek White fait également son apparition au rayon Traitement de l'eau, pour tester, via des bandelettes, le taux de salinité de l'eau en cas d'électrolyse de sel. Tandis qu'**AquaChek TDS** sert à analyser en quelques secondes la teneur de l'eau en solides dissous.

Pour maîtriser l'ambiance dans le spa, le **Game Colour Pool Wall Light** viendra mettre l'animation à la portée de tous, avec 16 couleurs et 4 séquences d'éclairages.

Pour compléter la séance de spa, la **gamme de produits d'aromathérapie Spazzz**, formulée pour apaiser le corps et l'esprit, s'est agrandie, avec les élixirs Water Therapy. Ces extraits de plantes naturels sont mélangés avec des vitamines

et des minéraux pour créer une atmosphère relaxante.

Enfin, on peut très bien se détendre dans le spa en jouant une partie de cartes, avec **les Game Waterproof Playing Cards**, des cartes étanches 100 % en plastique !

swimmer@goldenc.com / www.gctrade.eu



BOWMAN

Pour chauffer les spas de façon économe

Partant du constat d'un coût souvent élevé pour le chauffage des spas et bains à remous, freinant leurs ventes auprès des particuliers, EJ Bowman a développé un nouvel échangeur de chaleur économe en énergie. **Le nouveau modèle, EC80-5113-1T permet en effet de chauffer les spas et bains à remous via le système de chauffage principal, réduisant considérablement les coûts énergétiques.**

La capacité de transfert de chaleur s'élève jusqu'à 25 kW, pour un chauffage obtenu en une fraction du temps requis par les réchauffeurs électriques.

Au cœur de l'appareil se trouve un faisceau de tubes en titane très résistants dans le temps aux agressions chimiques. Toutes les parties en titane en contact avec l'eau sont d'ailleurs garanties durant 10 ans.



Le titane est le matériel idéal pour ces équipements, car il peut être utilisé quel que soit le traitement de l'eau, y compris par électrolyse. Il élimine également le risque d'agression galvanique entre des matériaux différents, pouvant entraîner la défaillance prématurée de l'échangeur de chaleur. **Avec à peine 369 mm, l'EC80 est si compact qu'il peut être monté quasiment partout.** Il est disponible avec un faisceau de tubes en acier inoxydable ou en cupro-nickel. Les échangeurs de chaleur Bowman ont déjà fait leurs preuves dans des spas à usage public, permettant de réduire considérablement les frais d'énergie. Sans compter, que l'EC chauffe un bain à remous en 2 à 3 heures seulement, au lieu des 24 heures parfois requis par les réchauffeurs électriques.

info@ejbowman.co.uk / www.ejbowman.co.uk

POOL TECHNOLOGIE

Concentré d'INNOVATIONS pour un confort optimal !

La gamme **Premium** de POOL TECHNOLOGIE utilise une technologie intelligente, offrant un confort optimal d'utilisation, tout en garantissant une désinfection efficace.

Son design innovant intègre des fonctionnalités avancées, ainsi que des possibilités d'évolution par mises à jour régulières des logiciels.

Cette gamme comprend **deux appareils intégrant la régulation du chlore par sonde ampérométrique : le POOLSQUAD Ampéro et le DOSIPOOL Ampéro.**

Cette sonde, d'une grande précision, est habituellement utilisée pour les piscines collectives. Cette qualité professionnelle est ainsi rendue accessible aux particuliers. Elle permet de mesurer et réguler directement le taux de chlore libre.

Pour sa part, **DOSIPOOL Ampéro** est un appareil 100 % automatique. Il permet le traitement de l'eau par dosage de chlore pour une désinfection optimale. Doté d'un régulateur pH, il analyse l'eau en continu pour maintenir la mesure du pH à une valeur idéale (de 7 à 7,2). Quant à l'électrolyseur **POOLSQUAD Ampéro**, il

garde une longueur d'avance grâce à ses technologies exclusives et brevetées, notamment la « Smart Reverse ». Cette dernière gère l'inversion de polarité de façon automatique, selon la dureté de l'eau, supprimant tout réglage de temps ou de paramétrages. Inédite, cette fonction permet d'allonger significativement la durée de vie de la cellule d'électrolyse. La technologie « Smart pH » permet également une régulation du pH intelligent : en cas de défaillance de la sonde pH, l'appareil bascule en mode dosage automatiquement, maintenant le pH à sa valeur idéale grâce à son historique.

Enfin, nouveau en 2016 : les électrolyseurs de la gamme Premium seront équipés de la technologie Mixte. Elle inclut une nouvelle cellule, plus puissante, produisant une plus forte dose de désinfectant. Cette évolution est rendue possible par une électronique plus endurante. Ces technologies permettent de prolonger la durée de vie de la cellule et de fournir le haut de gamme aux clients pour une baignade sereine.

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

Retrouvez toutes les
NOUVEAUTÉS
de la profession
TOUS LES JOURS
sur eurospapoolnews.com



Happy:) Bike

EXCLUSIVEMENT RÉSERVÉ AUX PROFESSIONNELS

Waterflex

Water Fitness Expert

EN COULEUR C'EST PLUS FUN !

- Vélo aquatique à résistance hydraulique
- 4 Points de réglages en hauteur : Selle, guidon, pied avant et pied arrière
- Roues easy-roll silicone anti-rayures
- Pédales AquaSpeed à sangles fixes
- Patins de stabilité en silicone
- Inox de qualité marine AISI 316L

DISPONIBLE EN 3 COLORIS

ORANGE COBALT FUCHSIA

Poolstar

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

DOM COMPOSIT

PRETTY 6 : piscine, spa, balnéo

Fort du succès de la mini piscine PRETTY POOL, DOM COMPOSIT a choisi de décliner le modèle PRETTY POOL dans une version plus grande. **Le nouveau bassin polyvalent mesure 6 m de long** et a été lancé sur le marché au printemps. Classée dans la catégorie des couloirs de nage, PRETTY 6 est équipée, comme son petit modèle, d'une nage à contre-courant (double River jet pour la version 3 du modèle), de buses d'hydromassage, d'une filtration cartouche intégrée, d'un projecteur LED couleur et d'un panneau de commande électronique.



PRETTY POOL
6 mètres grise

Sa large banquette permet de profiter de massages dorsaux, tandis que deux emplacements sont réservés au massage simultané du dos et des mollets. **Le propriétaire peut y pratiquer également la natation à contre-courant, l'aquagym ou l'aquabiking.** Cet excellent compromis entre spa et piscine, offre un bassin en coque entièrement acrylique, assemblé et testé en usine pour en garantir la qualité. Un gain de temps pour la pose et la mise en place sur site ! La coque est disponible en Blanc, Sable ou Gris. Dim. 6 x 2,15 m avec hauteur 1,30 m.



MINI 4

De son côté, après 5 années de commercialisation, **la MINI POOL s'est offert un lifting**, affichant de nouvelles lignes intérieures. Les avantages de **la MINI 4** comprennent la nage à contre-courant, un tarif public intéressant, et, pour l'export la possibilité d'empiler 5 MINI POOL pour le chargement ! Elle est disponible en 4,25 m et 6,00 de longueur.

info@domcomposit.com
www.domcomposit.com

BAYROL

Le plein de nouveautés pour l'électrolyse

La gamme Naturally Salt de BAYROL s'est agrandie de deux nouveaux appareils d'électrolyse au sel. **Salt Relax PLUS**, développé selon la technologie employée pour le **Salt Relax**, fonctionne avec un taux de sel de 3,3 g/l. Il a été conçu pour produire une quantité de chlore élevée pour des grands bassins, jusqu'à 200 m³. Sa grande capacité de production de chlore permet d'assurer une désinfection optimale en cas de forte chaleur. Sa fonction « Chloration Choc » en cas de besoin, sa cellule autonettoyante et son menu intuitif, en font un électrolyseur conforme aux attentes des utilisateurs actuels.

Le **Salt Relax POWER**, est un appareil qui fonctionne à basse salinité (1,5g de sel seulement par litre d'eau). Doté d'une cellule très puissante de technologie hybride, il peut désinfecter des piscines de 70 à 170 m³ et est particulièrement **adapté au fort ensoleillement**. Ce modèle d'électrolyseur de dernière génération est équipé d'une cellule autonettoyante, avec inversion de polarité ajustable, de la fonction « Chloration Choc », du pilotage du temps de filtration et d'un asservissement au volet piscine. Tout comme la version PRO, il est évolutif car il propose les options régulateur pH et régulateur Redox.



Du côté des produits de traitement, BAYROL a préparé plusieurs nouveautés pour cette saison, spécialement adaptées aux utilisateurs d'électrolyseurs.

Une gamme qui permet de prendre soin de son électrolyseur et de prolonger la durée de vie de sa cellule.

Chlore Protect, le stabilisateur de chlore,

protègera le chlore présent dans l'eau, afin de ne pas user prématurément la cellule d'électrolyse sollicitée par un excès de production.

SOS Shock est un désinfectant à effet immédiat et sans odeur, à utiliser par temps d'orage, lorsque les températures montent ou lorsque la piscine est très fréquentée. Un traitement de choc qui élimine les impuretés tout en protégeant la cellule !

Calc Stop est l'ennemi du calcaire qui vient se déposer sur les électrodes. Il minimise la formation de dépôts, évitant l'entartrage et l'adhérence des impuretés.

S'il est trop tard, ou si l'utilisateur n'a pas utilisé Calc Stop, il peut encore agir avec **Cell Renov** ! Avec sa formule concentrée à effet rapide, ce produit liquide superpuissant **départre rapidement les électrodes de la cellule afin de prolonger leur durée de vie.**

Un doute sur le niveau de sel dans l'eau ? Les **bandelettes d'analyse Salt Quick Test** permettent de contrôler en quelques minutes sa concentration, pour ajuster le dosage en sel et garantir une production optimale de désinfectant dans la piscine.



bayrol@bayrol.fr / www.naturally-salt.fr

ASCOMAT

Nouveau sauna ingénieux et design dévoilé par Harvia

Le nouveau sauna extérieur **Harvia Solide design** crée une véritable zone de détente outdoor chauffée. Avec un design épuré et élégant, il s'adapte à toutes les architectures contemporaines, et **peut être peint en façade** pour s'accorder avec son environnement. Afin d'y laisser pénétrer un maximum de lumière, son poêle est installé derrière une **paroi vitrée translucide (Duo)**, développée par Harvia. Cette **grande porte vitrée offre une source de chaleur utilisable à double emploi**, pour réchauffer en même temps que la cabine un patio ou une terrasse, selon le type de sauna. Il convient à tout type de poêle.

Le sauna est livré dans un emballage, prêt-à-monter, en une journée. Selon les configurations souhaitées, le pack comprend la cabine seule, ou bien un sauna, un dressing et un auvent pour abriter un spa ou une cuisine d'été. Les éléments de la structure sont composés des poutres de parois et de pla-

fond en bois fini, le feutre de toiture, les lames de terrasses, une porte vitrée avec cadre en aluminium, les structures d'appui au sol et panneaux de plancher, ainsi qu'une gouttière d'évacuation des eaux de lavage. Pour la partie

intérieure, conjuguant les mêmes caractéristiques esthétiques de contraste entre la clarté de l'épicéa et la couleur noire. Le pack livré comprend poutres de parois et de plafond avec bois fini, une paroi de verre, une porte



intérieure, sont fournis bancs, éclairage, poêle et paroi vitrée Duo, ainsi que plomberie et chauffe-eau. A la charge du client de préparer les fondations avant la pose (pieux vissés, bloc de colonnes ou dalle avec bords renforcés). **Ce nouveau design est également disponible pour une cabine de sauna**

intérieure, un poêle électrique Harvia Virta, avec unité de contrôle et éclairage. Composé de bancs assemblés en intérieur, **le modèle Harvia solide sauna intérieur constitue une solution sur mesure pour composer son propre sauna.**

info@ascomat.com / www.ascomat.com

ASTRALPOOL

H-DUO : le robot électrique haute technologie

Exclusivité ASTRALPOOL, **le robot H-DUO est équipé du système de navigation intelligente Gyro** : procédé technologique qui scanne et mémorise la forme du bassin, évite les éventuels obstacles ainsi que l'enroulement du câble d'alimentation. Le robot assure ainsi un nettoyage complet du bassin et ce, en un minimum de temps. Pour gagner en puissance, en efficacité et en fiabilité H-DUO est pourvu d'une plateforme unique et d'un bloc comprenant 2 moteurs d'entraînement et une pompe de filtration. Sa brosse oscillante Silicon, assistée de 4 brosses en mousse PVA, désincruste les impuretés avant de les aspirer. Les 2 cassettes filtrantes sont accessibles par le haut du robot, avec un contrôle immédiat de l'encrassement grâce à son couvercle transparent Easy View. Elles se nettoient facilement, sans aucun contact avec la saleté, lorsque l'indicateur LED signale cette nécessité.

La gamme se décline en 3 modèles adaptés à tout type de revêtement : H3-DUO pour nettoyer le fond, H5-DUO et H7-DUO pour le fond, les parois et la ligne d'eau. La version H7-DUO est équipée d'une télécommande et d'un minuteur interne. Les 3 modèles sont garantis 3 ans et livrés avec leur chariot.

marketing@fluidra.fr / robots.astralpool.com



ESSENTIALS

Your One Stop Shop for Spa & Hot Tub Accessories

Tous les Accessoires de Spa & Hot Tub
Contactez Régis Fauvel au +44 (0)1271 378 100

Golden Coast Distributed by Golden Coast Ltd | web: www.goldencoast.co

PRIMAVERAPOOL

Piscine hors-sol autoportante multifonction

PrimaVeraPool est une **piscine autoportante multifonctionnelle**, pouvant s'installer, se personnaliser et s'utiliser de différentes manières.

De par sa structure, elle peut être mise en place sur tous types de terrain, sans travaux coûteux spécifiques.



En effet, cette **piscine hors-sol est réalisée au moyen d'un système modulaire de panneaux d'acier nervuré et galvanisé, habillés d'un revêtement de PVC, soudé sur place pour une finition parfaite et durable.**

Ses possibilités de personnalisation sont variées grâce à l'utilisation de divers matériaux de qualité, d'équipements de haute technologie et de nombreux accessoires. Un dispositif de nage à contre-courant peut lui être ajouté, tout comme un système d'hydromassages, grâce à l'installation de buses réglables air/eau. Pour le confort, un éclairage à LED est prévu, tandis que pour la sécurité, on peut lui adjoindre une caméra sous-marine spéciale, équipée d'un système exclusif de surveillance/d'alarme pour le bassin.



Une fois la saison de baignade terminée, **la piscine se démonte en quelques étapes**, pour profiter de tout l'espace extérieur ou intérieur, jusqu'à l'été suivant ! Ce bassin hors-sol offre donc la possibilité à ses utilisateurs de bénéficier d'un espace de natation, de loisirs aquatiques et de massages de balnéothérapie.

info@primaverapool.it / www.primaverapool.it

PROCOPI

Les spas THALAO et leurs nouveautés

L'entreprise Procopi a dernièrement renouvelé entièrement sa gamme de spas, par le biais de ses **nouveaux spas Thalao** 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'aérothérapie MicroSilk (par effervescence de microbulles d'oxygène), 2 buses de pieds pour la place allongée et l'aromathérapie, ou encore le kit de départ de platine. Disponibles en versions 2, 3 ou 4 places, avec 1 ou 2 couchettes. En 2016, ces spas peuvent être équipés d'un **habillage d'exception en bois massif wengé ou doussié**



marketing@procopi.com / www.procopi.com

PENTAIR

Le site web Pentair fait peau neuve

Vous l'aurez peut-être déjà remarqué : le site web Pentair a subi une profonde métamorphose.

Il paraît tout d'abord nettement plus aéré et épuré, présen-

tant beaucoup de blanc, davantage d'espaces ouverts et d'éléments en mouvement.

Mais le changement majeur a trait à la structure des informations. Le point de départ est désormais un produit spécifique,

et via ce produit vous pouvez obtenir toutes les informations que vous souhaitez à son sujet.

Besoin d'une brochure, d'un guide ou de détails techniques sur un produit en particulier ?

Ou envie de télécharger le

tout en une fois ?

Il vous suffit de saisir le nom du produit en question, et vous trouverez tout ce que vous cherchez. De plus, le site web est devenu encore plus convivial, puisque vous pouvez désormais le consulter depuis un iPad, une tablette ou un smartphone.



marketing.poolema@pentair.com
www.pentairpooleurope.com

PENSEZ-Y !

FAVARETTI

L'abri-bulle gonflable pour piscine

Cristalball est le nouvel abri/couverture pour piscine, pratique, proposé par la société italienne **FAVARETTI**. Cette solution économique et fonctionnelle permet aux professionnels de proposer un « abri » prêt à l'emploi en quelques minutes.

En effet, il se gonfle grâce à son gonfleur électrique fourni et se dégonfle rapidement pour reposer à la surface



de l'eau en hiver, comme couverture de protection du bassin. **Cristalball est disponible en deux versions** : complètement ou partiellement transparent, avec tissu PVC de qualité supérieure stabilisé anti-UV. La totale absence de constructions permet d'installer la coupole sans autorisation et à un prix abordable.

info@favarettigroup.it / www.favarettigroup.it

PROFLEX

Coller, jointer, réparer sous l'eau en toute tranquillité

La colle-joint **PRO-FLEX** en est désormais à la 6^e génération hybride de sa composition, encore plus évoluée. Toujours formulée sans silicone, sans solvant, sans iso-cyanates et sans odeurs, ce produit est devenu en 20 ans l'un des meilleurs alliés des pisciniers sur les chantiers. Dans une **démarche écoresponsable**,

PRO-FLEX est classé Eco-DDS depuis 2013 et A+ pour l'environnement. De plus, il s'utilise sans solvant, ni primaire d'adhésion, et peut s'enlever frais des mains et supports sans solvant, à l'aide d'un simple chiffon sec.

Distribué depuis 1995 exclusivement par les professionnels, il

permet de réparer sous l'eau les fissures dans les liners, skimmers, escaliers en polyester, béton ou PVC, coques ou margelles, étancher un presse-étoupe de projecteur défectueux, fixer des ornements, coller des frises de carrelage, etc. **Il peut être peint avant ou après application**, ou appliqué directement dans un

de ses coloris, blanc, bleu, transparent, gris, noir et sable. Conditionnée en cartouche de 310 ml, la colle-joint est réutilisable après ouverture.

Le fabricant propose aux professionnels de la piscine de distribuer ou d'importer **PRO-FLEX** et de figurer dans sa « Carte de France » des points de vente du produit.

Un kit d'outils de communication leur est fourni, afin de présenter les caractéristiques du produit haut de gamme aux consommateurs. Pour en devenir importateur ou distributeur, il vous suffit de vous rapprocher d'AFG Europe afin d'obtenir la liste des Distributeurs Généralistes Piscine, qui vous feront une offre de prix et de conditions sur mesure.

afg2europe@gmail.com



toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

Net'Skim®

Protéger le skimmer

Water Lily®

Purifier la ligne d'eau

Pool'Gom® Net'Line®

Nettoyer la ligne d'eau

Pool'Gom XL®

NOUVEAU

Nettoyer le bassin



toucan-fr.com

CristalBall

Solution pratique et économique pour profiter de sa piscine 365 jours/an



- **Pratique**, se gonfle en 15 minutes
- **Gonfleur électrique** 220 v fourni
- Permet la **baignade toute l'année**
- Se dégonfle pour reposer sur l'eau comme « **couverture de protection** »
- **2 versions** : côtés et toit transparents / côtés transparents et toit translucide (plusieurs coloris)
- **Tissu PVC de qualité supérieure** stabilisé anti-UV
- Aucune construction : **pas besoin d'autorisation**
- Livrée en **15 jours ouvrables**

Favaretti

Info@favarettigroup.it
www.favarettigroup.it

DOM COMPOSIT

Les escaliers sur et sous liner (ou membrane armée)

L'escalier sous liner constitue une solution très intéressante pour un constructeur de piscine, permettant d'éviter les erreurs de cotes lors de la pose du liner. En effet, les **escaliers DOM COMPOSIT** ont des cotes précises, grâce au procédé industriel du thermoformage.



Sous liner 3 et 4 marches



Quart de rond sous liner 3 et 4 marches



Angle sous liner 3 et 4 marches
Quart de rond sur Liner
5 coloris disponibles

Le second avantage est sa rapidité de mise en place, comparée à la construction d'un escalier maçonné.

L'**escalier sur liner**, fabriqué selon le même procédé industriel, possède lui aussi ses avantages : adaptable sur tout revêtement (mosaïque, liner, membrane armée), il bénéficie d'une

pose rapide dans un bassin existant et de la qualité du revêtement acrylique.

info@domcomposit.com / www.domcomposit.com

VEGAMETAL Des abris de qualité, fonctionnels et esthétiques

VEGAMETAL propose pour ses abris de piscine, des options pratiques et bien pensées pour un usage facile et un design esthétique.

• Le kit « **trappes de toiture coulissantes** » par exemple est un système efficace pour ventiler l'abri, évacuer la condensation et les chloramines rapidement. Le kit est composé de 2 ouvertures de 85 cm positionnées dans l'axe, de part et

• Pour le confort de l'utilisateur, le fabricant propose un **kit « illumination LEDS »**.

Incrustés dans les arceaux de l'abri, de petits projecteurs à leds apportent un éclairage doux et agréable. Cet éclairage d'appoint balise le cheminement le long des plages, créant une « voûte étoilée » à l'esthétique remarquable. Cet équipement répond à la norme électrique exigée.



d'autre du faîtage de l'abri (ouverture totale maxi. 1,60 m). Dans le cas d'un abri adossé à une pente, le kit est composé d'une seule trappe, placée au sommet de l'abri, le long de l'appui mural, permettant une ouverture maximale de 0,85 m. Pour les abris adossés à une pente, le kit est composé d'une seule trappe positionnée au sommet de l'abri, le long de l'appui mural (ouverture maxi. 0,85 m).

• Conjuguant l'aspect chaleureux du bois à la résistance et l'inaltérabilité de l'aluminium, le **laquage Qualicoat finition « Bois » bluffe par son aspect naturel**. Cet effet de matière réalisé en plusieurs opérations permet d'obtenir un fini imitant à s'y méprendre l'aspect naturel du bois, sans ses contraintes d'entretien.

info@vegametal.com / www.vegametal.com



DOM COMPOSIT

Parc Européen d'Entreprises
Rue Georges Bizet
63200 RIOM
Tél. +33 (0)4 73 33 73 33
Fax. +33 (0)4 73 33 73 34
info@domcomposit.com
www.domcomposit.com



PRETTY POOL & MINI POOL : 2 mini piscines prêtes à plonger

Forte de son savoir-faire dans le thermoformage, DOM COMPOSIT propose une gamme de mini piscines répondant aux exigences de vos clients :

PRETTY POOL la suréquipée

Filtration cartouche, balnéo-massage, nage à contre-courant, gestion électronique et chauffage intégré.

MINI POOL

Filtration cartouche intégrée assurant une nage à contre – courant ou filtration sable déportée.

Intégralement montées en usine et testées 12 heures en fonctionnement, nos mini piscines vous garantissent une étanchéité des collages et une conformité des équipements.

2 dimensions disponibles :

- 4,25 m x 2,15 m x 1,30 m (aucune démarche administrative).
- 6,00 m x 2,15 m x 1,30 m.

Mise en place en 3 jours :

- **Jour 1** : terrassement & préparation du fond
- **Jour 2** : mise en place, remblaiement & raccordement électrique
- **Jour 3** : remplissage, mise en route et baignade



Pretty Pool



Mini Pool

**Une mise en place rapide sur site
=
Une rentabilité assurée
pour votre entreprise**

À RETENIR

- ✓ Garantie décennale fabricant
- ✓ Intégralement montée en usine
- ✓ Rapidité d'installation en 3 jours
- ✓ Coque acrylique

Contact : Julien GONICHON – 06.52.28.12.14
Julien.gonichon@domcomposit.com

HARVIA

Avec le nouveau sauna **SOLIDE design** apportez un esprit cottage chez votre client. Le design élégant et simple convient parfaitement à l'architecture des résidences modernes. Vous pouvez assortir la couleur des façades du sauna à celle de l'habitation ou le laisser dans sa couleur d'origine. Ainsi vous pourrez créer un espace bien-être contemporain au sein de votre lieu de vie.

Nouveau SAUNA SOLIDE design

Contemporain
s'adapte à tous types de Poêles

en
Extérieur
ou Intérieur



3 dimensions



Poêle
Globe



Bien-être

ASCOMAT - HARVIA le Duo gagnant

www.ascomat.com



P.A Bièvre Dauphiné 309,
rue Alphonse Gourju
38140 APPRIEU 04 76 32 34 02
info@ascomat.com

ASCOMAT
assistance conseil matériel

PISCINE - SPA - SAUNA - HAMMAM

LES COUVERTURES : en neuf comme en réno, des équipements pour booster vos ventes

Après un important développement dû à l'application de la loi sur la sécurisation des piscines, le marché des couvertures de sécurité représente encore un important potentiel pour ces équipements destinés à assurer également économies et confort.

Virginie BETTATI

OÙ EN EST LE MARCHÉ ?

Difficile (pour ne pas dire impossible) d'avoir le taux d'équipements actuels et les chiffres des ventes des différents équipements. Pas de chiffres à la FFP et les fabricants ne disposent pas d'une visibilité significative sur ce marché. Quoi qu'il en soit, nous sommes pourtant certains de plusieurs éléments, notamment des principaux intervenants sur le très couru marché du volet.

Nextpool, avec ses marques Abriblue et Hydra Système, annonce aujourd'hui une part de marché pouvant s'évaluer, selon ses dires, à 32 %, contre « seulement » 23 à 25 % en 2012. Une belle progression qui n'est pas uniquement due à l'intégration d'Hydra Système en début d'année et qui ferait de Nextpool le détenteur de près d'un tiers du marché. APF annonce 4 700 couvertures automatiques et 9 000 couvertures à barres, grâce à un outil industriel particulièrement performant sur 3 sites de production. Ensuite se situent DEL, AstralPool, Procopi, Wood, Maytronics...

Quant aux ventes globales estimées sur le marché en 2015, elles seraient de plus de 20 000 pièces.

Nous sommes également à peu près sûrs de la domination du volet hors-sol sur le volet immergé – rénovation oblige ! – avec des chiffres de 60 % pour la première version, contre 40 %



Les volets immergés Wood disposent de fins de course mécaniques insensibles aux variations de courant pour une sécurité renforcée. Ils bénéficient de nouveaux embouts de tubes, avec palier anticorrosion fixé par compression.

À noter également que les tubes, non percés, non taraudés, sans vis, ne présentent aucun contact aluminium-inox, évitant l'effet d'électrolyse en piscine.

pour la seconde (le volet mobile reste anecdotique). Cependant, Nextpool constate un léger fléchissement, avec désormais 58 % pour le hors-sol et 42 % pour l'immergé en raison, selon lui, de son savoir-faire dans ce dernier domaine. Il faut en effet reconnaître que les solutions d'adaptation des volets immergés permettent désormais

de pénétrer de plus en plus le marché de la rénovation haut-de-gamme.

Lorsque l'on sait qu'entre 12 et 15 % des piscines seulement sont à ce jour équipées de volets, et qu'il y a 5 ans, une enquête de la FFP* mettait en évidence que pour 36 % des interrogés la couverture apparaît comme l'équipement de piscine le plus important (juste après le robot qui atteignait 56 % des votes), on comprend tout l'intérêt qu'il y a à s'intéresser à ce marché !



La nouvelle couverture automatique Open Solar Energy 2 d'Abriblue, chez SCP, apporte 3 nouvelles innovations : un design revu, des cellules photovoltaïques dernière génération et un encombrement réduit au sol. Idéale en rénovation, elle s'installe très vite (sans alimentation électrique) et peut effectuer jusqu'à 40 cycles (pour un modèle 8 x 4 m) en cas d'obscurité totale, tout en laissant un cycle de sécurité.

“ Le marché des couvertures est au beau fixe, d'autant qu'il peut à la fois s'appuyer sur le marché du neuf et sur celui de la rénovation grâce à une offre produit adaptée. ”

Les fabricants y croient et ne cessent donc d'améliorer leurs offres de produits. D'autant que la gamme de prix est très large : du simple au double, voire au triple, selon qu'il s'agisse d'un volet hors-sol ou immergé, selon encore

la qualité de lames et les options choisies, etc. À noter toutefois un petit bémol pour la progression du volet : dans certaines régions, il est délaissé au détriment de l'abri...

En ce qui concerne les couvertures à barres 4 saisons, le marché serait étale. Les fabricants semblent d'ailleurs miser sur un nouveau type de produit, avec la « couverture souple automatique » (voir l'Ultima de DEL en version intégrée ou hors-sol). Celle-ci, en plus d'avoir de nombreux avantages pour l'utilisateur (notamment la totale étanchéité du bassin donc moins de salissures, et l'adaptation à toute forme de piscines), a la capacité de s'imposer sans empiéter sur le marché du volet ou de l'abri. Un champ d'action donc très large et en pleine expansion à en juger par la multiplication des offres... même si certains pensent que le marché n'est pas encore suffisamment mûr pour qu'elle puisse s'imposer plus confortablement.

PVC ou polycarbonate ?

Les lames de volet sont très majoritairement en PVC sur le marché français. Pourquoi ? Tout simplement parce qu'elles sont conformes à la norme NFP-90-308, ce qui n'est pas le cas des lames en polycarbonate pourtant plus résistantes et plus faciles à entretenir (DEL a cependant réussi à obtenir la conformité pour ses lames en polycarbonate !). Plus performantes et d'un coût supérieur d'environ 30 %, les lames en polycarbonate sont donc principalement réservées à l'exportation, où leurs ventes explosent.

A noter également que, compte-tenu de leurs caractéristiques, les lames en polycarbonate sont de préférence choisies pour la réalisation des tabliers solaires haut-de-gamme.



Securit Pool est une couverture à barres de sécurité conçue par APF, se déclinant en 10 modèles : Excel Discover, Excel, Excel +, Access, Access' Copique, Modul'Ere, Littoral, Luxury Pro, Summum Flex et Hors-sol Woody. Elle peut aisément se stocker sous un plongeoir ou en extrémité de bassin. Ses barres, en aluminium ou en composite, placées sous la couverture, sont visibles seulement à leurs extrémités, pour une intégration esthétique et discrète.



La couverture souple automatique est un futur axe de développement pour les fabricants de couvertures, mais aussi pour les abriteurs. Ici, le modèle Coverseal fabriqué pour Abrisud.



CID Plastiques fait partie des 3 premiers fabricants mondiaux de bâches à bulles avec une production de plus de 50 000 pièces par an. Son leitmotiv : il faut que les professionnels de la piscine informent très précisément leurs clients sur l'utilité (-10% d'évaporation d'eau, maintien de la température...) et sur les nécessités d'entretien de ce type de couverture. Il faut savoir que la bâche à bulles est « obligatoire » dans certains pays !

POOL PROTECTION
COVREX
Outstanding Pool Covers

Made in Belgium

Covrex® Classic

28°C

Lames standards

26°C

Volet de piscine à lames pleines et liaisons souples

- ✓ 5 ans de garantie sur les lames
- ✓ Sécurité maximale : conforme aux normes de sécurité françaises NF-P90 308
- ✓ Résiste à la grêle et aux températures extrêmes
- ✓ 15 systèmes d'installation pour toutes piscines

www.covrex.com

tel : +32 76 55 37 70 • Nieuwlandlaan 87 B-436 II-3200 Aarschot • info@covrex.com

LES COUVERTURES

Pour les couvertures à bulles, aucun problème, elles ont le vent en poupe. Les volumes sont importants et le prix n'est pas dissuasif. L'embellie est donc confirmée, surtout grâce à des matières désormais très performantes (voir plus bas).

Enfin, il faut reconnaître la chute (ou au mieux pour certains fabricants la « non progression ») des couvertures d'hivernage, quelque peu délaissées au détriment des couvertures 4 saisons, des volets ou même des abris.

En conclusion, pour chaque type de couverture, les fabricants semblent résolument sereins et comptent sur une évolution positive des ventes en 2016 et dans les années à venir, pour la rénovation, comme pour le neuf. Et ce n'est pas la reprise annoncée de l'activité piscine (+ 6,5 % en 2015 par rapport à 2014 pour le chiffre d'affaires selon une source FPP) qui leur donnera tort. D'autant que le nombre de piscines vendues a, lui aussi, connu une forte hausse de + 7,5 % par rapport à 2014 et le nombre de piscines livrées a augmenté de + 9 %, dans le même temps !

* Données issues d'une enquête exclusive TNS Sofres pour la FPP et Salon Piscine & Spa, menée par téléphone en septembre 2011 auprès d'un échantillon de 850 individus de 25 ans et plus.



La motorisation brevetée du tout nouveau volet immergé Revodeck de **Procopi** est logée dans une boîte étanche à insérer dans la plage. Cette conception, qui assure un démontage facile pour l'hivernage, évite la création d'une fosse sèche. Silencieux, le moteur est également débrayable afin de pouvoir sécuriser le bassin en cas de panne de courant.



Avec l'**Hydro Inside**, **Maytronics** est le seul fabricant capable de fournir une motorisation hydraulique sur les couvertures automatiques, en version immergée, comme hors-sol.

Il suffit de brancher le tuyau d'arrosage pour fournir la force nécessaire à l'ouverture et à la fermeture du volet. Cette innovation majeure plusieurs fois récompensée apporte de réels bénéfices à l'utilisateur : confort d'utilisation, silence de fonctionnement, avantage écologique et économie d'énergie, fiabilité assurée grâce à l'utilisation de matériaux composites (pas de risque de corrosion ni de panne électrique). Sa conception a permis de proposer à l'utilisateur final une garantie à vie sur ce moteur à eau !



Conformes à la norme de sécurité et garanties 5 ans, les lames solaires en polycarbonate de **DEL**, fruit de 4 années de recherche et de tests, sont très résistantes aux chocs, à la grêle et à la chaleur. Elles sont, en plus, adaptées aux volets de type hors-sol. Elles existent en noir/cristal, bleu cristal, vert cristal, brun cristal et cristal.



Discret et esthétique, l'**Open Neo 2** d'**Abriblue** chez **SCP** est équipé d'un enroulement motorisé avec ou sans fins de course. Cette solution économique est proposée avec plusieurs options : commutateur à clé déporté (filaire ou sans fil), fixation de sécurité **Coverlock**, ailettes équipées de brosses, éclairage des capots de pieds par système led basse tension.



Vega Slide est une plateforme motorisée du fabricant espagnol **Vegametal**. En bois synthétique sur structure galvanisée, elle peut atteindre une largeur maximum de 5,20 m et une longueur de 12 m pour une hauteur standard de 30 cm.

A savoir : elle peut être livrée sans habillage, pour permettre un habillage avec les matériaux du choix de votre client.



Une autre façon de voir la couverture avec cet abri extra-plat. Son avantage par rapport à la couverture est de pouvoir se relever afin d'organiser des baignades protégées du vent ou de la pluie. Ici, celui d'**Azenco** peut, en plus, être motorisé. Imperceptiblement cintré, il évacue sans problème les eaux de ruissellement.

Attention danger

- La mauvaise prise de cotes. Premier écueil à éviter, celle-ci peut pourtant être facilitée grâce à une intervention directe du fabricant ou à des outils spécialement mis au point à cet effet.
- La surchauffe. Elle entraîne une déformation et un gonflement des lames pour les volets (dans le cas d'un volet enroulé à sec mal ventilé par exemple), une dégradation ou un vieillissement prématuré (technique et/ou esthétique) des matières des autres types de couvertures. Précautions indispensables : lire très scrupuleusement les indications du fabricant, qui varient selon les matériaux utilisés, mais aussi la conception des équipements.
- L'abrasion. Elle génère usure et dégradation. Des protections supplémentaires sont presque toujours proposées pour éviter ce problème sur les couvertures à barres par exemple. Proposez-les systématiquement à votre clientèle pour leur satisfaction... et votre tranquillité.



Studio PSC.be

T&A a amélioré ses lames avec un nouveau profilé d'assemblage. Celui-ci a l'avantage : de réduire la formation d'algues par blocage de l'UV sur la chambre de liaison entre deux lames, de simplifier l'entretien, d'assurer une meilleure flottabilité (+ 25 %) pour une meilleure sécurité, et de garantir une isolation supérieure.

“ Choisir un équipement conforme à la norme NF P-90-308 est devenu incontournable. ”

**APF leader européen en couvertures de sécurité,
des couvertures de qualité en toutes circonstances !**



À vos côtés pour vos plus beaux projets - www.apf-france.com

LES COUVERTURES

DES INNOVATIONS

• Les « plus » d'hier deviennent le standard d'aujourd'hui

Chaque année, des innovations interviennent pour rendre les équipements encore plus esthétiques, performants, économes et confortables pour les utilisateurs, même si la norme NF P-90-308 impose souvent des contraintes qui brident certaines avancées technologiques ! Parmi ces innovations, certaines ont désormais tendance à devenir un standard chez les fabricants, alors que d'autres font l'objet de brevets distinctifs.

On peut citer, parmi les améliorations les plus courantes, les arrêts en fin de course des volets automatiques.



Les lames coextrudées du fabricant **Covrex** sont reliées entre elles par une liaison souple en polyuréthane au lieu d'une traditionnelle charnière pour éviter toute intrusion des salissures. Pleines, elles évitent le traditionnel bouchon et peuvent donc permettre des découpes arrondies du volet, même sur chantier. Elles offrent une excellente résistance aux intempéries, aux rayons UV, à des températures hivernales extrêmes, et conservent leur souplesse même jusqu'à -20°C. Leur atout : plus besoin d'hivernage !

Ils sont désormais presque systématiquement proposés au catalogue de tous les fabricants, de série ou en option. A noter chez Sirem par exemple, la motorisation Covéo qui bénéficie d'un système embarqué de réglage facile des fins de courses, par deux capteurs électroniques. Ses performances améliorées permettent de gagner 40 % du temps d'ouverture et de fermeture sur les plus grands bassins.

Même chose pour les couvertures à barres 4 saisons qui intègrent toutes, à présent, la manivelle démultipliée pour aider à son enroulage, et la motorisation, pour faciliter encore cette manipulation. Ces systèmes sont de plus en plus compacts, efficaces, rapides et même plus design ! Citons chez APF le Vektor 1 qui « enroule » très facilement, le Vektor 2 qui enroule et déroule aussi très facilement, rapidement et sans effort la couverture à barres Securit Pool, en moins de 3 minutes.

• Les matériaux améliorent leurs caractéristiques

Objectifs : lutter contre les effets des courants vagabonds, les pH trop faibles, les surdoses de traitements, les UV ou les températures trop élevées... Les nouvelles matières sont sur tous les fronts pour éviter les algues, la corrosion, les salissures, les gonflements, la décoloration, etc. Le milieu agressif et hostile de la piscine est donc sans cesse combattu par les départements R&D et bureaux d'études des fabricants !

On peut citer en ce sens le Non'Co® d'Abrible qui offre une résistance totale de la structure de ses volets aux phénomènes de corrosion (sans altérer leurs autres propriétés). Du coup,



La nouvelle motorisation **Walu Power** de **Walter** pour couvertures à barres affiche un nouveau design et un nouveau coloris. On remarque sa stabilité améliorée par des roues plus grandes et sa télécommande sans fil d'une portée jusqu'à 5 m, permettant de piloter à distance la rotation du moteur. Il dispose également d'une batterie intégrée avec une autonomie d'une dizaine d'enroulements.



Abrible présente sa nouvelle fixation de sécurité **Coverlock**, discrète, simple et esthétique. Explications : Pour fermer le volet, une gâchette ergonomique vient s'emboîter dans l'ergot, puis la sécurisation se fait en appuyant sur la gâchette. L'ouverture s'effectue en appuyant simultanément sur l'ergot et la gâchette. Ce dispositif est utilisable sur les bassins existants, il se décline en 4 coloris : blanc, sable, bleu et gris.

c'est jusqu'à 15 ans de garantie contre la corrosion qui peuvent être proposés par ce fabricant.

Chez APF c'est le mélange de matières high-tech (aluminium, IP, carbone), qui valorise les volets hors-sol Carbone Spirit.

Pour T&A (qui produit entre 20 et 25 couvertures à lames et 5 couvertures à bâche par jour), la nouvelle lame en polycarbonate baptisée « Premium Clean Profile », de haute qualité et d'une épaisseur importante, permet d'obtenir une meilleure résistance aux chocs, à la grêle, etc.

Quant à Oase, spécialiste depuis 10 ans, ses lames en polycarbonate se déclinent en 3 profils (60 mm standard, lames à charnières de 83 mm et lames de 63 mm au design haut-de-gamme), pour assurer les fonctions anti-algues et haute résistance aux UV.

Mentionnons également la gamme **Plastipack**, avec le **GeoBubble** breveté qui utilise une forme de bulle plus résistante aux contraintes typiquement rencontrées dans l'environnement d'une piscine. Sa mise au point a entraîné une petite révolution pour ce type de couvertures isothermiques, désormais à la fois plus pérennes (25 % de vie en plus) et plus isolantes.



Le fabricant **Sofatec** propose en exclusivité des bouchons brevetés de lames réglables conformes à la norme NF P 90-308 sur des lames PVC (largeur 83 mm et hauteur 17 mm), permettant un réglage de +/- 20 mm de chaque côté des lames.



Le boîtier de commande des couvertures **Hydra** Système chez **Nextpool** a tous les avantages : il est pratique (sans fil), autonome (alimentation solaire), convivial (écran couleur et commande digitale) et sécurisant (alerte en cas d'oubli d'accrochage des sécurités et de niveau d'eau inadapté). Pour vous : une installation simplifiée. À noter également le marquage NF des lames des volets de cette marque !

● L'adaptation permet la personnalisation

Le sur-mesure ne doit plus être un problème et les fabricants l'ont bien compris.

Chez Abriblue par exemple, le Wing System® (lames articulées avec charnières se déployant par un simple mouvement de rotation) est capable de proposer une couverture des surfaces latérales, escaliers et pataugeoire, tout en restant bien évidemment conforme



Perfection en matière de réalisation chez Maytronics : le collage des bouchons se fait par injection afin de supprimer tout risque de surplus de matière au moment du collage. Résultat : une finition absolument parfaite.

à la norme NF P 90-308. Les formes libres peuvent donc être couvertes et sécurisées. Walter est, de son côté, à l'origine du brevet déposé sur la couverture à barres à panneaux interchangeable Walu Pool. Ce système ingénieux permet de remplacer individuellement tous les panneaux et profils d'aluminium qui composent la couverture. Enfin, l'électronique s'adapte aussi, puisque des coffrets « universels » sont de plus en plus fréquemment proposés afin d'en faciliter l'installation et d'assurer le réglage de ces couvertures hors-sol et immergées.

● La sécurité devient facile

La sécurité ne doit plus être synonyme de contraintes et de complications. L'exemple parfait est celui proposé par Autofix d'APF. Il permet une utilisation simple et sans effort de la couverture automatique sécurisée motorisée. Le concept assure que les utilisateurs referment systématiquement la couverture sur le bassin après chaque utilisation, garantissant la sécurité à 100 %. Pour verrouiller les couvertures automatiques, l'énergie magnétique

Concentré d'innovations, la N-Carlit d'AstralPool a la particularité de disposer de roulettes au bout de sa première lame pour un guidage parfait sur l'axe d'enroulement. Elle possède aussi un design masquant les fixations des pieds (en aluminium rilsanisé). Elle existe également en version manuelle et propose en option un contact dédié à la gestion des électrolyseurs de sel.

est utilisée. Exit « l'inconfort » des manipulations sur les attaches de sécurité classiques ! Cette innovation brevetée lui a d'ailleurs valu un trophée lors du dernier salon Piscine Global, à Lyon en 2014. Chez DEL, on a opté pour la tranquillité d'esprit avec la couverture 4 saisons Ultima Cover. Ce système ne nécessite aucune arrivée électrique aux abords de la piscine grâce à un fonctionnement par moteur hydraulique !



VEGAMETAL
abris de piscines

Des moyens de production PERFORMANTS et FIABLES, pour vous offrir des produits d'EXCELLENTE QUALITÉ.

T +33 (0) 6 72 32 05 19 - info@vegametal.com - www.vegametal.com



LES COUVERTURES

• Les économies sont toujours recherchées

Les motorisations sont de moins en moins voraces et c'est peut-être pour cette raison que les versions solaires ont peine à s'imposer. Elles sont pourtant particulièrement discrètes et évitent surtout des travaux d'alimentation électrique. Chez Wood, l'enrouleur automatique breveté Absolut est alimenté par panneaux photovoltaïques. Il se déplace gratuitement au-dessus du bassin, tout en déposant simultanément une toile rectangulaire, tendue par des barres.

S'agissant des volets, il existe désormais des couvertures automatiques à lames solaires conformes à la norme sur les couvertures de sécurité (NF P 90 308). Ces couvertures de nouvelle génération présentent l'avantage de concilier sécurité, en protégeant le bassin, et chauffage solaire, pour bénéficier d'une eau chauffée sans la moindre dépense énergétique.

À noter que chez T&A, les volets solaires représentent le marché le plus important, puisque 70 à 75 % de leurs lames vendues sont des lames solaires, soit en PVC, soit en polycarbonate, avec une progression des ventes de 25 à 30 % !

• L'encombrement se maîtrise

Avec les petites piscines, les réductions d'emprise des couvertures sur le bassin sont un nouveau challenge pour les fabricants. Une contrainte que certains ont très intelligemment détournée, en transformant le coffret en banquette... cette dernière faisant office de plage immergée (APF, Covrex...).



APF a mis au point un embout affiné en bout des barres de maintien de sa couverture Luxury Pro. Résultats : une esthétique aboutie, un enroulage plus facile et impeccable !



Pour ses couvertures Mayotte à moteur et caillebotis immergés, le fabricant Sofatec a mis au point l'année dernière une trappe servant à cacher la marge maximale de 10 cm laissée pour le passage des lames. Elle s'actionne par la force des lames, lors de l'ouverture et de la fermeture. Elle protège ainsi la descente sur la première marche et du possible passage d'objets dans cet espace.

• Le couplage à l'électrolyseur s'impose

Une fonctionnalité essentielle, qui répond aux problèmes de surchloration qui peuvent survenir en présence conjointe d'un volet et d'un électrolyseur. Puisque lorsque le volet est fermé, l'eau devient agressive et corrosive, elle risque d'altérer les équipements. La production de la cellule d'électrolyse doit alors être réduite pour compenser les modifications de l'équilibre de l'eau.

• La praticité, côté utilisateurs et installateurs

En plus des formations et assistances proposées (voir encadré), les fabricants vous facilitent l'installation en vous livrant, par exemple, directement sur site, chez votre client. La conception des équipements est également étudiée. On remarque chez Aqua Cover, pour l'installation des volets immergés Aqua Cover Light, plusieurs kits de traversée de paroi pour bassin béton, polyester, polyéthylène et inox, ou encore une chambre de visite en PVC, avec gel étanche, pour faciliter et protéger les connections des câbles.

Pour les utilisateurs, la simplification à l'utilisation se rencontre pour presque toutes les manipulations, de l'attache du crochet de sécurité à la commande à distance. De série, le boîtier de commande déporté Wikey de DEL par exemple, pour les volets et la couverture souple automatique Ultima Cover, permet la transmission de l'information d'ouverture/fermeture de la piscine par communication numérique sans fil. Nuls branchements, ni câbles ne sont nécessaires pour utiliser ce boîtier étanche, verrouillable par simple code de sécurité.

Formation = installation et SAV facilités

Une demie ou une journée tout au plus vous garantiront une formation sur l'installation, le dépannage, l'entretien et la rénovation des couvertures les plus techniques (volets essentiellement, mais aussi couvertures souples automatiques). Directement sur le site du fabricant, à l'occasion de road show ou encore lors de tournées programmées sur la France entière, les formations (qui peuvent aussi se réaliser directement sur votre premier chantier d'installation) ne sont pas seulement techniques. Individualisées ou collectives, elles vous apprennent à mieux vendre en vous donnant tous les moyens d'y parvenir (services d'assistance, outils marketing et digitaux...).

Les Road Show de DEL par exemple se déplacent chez vous pour des formations techniques sur les volets Rollinside et Rollenergy ainsi que sur la couverture Ultima Cover. Nextpool, quant à lui, a choisi de dispenser ses formations en continu tout au long de l'année, sous la forme d'ateliers en petits groupes.

N'oubliez pas non plus les services mis à votre disposition :

Le deviseur en ligne d'APF vous permet de réaliser en quelques clics un devis, y compris chez le client, avec une simple connexion internet.

Hydra Système a mis en place une application mobile dédiée aux solutions SAV pour faciliter l'accès aux informations et répondre immédiatement aux besoins des distributeurs et installateurs. Elle permet la commande de pièces détachées et assure l'aide au montage des pièces. Chez Procopi on vous propose le service Fastline. Avec lui, c'est une livraison rapide assurée à J+5 pour ce qui concerne l'ensemble des couvertures automatiques Delta d'une largeur de tablier inférieure à 6 m, ainsi que leurs options et accessoires. Même délai et conditions Fastline pour les couvertures d'hiver et leurs options, ainsi pour que les couvertures à barres, tandis que le délai est ramené à J+3, pour ce qui concerne les couvertures à bulles et leurs options.

Sachez qu'en cas de difficultés ou en cas de surcharge de travail, bon nombre de fabricants proposent, moyennant finances, des assistances à la pose et même des réalisations d'installation à votre place.

À connaître enfin, l'existence de spécialistes comme (Re)Cover pour la rénovation de volets. Partant du constat que la durée de vie des volets est estimée à 8 ans et que celle des couvertures à lames PVC solaires est d'environ 5 ans, cette entreprise néerlandaise fabrique tout ou partie des volets à lames, quelle que soit la marque d'origine des lames à rénover.

LES COUVERTURES : Points de vue.....

OCEA

Stefaan SPITAEELS

« Fêtant cette année ses 20 ans d'activité dans le domaine des couvertures de piscine, Ocea International NV mise avant tout sur la **qualité et la durabilité de ses produits**.

En plus d'un **large choix de couleurs de lamelles en PVC (opaques, transparentes et solaires)**, Ocea® propose

surtout une gamme très étendue de lamelles de qualité supérieure. Ces dernières, fabriquées en polycarbonate, sont déclinées en **3 séries et une douzaine de coloris**, toujours avec la possibilité de créer une **couleur spécifique sur demande**. Le large panel de couleurs Ocea®, unique sur le marché, vous permet d'adapter votre piscine à son environnement ou d'y apporter une touche de modernité par un contraste lumineux et coloré.

L'extrusion de toutes les lames est réalisée au sein même de ses ateliers. Le profil est conforme à la **norme de sécurité française NF P 90-308**.



Coloris : turquoise lagoon

La force d'Ocea International NV est de proposer une solution pour chaque type de construction de piscine et de s'adapter aux souhaits spécifiques des clients.

Tous les systèmes d'entraînement (motorisation dans l'axe ou externe), sont applicables à chaque configuration de piscine (bac à volet, niche, banc et trappe fixe en fond de cuve).

Que vous recherchiez un système simple, robuste ou sophistiqué, Ocea dispose de la solution qui répondra à vos désirs et exigences.

sales@oceabe.be / www.oceabe.be



Equerres à roulettes renforcées pour des revêtements lourds



Chez **Ocea**, priorité à la couleur. Ce fabricant propose pas moins de 12 tonalités pour ses lames en PVC et polycarbonate, qu'elles soient opaques, transparentes ou solaires. Du blanc classique au rouge Ruby, en passant par le vert olive, le turquoise lagoon ou le platinum, il est même possible de créer une couleur spécifique sur demande.

ocea®

20 YEARS OF EXCELLENCE

www.ocea.be
sales@oceabe.be +32 81 26 50 80

LES COUVERTURES : Points de vue

PROCOPI Christophe DURAND

« Ce qui caractérise Procopi sur le marché c'est son sens perpétuel de l'innovation, sa volonté de répondre aux attentes toujours plus fortes de ses clients et surtout sa capacité industrielle, avec un savoir-faire et une fabrication Made in France.

Nous proposons **une offre très large de couvertures hors-sol et immergées**, depuis une trentaine d'années.

Procopi a su faire les bons choix en investissant régulièrement dans son outil industriel, dans le but de maîtriser la totalité de la chaîne de production.



Evodeck

Nos produits innovants sont nombreux. Il y a la **couverture automatique Evodeck couverture hors-sol, à enroulement manuel ou motorisé, avec son pied anticorrosion, et la couverture automatique Revodeck, une couverture immergée**. Figurant parmi les nouveautés 2016, cette dernière intègre un **système de motorisation breveté qui se compose d'un moteur indépendant, de faible consommation, d'une transmission capotée et d'un réducteur planétaire situé dans**



Revodeck

l'axe. Facile à monter et à entretenir, Revodeck s'installe sous les margelles, **sans toucher à l'étanchéité du bassin**. Son **moteur est aisément accessible** sans aucun démontage.

Un atout pour les pros : tous nos modèles sont constitués des mêmes composants électroniques. Cette standardisation garantit une facilité d'installation et de maintenance pour le professionnel.

Notre objectif principal est la satisfaction du client professionnel. Ce qui nous intéresse avant tout, c'est combien le professionnel va gagner en achetant nos produits, en les installant et, enfin, si son client particulier sera, au final, satisfait. Tout ceci repose sur la capacité d'accompagnement technique, marketing et commercial du groupe Procopi.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

WOOD Emmanuel DE CARVALHO

« Nous fabriquons des couvertures automatiques pour piscine depuis 1994. Depuis nos débuts, nous nous sommes efforcés d'être **attentifs aux besoins du marché**, ainsi qu'à ceux de nos clients professionnels.

Nous avons donc connu la période durant

laquelle les volets immergés représentaient 80 à 90 % de notre production, pour des bassins dont la dimension moyenne était de 12 x 6 m. Ces volets étaient pour la plupart équipés de lames solaires P.V.C, de lavage automatique, de caillebotis bois, etc., mais surtout, installés par nos équipes de pose.

Aujourd'hui, le marché est différent. La couverture automatique s'est démocratisée. Le mode de consommation a changé. Les terrains sont plus petits. L'offre est plus large, donc les piscines plus équipées.

Nous évoluons sur un marché où la piscine moyenne mesure 8 x 4 m, est équipée d'un traitement d'eau automatique, d'un chauffage, d'un robot et où la couverture automatique est dans 60 à 70 % des cas un modèle hors-sol, et dans 100 % des cas, installée par le professionnel.



Pototem

Nous avons donc mis l'accent sur cette famille, et sommes les premiers à proposer des **enrouleurs de série peints aux couleurs des lames (en blanc, sable et gris perle), tube inclus**.

Cette offre que nous proposons jusqu'en 2015 sous la forme d'une option, a pour but d'apporter au client final une esthétique d'enrouleur inégalée.

Le tube n'est plus en aluminium brut, mais s'harmonise totalement avec les pieds et les lames de la couverture. L'ensemble est uniforme et élégant.

Nous sommes heureux de donner les moyens commerciaux nécessaires à nos clients professionnels pour faire la différence lors de leurs ventes. Il est important qu'ils puissent **se différencier en qualité, en design ou en esthétique**. Les couvertures hors-sol doivent s'intégrer ou se confondre dans l'environnement de la piscine.

Quoi de mieux pour y parvenir que la couleur ?

Le client final est attentif à tous les détails esthétiques. Nous prenons le temps aujourd'hui de travailler sur ces finitions qui ont pour but d'embellir nos produits finis.

info@wood.fr / www.wood.fr



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

LES COUVERTURES : Points de vue

APF Clément CHAPATON

“ APF est leader européen en couvertures de sécurité.

• **4 700 couvertures automatiques** produites dans nos 3 sites de fabrication pour être au plus proche de nos clients. Des réalisations sur-mesure validées par notre bureau d'études, tel ce caillebotis immergés de 25 x 8 au milieu des vignes provençales !

• **9 000 couvertures à barres**, une gamme complète répondant à toutes les configurations de bassins et environnements,

• **10 000 couvertures opaques et filtrantes** d'hivernage et de sécurité,



• **25 000 couvertures isothermiques.** (Sol+Guard, Geobubble...)

Notre ADN est d'accompagner le professionnel piscinier dans tous ses projets, même les plus atypiques. Soucieux de ses attentes, APF mise sur l'innovation et le service.

Ainsi est né en 2014 la première couverture automatique 100 % automatisée. Grâce à l'AUTOFIX®, système breveté et primé au salon Piscine Global, la couverture se verrouille et se déverrouille sans aucune action manuelle, conformément à la norme NF P 90-308. Une offre unique sur le marché !

Pour répondre à la demande du terrain, nous avons créé **APF Services** : Une équipe de techniciens en charge de l'accompagnement et de l'assistance de nos clients pisciniers dans la réalisation de leurs chantiers et suivi du service après-vente.

Exclusivement BtoB, notre offre est réservée aux professionnels.



Avec une force commerciale de 8 technico-commerciaux expérimentés et une présence en Belgique via notre filiale APB, 6 sites de productions dédiés 100% au marché de la piscine, et notre nouvelle base logistique, APF est devenu en 20 ans le fabricant n°1 de couvertures de piscine en Europe. Des équipes passionnées, gages de produits de qualité « **Made in France** », aux côtés des professionnels pisciniers.

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

FLUIDRA COMMERCIAL FRANCE Paul ORIOL

“ Depuis 2003, nous fabriquons des couvertures automatiques sur notre site de production de 5 000 m² situé à Perpignan.

Avec plus 30 000 volets installés, FLUIDRA est l'un des leaders européens de la couverture automatique.

FLUIDRA a développé un **process industriel parfaitement maîtrisé**. Notre

savoir-faire et nos outils de production nous permettent de proposer aujourd'hui la qualité dans une gamme complète répondant parfaitement aux attentes du marché :

volets hors-sol (à enroulement manuel, motorisé, à batterie, solaire, mobile) et volets immergés (moteur en fosse sèche, dans l'axe, au fil de l'eau).

Nos engagements :

• Des délais courts et respectés

• Une réactivité

et une adaptabilité pour accompagner et répondre aux exigences des professionnels durant la haute saison.

• Un matériel de qualité adapté aux spécificités de la piscine (composants traités anticorrosion).

• Une facilité de montage grâce, entre autres, au pré-assemblage des lames par 7 (soit 0,5 m linéaire).

Enfin, notre Département R & D étudie et développe de nouvelles solutions innovantes avec un seul objectif : satisfaire aux attentes de vos clients sur la sécurité, l'esthétique et la facilité d'utilisation. L'ensemble avec une fiabilité irréprochable : par exemple, notre nouveau modèle de couverture automatique avec plage immergée offre un choix de 3 types de caillebotis (en bois, en inox ou à draper) ou encore, la création de systèmes de sécurité design en inox 316L qui répondent à la demande du client final.



N-Carlit

marketing@fluidra.fr
pro.fluidra.fr



Caillebotis immergé
bois exotique
et caillebotis immergé inox

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



Une sécurité assurée

les lames résistent à une charge supérieure à 100 Kg.

Une barrière thermique

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

Facile d'utilisation

ouverture et fermeture en moins de 3 minutes.

N-Carlit, une exclusivité Astralpool

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

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

Depuis 40 ans, ASTRALPOOL vous apporte :

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

FLUIDRA
pro.fluidra.fr



ASTRALPOOL
www.astralpool.com

LES COUVERTURES : Points de vue



T&A
Joeri DILS

« Fabricant mono-produit en couvertures de piscines, nous proposons depuis 1995 deux types de produit. **Les couvertures à lames et les couvertures de sécurité.**

Depuis l'origine, la notion de service est l'une des priorités de T&A. Nous accompagnons chaque client à l'installation de son projet, en formant ses équipes à notre produit et aux

spécificités qui font de notre couverture, sans doute la plus fiable du marché. Nos clients trouvent en nous un partenaire de confiance, offrant des mécaniques immergées exclusivement fabriquées en inox 316L, des coffrets électriques dans l'air du temps, avec écran, menu de navigation, jusqu'à 8 asservissements, compatibilité domotique et surtout, la gestion de 5 moteurs de 140 Nm à 1000 Nm (externe, axial et même hydraulique). Nos lames sont simples d'assemblage, mais aussi de démontage, ce qui fait de T&A un partenaire apprécié des installateurs.

On vient chez T&A souvent pour les montages techniques, immergés en profondeur, les grands bassins... Un volet de 25 m x 10 m avec un axe dans le mur reste un montage standard pour T&A. Une fois le pas franchi, la majorité de nos nouveaux clients poursuivent avec nous sur des volets dits « standards », avec une véritable appréciation de notre fiabilité.

Si notre siège social se trouve à Anvers, en Belgique,

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

notre bureau régional est basé en France près d'Avignon.

Il assure le suivi commercial, les formations pratiques et l'assistance technique. Malgré la meilleure volonté, si un SAV survient, nos clients peuvent compter sur nous pour résoudre leur problème, que ce soit par téléphone ou sur site, et ce, dans les plus brefs délais.

L'innovation est un autre facteur clé du succès de T&A, qui



*Montage en banquette immergée sur piscine de 15 x 9,5 m de large avec débordement sous margelle.
Réalisation Espace et Eaux (30)*

fabrique 2 600 couvertures par an.

Notre verrouillage automatique de sécurité (TopLock), validé par le LNE, notre rampe de nettoyage haute pression (Coverwash), nos systèmes de guidage pour niveau d'eau haut ou encore, nos nouvelles lames solaires anti algues en polycarbonate et look ALU offrent à nos clients professionnels des variantes garantissant une véritable différenciation vis-à-vis de leurs clients particuliers.

Il est certain que T&A est un peu plus cher que les principaux acteurs du marché, mais nos fabrications sont vendues au juste prix de la qualité !

Automatic swimming pool covers



Klaas Michael Kuehneaan, 9
2440 GEEL, Belgium
T: 0032 (0)14723 74 95
E: info@aquatop.be

www.t-and-a.be





WALTER PISCINE Vincent SIGWALT

“WALTER Piscine, situé à Brumath près de Strasbourg en Alsace, propose depuis plus de 25 ans, une large gamme de couvertures et d'équipements pour piscines. **Membre de la commission de normalisation, la sécurité est au cœur de ses priorités.**

La majorité de ses couvertures respecte la **norme française**

NF P 90-308, gage de sécurité et de sérieux. Entreprise internationale, elle exporte ses produits dans toute l'Europe.

Parmi sa gamme de produits : **WALU POOL, couverture de sécurité à barres et panneaux interchangeable**, de fabrication 100 % française. Elle est fabriquée à l'aide d'un outil industrialisé et performant, ce qui lui garantit une qualité irréprochable et des délais de livraisons courts.



WALU POOL Starlight

La **motorisation WALU POWER**, nouveauté 2016, permet d'enrouler facilement les couvertures à barres, notamment grâce à sa télécommande sans fil.

Le système **WALU LOCK est une couverture automatique 100 % étanche**. Sa toile PVC reposant sur l'eau, la sécurité est optimale et le recouvrement de la piscine automatique. Différentes motorisations intégrées en fosse sèche ou hors d'eau sont disponibles pour s'adapter à tous les bassins.

L'entreprise propose également d'**une large gamme de volets, WALU ROLL, hors-sol ou immergés**, avec lames PVC ou polycarbonate.

Vous trouverez forcément le produit qu'il vous faut, notamment grâce aux nombreuses nouveautés pour cette année à découvrir dans le catalogue tarif 2016. WALTER Piscine fabrique entre autre des couvertures d'hivernage, des protections pour volets, des couvertures à bulles, ainsi qu'une ingénieuse et esthétique **terrasse mobile WALU DECK**.



WALU ROLL Junior

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

WALTER

25 ans d'innovation au service de la sécurité

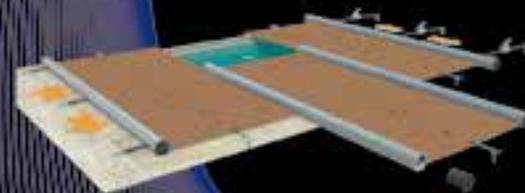


WALU POOL

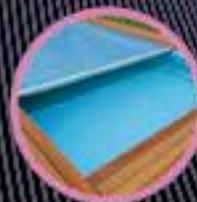
Couvertures à barres



Couvertures 4 saisons



Le plus vaste choix de coloris d'Europe !



WALU LOCK

Couvertures automatiques



100% étanche

Le système de sécurité le plus sûr



WALU ROLL

Volets automatiques



Automatique

= 100 % confort



WALU WINTER

Couvertures d'hivernage



Une gamme complète de couvertures opaques ou filtrantes !

Walter, la référence qualité !



COUVERTURES & EQUIPEMENTS POUR PISCINES

www.walter-piscine.com

LES COUVERTURES : Points de vue

COVREX® POOL PROTECTION Arnaud DEGUELDRE

Arnaud Degueldre, Directeur de Covrex® Pool Protection depuis fin 2015 est l'ambassadeur de la marque au niveau international. Il est la personne de contact des distributeurs existants, déjà dans plus de 35 pays, et a aussi pour objectif de faire connaître le Covrex® Classic dans le reste du monde.

Arnaud nous explique ici pourquoi conseiller les couvertures Covrex® Pool Protection à vos clients :

- Les lames pleines du Covrex® Classic ont la particularité de **résister à la grêle et aux températures extrêmes**.
- **Sécurité** : les volets Covrex® Classic sont entièrement sécurisés, autant pour les enfants que les adultes. Ils sont conformes à la norme de sécurité française NF P90-308.
- **Isolation** : Les lames pleines garantissent un degré d'isolation constant sur toute la durée de vie du volet. Ils garantissent donc la conservation de la chaleur à l'intérieur du bassin dans les régions plus froides, mais également de



la fraîcheur dans le bassin dans les régions plus chaudes.

- **Trois garanties exclusives** : 5 ans de garantie sur les lames Covrex® Classic, 3 ans de garantie sur le système d'entraînement et 3 ans de garantie sur le moteur de volet.

- **Anti-algues** : les lames Covrex® Classic sont coextrudées avec une liaison souple au lieu d'une charnière traditionnelle. Les saletés et algues ne peuvent pas se loger dans les chambres creuses procurant une très grande facilité d'entretien.

- **Faible pouvoir d'encombrement et surface de nage optimisée** : la couverture Covrex® Classic dispose d'un diamètre d'enroulement jusqu'à 50 % inférieur à un volet traditionnel.

Au-delà des avantages pour les clients finaux, Covrex apporte également des avantages pour nos clients professionnels :

- **Découpe facile** : grâce à la solidité des lames, celles-ci peuvent être découpées sur chantier, quelle que soit la forme de la piscine. Elles épouseront donc parfaitement les courbes du bassin.

- **15 systèmes d'installation différents** : il y a toujours une possibilité d'installer une couverture Covrex, grâce aux différents systèmes d'installation (hors-sol, en fond de piscine ou à débordement).

- **Une équipe exceptionnelle** et un service irréprochable.

Presque convaincu par Covrex Pool Protection ?

Arnaud serait ravi de vous faire découvrir notre unité de production située en Belgique.

info@covrex.com / www.covrex.com



Piscine Lounge XL de LPW équipée d'une Covrex® Classic



VEGAMETAL Luc VAZEILLES

Avec plus de 40 ans d'expérience dans le domaine de la fabrication de structure aluminium, dont 20 dans la fabrication d'abris de piscines, **notre savoir faire et la qualité de notre production font référence dans l'ensemble des pays d'Europe où nous exportons nos produits.**

Nous proposons une gamme complète d'abris fiables et esthétiques fabriqués sur mesure. L'innovation et la

qualité sont les moteurs de notre performance.

La plateforme Vegaslide (en photo ci-contre) est le reflet de cette quête continue de développement technologique.

Cet abri plat exceptionnel et novateur est conçu pour couvrir un bassin de façon discrète et pratique. Il allie esthétique et confort. Fabriqué avec des matériaux de première qualité, sa structure principale est en acier galvanisé à chaud. Sa structure secondaire est en aluminium 6063 T5 laqué au four. La visserie est en acier inoxydable AISI 304 et les roulettes en Amite.

Cette plateforme motorisée est **pilotable par télécommande** pour un plus grand confort. Elle s'ouvre pour découvrir entièrement la piscine. Elle est revêtue de deck synthétique 150mm imitation teck ou toute autre finition au choix du client. Très résistante elle est conçue pour résister à de fortes charges sur sa surface (150Kg/m²). Une fois fermée la surface peut être utilisée pour manger, jouer etc. La plateforme Vegaslide



offre une protection intégrale du bassin tout en restant invisible dans son environnement. Elle est pratique et fiable !

info@vegametal.com / www.vegametal.com



O-VIVA Laurent BONNET

« O-Viva, fabricant français du seul **bloc pour piscine à débordement avec volet automatique immergé intégré**, développe une **nouvelle lame pour tablier**, qui sera commercialisée en septembre. Elle a passé avec succès, en avril dernier, les tests validant sa conformité à la **norme NF P 90-308**. Cette nouvelle lame équipera le bloc

O-Viva, mais aussi les volets de la gamme **Cover-Matic** by O-Viva qui répondent à l'ensemble des demandes du

marché (hors-sol, immergé sous plage ou en fond de bassin).

Issue d'une technologie avancée, cette lame en PVC allie design, légèreté, souplesse et bénéficie d'un brevet sur le système d'étanchéité du bouchon. Ce dernier

permet au client qui le souhaite de réaliser lui-même son tablier standard ou sur-mesure.

En parallèle de cette nouveauté, O-Viva optimise ses outils de communication avec la **mise en ligne prochaine d'un nouveau site Internet et l'envoi d'une newsletter mensuelle à ses clients / prospects**. Enfin, O-Viva travaille sur son système logistique en étudiant la possibilité d'opérer directement la **livraison de ses produits auprès de ses clients**, de manière à renforcer sa proactivité sur les 3 piliers qui font son succès : le bon produit et le bon service, au bon prix.

A l'image de son bloc pour piscine à débordement, O-Viva déborde d'innovations et d'énergie.

contact@oviva.fr / www.oviva.fr



Une belle piscine à Cassis (13) équipée d'un bloc O-Viva avec sa couverture automatique

Le débordement

L'unique piscine à Débordement équipée d'une Couverture Automatique
conforme à la norme

O-VIVA
La technique du débordement

O-VIVA
La technique du débordement

O-VIVA
La technique du débordement

DEVENEZ PARTENAIRE

Développez vos ventes - oviva.fr

LES COUVERTURES : Points de vue

SOFATEC
Philippe GUERIN

« Nous venons de présenter notre **nouveau catalogue professionnel 2016** de couvertures automatiques.

Nos équipements - fabriqués en France, toujours conformes à la norme NF P 90-308 et vérifiés par le LNE (Laboratoire National de métrologie et d'Essais) - allient esthétique, confort et sécurité, sur une large gamme déclinée en 5 coloris et 2 finitions pour les escaliers.

Nous développons des couvertures pour répondre aux exigences de qualité et de sécurité que vous êtes en droit d'attendre :

- Nos **bouchons réglables exclusifs et brevetés** permettent un réglage de +/- 20 mm de chaque côté de la lame pour une pose encore plus facile.
- Nos **lames renforcées à 5 alvéoles** sont les plus résistantes du marché face aux intempéries et sont indéformables en cas de grande chaleur.
- La **bâche de protection Hiver Clean** protège intelligemment la couverture en période d'hivernage. Légère, elle se pose directement sur les lames et s'installe avec ses sandows en quelques minutes.

Nous avons également accordé une importance toute particulière à la présentation de nos tableaux tarifaires. Plus pratiques pour effectuer le calcul du coût des équipements, ils



regroupent dans une seule et même grille, les tarifs concernant la mécanique et ceux relatifs aux lames, afin d'assurer un total lisible en un seul coup d'œil.

N'hésitez pas à nous consulter, nous sommes à votre écoute !

Sofatec propose en nouveauté «Solipro», une couverture de sécurité automatique hors-sol à installer sur piscines existantes ou à construire, pour des bassins jusqu'à 4,50 x 9 m.

Son enrouleur est débrayable manuellement (en cas de coupure électrique), afin de sécuriser la piscine. Il est pourvu de 2 fins de course mécaniques, réglables par 2 molettes prévues à cet effet et cachées par un capuchon souple. Les supports de l'enrouleur sont disponibles en blanc, sable ou gris, afin de s'harmoniser avec les couleurs de lames. Son enrouleur est débrayable manuellement (en cas de coupure électrique), afin de sécuriser la piscine. Il est pourvu de 2 fins de course mécaniques, réglables par 2 molettes prévues à cet effet et cachées par un capuchon souple.

Les supports de l'enrouleur sont disponibles en blanc, sable ou gris, afin de s'harmoniser avec les couleurs de lames.



Solipro

sofatec@orange.fr / www.sofatec.fr

Sofatec

FABRICANT DE COUVERTURES AUTOMATIQUES DE PISCINES



ZA La Petite Montagne
72330 CÉRANS-FOULLETOURTE
Tél. : **02 43 80 04 61** - Fax : 02 43 80 04 59
e-mail : sofatec@orange.fr - www.sofatec.fr

Esthétique & Sécurité au service du Confort

www.studio-sauvage.fr - 02 43 01 42 61 - Photo : Shutterstock



Nous sommes fabricant de couvertures automatiques de piscines depuis 2007, nous concevons et développons des produits innovants au service des professionnels de la piscine.

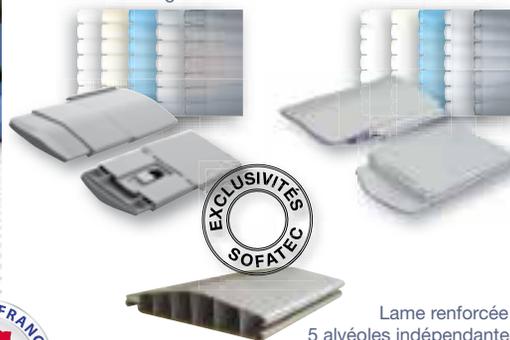


Tous nos enrouleurs hors-sol et immergés sont conformes à la norme NF P 90-308 par le LNE.

2 POSSIBILITÉS DE FINITION DES LAMES

Embouts réglables

Embouts fixes



Lame renforcée :
5 alvéoles indépendantes





FIJA
Jérôme ABBE

« Afin de répondre à l'ensemble des demandes du marché nous proposons, sous les marques **DEL et CLASS**, une large gamme de couvertures pour piscine : volets et couvertures automatiques, couvertures à barres, couvertures d'été et d'hiver depuis plus de 40 années.

Ces dernières années nous avons mis l'accent sur le développement de nouveaux produits tels que la **commande à distance Wikey**, la **couverture automatique Ultima Cover** et la **normalisation des lames solaires polycarbonate** (conforme NF P 90-308).



©Emilie Massal - YLC Piscines (64)

Ultima Cover

Ultima Cover est une réponse différente en termes de couverture de piscine sur le marché français. Elle offre la facilité d'utilisation et de manipulation du volet et la simplicité d'entretien d'une couverture souple.



Le boîtier de commande déporté sans fil Wikey

Ultima Cover conjugue la performance d'une motorisation hydraulique à des matériaux d'une durabilité extrême et à une confection de qualité.

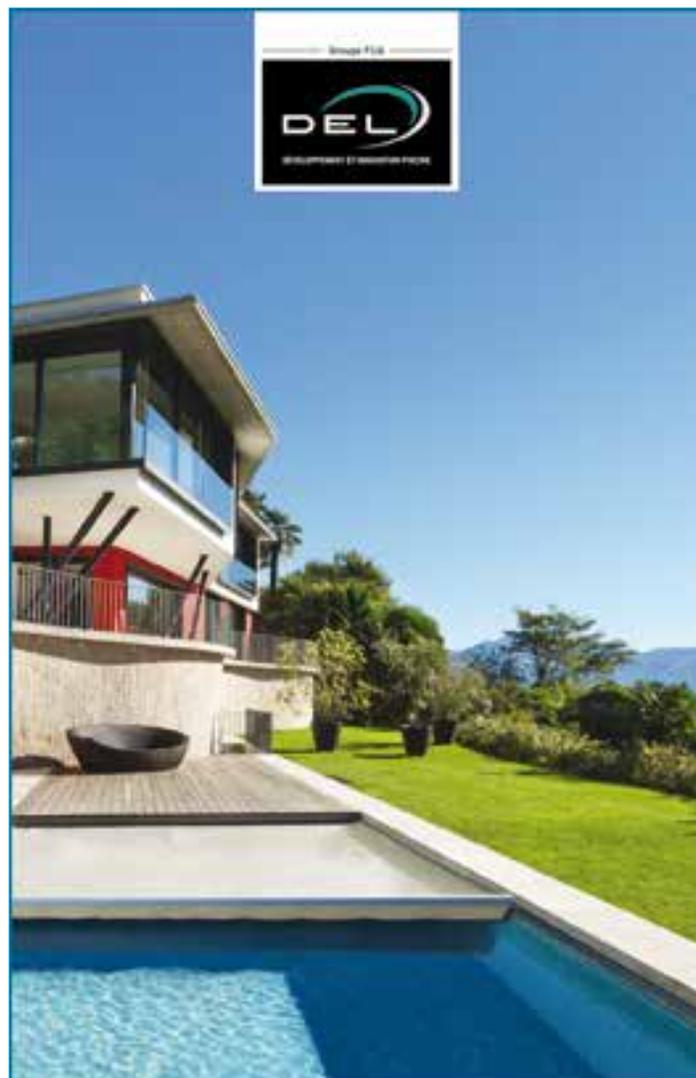
La pose de cette couverture est assurée par nos propres équipes.

Le service est aussi un axe sur lequel nous avons apporté de l'innovation avec notamment **les livraisons express** « VGV – Volet Grande Vitesse » et « BGV Bulles Grande Vitesse ».

En effet , ce service permet la fabrication des volets ou des couvertures à bulles en 7 jours maximum en saison.

L'ensemble de nos équipes est sensibilisé à la qualité des produits et des services. Afin de garantir une qualité irréprochable, nous contrôlons attentivement toutes les étapes, depuis la sélection de nos fournisseurs, jusqu'à la production puis la livraison.

contact@fija-group.com
www.del-piscine.fr / www.piscineclass.fr



DEL

UN DES LEADERS EUROPÉENS
FABRICANT DE VOILETS, COUVERTURES ET LINERS



+33 (0)9 70 72 5000

contact@fija-group.com
www.my-del.fr

MAYTRONICS FRANCE Marie-Pierre FRAYCHET

« Qu'elles soient immergées, hors-sol, mobiles, avec coffre, ou solaire, toutes les couvertures automatiques sont réalisées **sur-mesure dans notre nouvelle usine de 4 500 m², à La Ciotat.**

Grâce à ce nouvel outil industriel, la **finition des tabliers des couvertures Maytronics répond aux plus hautes exigences en termes d'esthétique.**

Le procédé automatique de collage des bouchons sur les lames PVC garantit une exécution parfaite et assure une continuité visuelle entre la lame et le bouchon, sans surplus de matière.

Les équipes R&D de Maytronics ont mis l'accent sur le développement d'une **offre complète de solutions, avec caillebotis en fond de bassin.** Le caillebotis immergé devient un espace de détente et de convivialité.

Plusieurs solutions sont proposées pour répondre aux attentes des utilisateurs et aux contraintes des différentes configurations de bassins : poutre aluminium avec caillebotis encastré ou poutre inox avec caillebotis recouvrant. Toutes les demandes font l'objet d'une étude approfondie de faisabilité auprès de notre bureau d'étude.



Couverture automatique avec caillebotis immergés

À noter que Maytronics, s'appuyant sur les ressources du Groupe, **conçoit et fabrique désormais ses propres moteurs et coffrets électriques.**

En apportant un véritable avantage concurrentiel en termes de tarification des pièces détachées, nous cherchons avant tout à proposer la compatibilité des produits entre eux, afin de faciliter et de simplifier les interventions de maintenance. Les raccordements électriques sont universels et les programmations de fins de course extrêmement simplifiées. Ces dernières sont conçues pour que l'utilisateur puisse lui-même, en cas de besoin, intervenir sans risque.

Nous permettons ainsi aux revendeurs d'effectuer la plupart des diagnostics de pannes en ligne, par téléphone, avec nos équipes de SAV (3 personnes à la Hot Line en saison et 2 personnes en intervention sur site). Le professionnel gagne en efficacité et en satisfaction client, tout en réduisant ses coûts d'intervention.

En accompagnement Marketing nous proposons : palette d'outils avant-vente, formations techniques et commerciales, aide à la première installation, configurateur de devis en ligne, aide à la prise de mesures sur bassins complexes, notices illustrées et outils de présentation en point de vente (mallette d'échantillons).

contact@maytronics.fr

www.maytronics.fr / www.aqualife.fr



AZENCO Leslie RECARTE

« Implantée à Cazères près de Toulouse, Azenco fabrique des abris de piscine depuis 2011.

Avec plus de 10 000 réalisations à son actif, l'entreprise fait partie aujourd'hui du **Top 3 des sociétés leaders en France dans le domaine des abris.** Sans cesse à la recherche d'innovations, nous mettons chaque année sur le marché de nouvelles créations qui apportent toujours plus de confort, de performances et d'esthétique.

Tous nos produits 100 % « Made in France » sont conçus et fabriqués dans une usine bénéficiant d'équipements dernière génération.



Pooldeck

La terrasse de piscine mobile, Pooldeck, illustre parfaitement les engagements d'Azenco.

En effet, cette innovation très astucieuse permet de donner plusieurs vies à la piscine. Cette protection est non seulement efficace pour le bassin, mais elle constitue une plage agréable pour les baignades de soleil et se transforme également en terrasse, idéale pour optimiser l'espace. D'un design séduisant, réalisée en bois composite disponible en 4 coloris très actuels, cette couverture multifonctions est très simple d'utilisation. En outre, elle est écologique, car équipée d'un moteur fonctionnant à l'énergie solaire.

Azenco développe un **réseau de partenaires partout en France** en leur proposant des commissions attractives (jusqu'à 4 000 € HT par abri vendu) et des services performants : l'aide à la vente bien sûr, mais aussi l'assurance d'une pose réalisée par ses propres équipes, le SAV et l'ensemble des garanties et labellisations dont dispose Azenco (Allianz pour les garanties, labels Qualisport, et tout récemment Proabris). Enfin, le challenge 2016 est relancé jusqu'en octobre, avec de belles dotations à la clé.

lrecarte@azenco.fr / www.azenco.fr

ENTREZ DANS LE TOP 3 REJOIGNEZ-NOUS

Azenco est dans le Top 3 des marques leaders en France pour les abris de piscine, faites-en partie en devenant **notre partenaire**.

DES PARTENAIRES SATISFAITS

95%

apprécie
notre gamme
de produits

Sondage réalisé en décembre 2015



«Nous avons fait appel à la société AZENCO afin d'installer un abri de piscine chez un de nos clients. Nous pouvons attester de leur parfait professionnalisme tant vis à vis de notre client que de nous-mêmes. Nous n'hésiterons pas à renouveler cette expérience vu le sérieux de cette société.»

MPiscine

«Notre partenariat repose sur la confiance car le groupe AZENCO est un fabricant d'abris de piscine 100% fiable. L'équipe se tient à notre entière disposition à tout moment. C'est pour cela que nous sommes pleinement satisfaits de notre partenariat.»

*Stella Coornaert
Piscines Services*

«Le meilleur fabricant d'abris avec qui j'ai pu travailler. Au top à tous les niveaux.»

*Sébastien Jeanbart
Marmande Piscine*

Contact partenaires Julia Larralde - 06 38 63 87 83 - jlarralde@azenco.fr / Leslie Recarte - 07 86 63 68 02 - lrecarte@azenco.fr



AZENCO
groupe

N°Azur 0 810 802 330

AZENCO GROUPE ZA de Masquère - 31220 Cazères

azenco.fr

• Le TH •

Après avoir vu l'importance du pH et du TAC, il nous reste à voir le dernier paramètre responsable de l'équilibre de l'eau : le TH.

Nous verrons ensuite comment ces 3 paramètres doivent s'ajuster pour obtenir une eau équilibrée.

Un peu de chimie de l'eau...

TH signifie Titre Hydrotimétrique. Il mesure la dureté de l'eau, c'est-à-dire la teneur en calcium et en magnésium d'une eau. Ces 2 minéraux, sous certaines conditions de pH et de TAC, peuvent former du calcaire.

Pour simplifier, nous dirons donc que le TH mesure le caractère calcaire d'une eau.

Pour mesurer le TH, on mesure donc la teneur en calcaire, de formule chimique CaCO_3 . Par convention, 10 mg/L de CaCO_3 valent 1°F (degré français).

Ainsi, une eau qui contient 250 mg/L de calcaire a un TH = 25°F.

Une eau qui contient beaucoup de calcaire est dite dure alors qu'une eau qui contient peu de calcaire est dite douce.

On classe ainsi les eaux suivant la valeur du TH :

TH	0-10°F	10 - 20°F	20 - 40°F	40°F et +
Dureté	Faible	Moyenne	Elevée	Très élevée

L'eau du réseau de distribution provient des nappes phréatiques et des rivières. Sa teneur en calcaire dépend donc de la région de laquelle elle provient. Ainsi, en Bretagne et en Corse, l'eau est généralement douce alors qu'au Nord ou au Sud-Est de la France, l'eau est généralement dure.

Grasse (Alpes-Maritimes)	Prunelli-di-Fiumorbo (Haute-Corse)	Grignan (Drôme)
18°F	2°F	37°F
Eau moyenne	Eau douce	Eau dure

Les désordres liés au TH

• Si le TH est trop faible

L'eau aura tendance à dissoudre les matériaux à base de ciment : les enduits, les silico-marbreux, les joints... Un TH trop faible peut aussi contribuer à la dégradation des liners et des PVC armés.

• Si le TH est trop élevé



Dépôt de calcaire causé par une fuite sur un réseau hydraulique

C'est ce qui peut arriver si l'eau d'alimentation est riche en calcaire ou bien si l'on utilise abusivement de l'hypochlorite de calcium (chlore non stabilisé, en granulé ou en stick).

Le calcaire, présent en trop grande quantité dans l'eau, aura tendance à former des dépôts solides sur la ligne d'eau, les cellules d'électrolyse, les résistances électriques, les plaques des échangeurs, etc. Dans les

filtres, le sable peut également prendre en masse.

Dans ce cas, on peut utiliser de l'acide chlorhydrique (avec les précautions d'usage !) pour dissoudre le calcaire.

Quels traitements préventifs possibles ?

• Si le TH est trop élevé :

On ne peut pas faire disparaître le calcaire dans l'eau, il n'existe pas de « TH-moins ». Cependant, on peut empêcher le dépôt de calcaire en utilisant des produits appelés séquestrants. Certains produits, combinés à une floculation, permettent le dépôt du calcaire au fond du bassin (filtration arrêtée) et qui peut être ensuite aspiré au balai et rejeté à l'égout. Ces méthodes de traitement, relativement complexes et longues, seront réservées aux eaux très dures.

Il y a aussi la possibilité d'installer un adoucisseur sur le réseau d'alimentation en eau du bassin.

• Si le TH est trop faible :

Dans ce cas, on utilisera tout simplement un produit rehausseur de TH, « TH-plus », à base de chlorure de calcium, au remplissage du bassin mais aussi à chaque vidange partielle.

• Le pH d'équilibre •

Nous avons vu dans les articles précédents les 3 propriétés d'une eau :

- l'acidité mesurée par le pH

- l'alcalinité mesurée par le TAC

- la dureté mesurée par le TH

Ces 3 paramètres, pH, TAC et TH sont intimement liés et confèrent à l'eau une tendance à réagir avec le revêtement et les équipements du bassin.

L'eau peut être équilibrée, dans ce cas elle sera inerte.

L'eau peut être agressive : elle aura tendance à dissoudre, à dégrader, à corroder.

L'eau peut être entartrante : elle aura tendance à déposer le calcaire, à entartrer.

Pour connaître la tendance d'une eau, il faut mesurer son pH, son TAC et son TH. Ensuite, on utilise la balance de Taylor pour connaître le pH d'équilibre (pHé).

On en déduit la tendance de l'eau :

- si le pH du bassin = pH d'équilibre, l'eau est équilibrée

- si le pH du bassin est inférieur au pH d'équilibre, l'eau est agressive

- si le pH du bassin est supérieur au pH d'équilibre, l'eau est entartrante

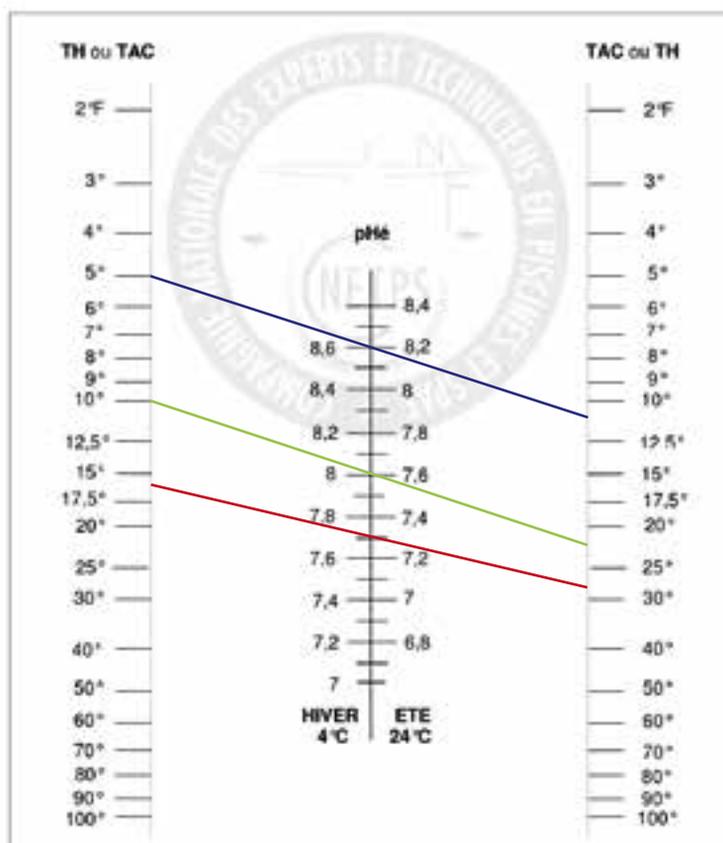


Eau entartrante : le calcaire forme un trouble laiteux dans l'eau

On notera enfin que la valeur du pH d'équilibre dépend de la température :

une eau équilibrée à 24°C peut devenir agressive à 4°C.

La balance de Taylor pour piscine



Reproduction autorisée par l'auteur A.D.

Pour mieux comprendre, prenons 3 exemples (à 24°C)

Cas n°1 (ligne rouge)

On mesure : pH = 7,6 / TAC = 16°F / TH = 28°F
La balance de Taylor donne : pHé = 7,3 < 7,6
L'eau est donc entartrante.

Cas n°2 (ligne bleue):

On mesure : pH = 7,4 / TAC = 5°F / TH = 11°F
La balance de Taylor donne : pHé = 8,2 > 7,4
L'eau est donc agressive.

Cas n°3 (ligne verte) :

On mesure : pH = 7,6 / TAC = 10°F / TH = 22°F
La balance de Taylor donne : pHé = 7,6
L'eau est donc équilibrée.

En piscine, il ne suffit pas qu'une eau soit équilibrée, il faut aussi que les valeurs du TAC et surtout du pH soient compatibles avec les revêtements, les équipements et les produits de désinfection.

Dans le cas n°1, il suffirait de baisser le pH à 7,3 pour avoir une eau de piscine correcte.

Dans le cas n°2, on devra remonter le TAC et le TH pour diminuer le pH d'équilibre.

Dans le cas n°3, il faudrait d'abord augmenter le TAC pour baisser le pH d'équilibre puis pour réduire le pH de l'eau du bassin pour obtenir une eau équilibrée.

François CHARMAN

Professeur de Chimie et Traitement de l'eau
Coordonnateur du Centre de Formation
des Métiers de la Piscine de Grasse (06)
francois.charman@gmail.com

Connectez-vous à la source ...

POOL360



Commandez facilement
24h/ 24
365 jours par an



- Recherche **rapide** de références
- Toutes les références de nos **2 catalogues** représentées
- 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 ...

Réservé à la clientèle
professionnelle

SCP®

Plus d'info : info.fr@scppool.com
<https://pool360.poolcorp.com>

PRECAUTIONS D'EMPLOI des produits de traitement d'eau

Le piscinier doit distribuer des produits de traitement d'eau pour garder l'eau des piscines belle et cristalline, désinfectée et désinfectante.

La gamme de ces produits est grande et variée.

Certains de ces produits sont DANGEREUX (Voir ci-contre)

Le piscinier doit avoir à disposition de ses clients, des autorités telles que la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP), les pompiers, en cas de sinistre, les Fiches de Données de Sécurité (FDS) de chacun des produits qu'il stocke et commercialise !

Le fournisseur de produits chimiques, qu'il soit fabricant ou grossiste, se doit de remettre à son client professionnel de la piscine un jeu complet de FDS à jour, car la législation européenne est en pleine mutation, les normes évoluent en permanence et les Fiches de Données de Sécurité doivent être mises à jour en fonction des nouvelles réglementations.

Le chlore sec et le brome, commercialisés par le piscinier, sont des produits comburants, c'est-à-dire qu'en présence d'une source de chaleur, le chlore « dégaze » et l'air peut devenir irrespirable et corrosif.



SGH01 Explosif



SGH02 Inflammable



SGH03 Comburant



SGH04 Gaz sous pression



SGH05 Corrosif



SGH06 Toxique



SGH07 Irritant
Sensibilisant
Dommageable



SGH08
Danger à long
terme pour la santé



SGH09 Dangereux
pour le milieu
aquatique

LE CHLORE SEC

Deux types de chlore sec sont mis à votre disposition :

Le Chlore inorganique non stabilisé et le chlore organique stabilisé

- **Le chlore inorganique** est de l'hypochlorite de calcium non stabilisé. Son pH est alcalin, donc très élevé. La base de support de ce chlore inorganique est le calcium.

- **Le chlore organique** est soit du trichloroisocyanurate, soit du dichloroisocyanurate.

Le trichloroisocyanurate est un chlore stabilisé à dissolution lente.

Le dichloroisocyanurate est un chlore stabilisé à dissolution rapide.

Leur pH est acide, donc bas.

La base de ces chlores stabilisés est l'acide cyanurique.

Étant donné que les pH de ces 2 types de chlore sont diamétralement opposés, l'un ayant un **pH élevé**, l'autre



Linéaire de magasin hth

un **pH bas**, il serait très dangereux, voire explosif de les mélanger à l'état pur. C'est pourquoi, nous vous conseillons de les stocker éloignés l'un de l'autre.

Par contre, dans l'eau de la piscine, il n'y a aucun risque à employer les 2 types de chlore, à condition toutefois de ne pas les mettre « touche-touche » dans le même skimmer, doseur flottant ou chlorinateur...

Ça pourrait faire « BOOM » !

Le chlore inorganique, « hypochlorite de calcium », se présente :

- **Sous forme de poudre ou de granulés** à dissolution rapide, pour effectuer des traitements de choc. Pour les granulés, il est recommandé de les dissoudre dans un arrosoir rempli d'eau, avant de le verser tout autour du bassin.



Chlore Shock - hth



Chlore Stick - hth



Stabilisant chlore acti/SCP

- **Sous forme de stick** de 300g à dissolution lente, à placer dans le skimmer. Il est conseillé, si l'on utilise cette méthode de traitement, de mettre 50 ppm (mg/l) de stabilisant pour éviter que le chlore ne se libère trop vite en présence du soleil et de la chaleur.

Le chlore organique stabilisé se présente :

- **Sous forme de granulés** à dissolution rapide pour les traitements de choc, il est recommandé de le dissoudre dans un arrosoir rempli d'eau avant de le verser tout autour du bassin.

- **Sous forme de tablettes ou galets** de différentes tailles à dissolution lente à placer dans le skimmer ou dans un doseur flottant.

Il est conseillé, si l'on utilise cette méthode, de veiller à ce que le stabilisant n'excède pas 75 ppm (mg/l). En effet, au-delà de cette valeur, l'effet du chlore est réduit, on dit alors que le chlore est « bloqué ».

Pour réduire le stabilisant (acide cyanurique) il n'y a pour l'instant, qu'un seul moyen : vider une partie de la piscine et remplir en eau neuve, de façon à faire chuter le stabilisant.

Sinon, il faut arrêter de traiter l'eau de la piscine au chlore stabilisé et traiter avec du chlore inorganique non stabilisé, en prenant soin de ne pas mettre en contact les 2 produits dans le même skimmer pour éviter le « BOOM » !

L'analyse du stabilisant est très facile, ne pas hésiter à tester le stabilisant tous les mois.



Chlore lent - CTX / Fluidra



Matériel d'analyse Lovibond

Je vous conseille aussi, avant de passer du chlore stabilisé au chlore inorganique non stabilisé, de renforcer ce chlore, en versant dans l'eau de la piscine un produit à base de brome, « bromure de sodium », une seule fois pour la saison.

Votre chlore qui se transformera en BROME sera 2 fois plus puissant, et vous procurera une eau étincelante de pureté avec une consommation d'hypochlorite de calcium réduite.

Voilà une bonne idée, questionnez votre fournisseur sur ce produit ! De plus, il est très efficace pour éliminer les algues « moutardes »

Pour obtenir une meilleure efficacité de désinfection avec le chlore il faut maintenir un pH à 7.2. Plus le pH est élevé, moins il est efficace.



Fun Brome Ocedis

LE BROME SEC

Le brome se présente sous forme de tablettes de 20 g à dissolution semi-rapide. Il est issu de la Mer Morte, où les sels minéraux sont très concentrés, de l'ordre de 330 g de sel par litre d'eau.

Excellent désinfectant et anti algues, le brome est efficace en eau chaude, pour les spas par exemple. La tablette se place facilement dans le skimmer, ou doseur flottant (pour les spas).

L'eau est désinfectante pour autant que la pompe fonctionne, car le brome est comme le chlore non stabilisé, il est éphémère et doit être renouvelé en permanence pour avoir une efficacité optimale.



Doseur de brome pour spa (Clair Azur)

Pour le traitement des piscines, il faut placer les tablettes de brome dans un doseur spécial « brome » (brominateur), à la sortie du filtre et régler simplement la vanne en téflon pour maintenir un taux résiduel de brome de 2 ppm environ.

Une électrovane peut aussi être commandée par une régulation « redox » automatique.

TRÈS IMPORTANT

Le brome, en détruisant les bactéries et matières organiques, libère des bromamines, ces bromamines ainsi créées sont des plus NÉFASTES ! Elles piquent, démangent, et surtout, sentent et peuvent même donner mal à la tête !

Contrairement aux chloramines, nous n'avons aucun moyen de mesurer les bromamines, c'est pourquoi le brome n'est pas autorisé en piscines collectives qui sont suivies et contrôlées par les préfectures (ARS).

Il est donc IMPÉRATIF de verser dans l'eau du spa ou de la piscine, toutes les 3 à 4 semaines, une petite dose d'un oxydant à base de chlore ou d'oxygène, pour neutraliser les bromamines et même, les réactiver à nouveau en brome.

Si l'eau traitée au brome dégage une odeur désagréable, ne cherchez pas, ce sont les bromamines, il faut très vite les neutraliser avec un oxydant.



Aquabrome de Bayrol



Brominateur d'Hayward

PRECAUTIONS D'EMPLOI des produits de traitement d'eau

Sur vos gondoles, évitez de placer les liquides au-dessus des chlores. Si un bidon d'algicide ou de détartrant coulait au-dessus d'un bidon de chlore et que le produit liquide entraînait en contact avec le chlore, ce qui est improbable en général, il pourrait y avoir dégazage de chlore et possible combustion.

Les produits chlorés et bromés sont très volatiles et dégagent des odeurs dans les entrepôts ou dans les showrooms, ce qui peut être désagréable et gênant pour le personnel qui reste toute la journée au contact de ce « gaz », même s'il se dégrade dans l'air en s'oxydant. Il peut aussi parfois corroder le matériel métallique et informatique.

Ce qui est certain, c'est que, malgré les inconvénients de l'odeur, nous n'avons pas eu d'exemples de complications médicales, ORL, ou pulmonaires. Mais ce n'est pas pour cela qu'il ne faut pas extraire ces « gaz nauséabonds » de la boutique !



Beaucoup de produits présentés dans ce magasin et pourtant pas d'odeur incommode, le professionnel ayant aménagé une extraction / ventilation performante.
DEBERNARDI Piscines - St Alban de Roche (38)

Les gaz de chlore sont plus lourds que l'air, il faut donc que l'aspiration de la VMC soit située vers le bas, le plus près possible du stockage du chlore. L'entrée d'air frais doit arriver dans le haut du local.

C'est très simple à installer, ce n'est pas très coûteux. Vos fournisseurs de produits chimiques peuvent vous donner tous les renseignements sur cette extraction d'air indispensable pour le confort de votre personnel et de votre clientèle.

Vous pouvez aussi faire comme nos amis Belges : « enfermer » les produits dans des armoires vitrées, un peu comme les produits surgelés en grande surface. Il faut toutefois ne pas omettre de ventiler l'intérieur de l'armoire, pour éviter l'asphyxie en l'ouvrant !

Mais l'investissement est onéreux et l'installation pas toujours facile en magasin. Essayez d'abord une bonne extraction au sol.

Les fabricants, conscients de ce désagrément, travaillent tous sur des produits chlorés, ne dégagant plus d'odeurs désagréables.

L'OXYGÈNE

L'OXYGÈNE se présente sous 2 formes : SOLIDE & LIQUIDE

• Solide

Ce monopersulfate de potassium est un sel de l'acide de Caro (puissant oxydant). Il vous est proposé par les principaux fournisseurs de produits pour le traitement des spas et des piscines, en granulés ou en comprimés.

C'est un oxydant qui n'est pas aussi puissant que le chlore ou le brome, mais qui arrive à détruire les bactéries et micro-organismes dans l'eau. Il est toutefois très efficace pour oxyder les chloramines et les bromamines.

Il arrive à réactiver le brome dans des eaux désinfectées par le brome, ce qui est très bénéfique, car non seulement il élimine les bromamines, mais il produit à nouveau du brome actif.

C'est un produit très intéressant, à avoir toujours en stock et à vendre obligatoirement en complément du brome.

Par contre à lui tout seul, il ne peut traiter correctement un spa ou une piscine sans un autre désinfectant, comme par exemple un polymère (anti algue non moussant) très puissant, un chlore, un brome ou autre !

Ce produit ne présente pas de dangers particuliers, ni au stockage, ni à l'utilisation.



Ovy'Twin Ocedis

• Liquide

C'est un oxydant « redoutable » à base de peroxyde d'hydrogène à 35 %. Ce produit est très dangereux à stocker, à transporter et à manipuler.

Il doit être logé dans des emballages munis de bouchons dégazeurs pour éviter que le gaz d'hydrogène ne fasse gonfler le bidon et le fasse éclater !

Il doit être stocké à l'abri de la chaleur, et surtout pas au soleil, là aussi les bidons pourraient éclater !

Pour le transporter dans une voiture ou dans un camion, bien veiller à ce que le bidon reste debout, car s'il venait à se renverser, les gouttes de peroxyde d'hydrogène s'échapperaient de son bouchon dégazeur et provoqueraient des dégâts irréversibles sur la moquette de la voiture ou corroderaient le revêtement du camion !

Pour le manipuler, employez toujours des gants et protégez vos yeux par des lunettes de sécurité.



Agechoc Gaches Chimie

Une fois que toutes ces précautions sont prises c'est un produit fantastique !

Il rattrape très vite, (en quelques heures) une eau verte remplie d'algues (1 litre pour 10 m³). Si l'on veut encore plus d'efficacité, l'on verse, après avoir mis le peroxyde d'hydrogène, un chlore choc en granulés, tout autour du bassin. La synergie des deux produits élimine les algues comme « neige au soleil ».

Attention toutefois s'il y a une sur stabilisation. Il faut employer un chlore non stabilisé.

Souvent les eaux deviennent vertes et troubles par un surplus de stabilisant (Acide cyanurique), au-delà de 150 ppm. Déjà à 75 ppm de stabilisant, le chlore se bloque et devient de moins en moins efficace, les bactéries se développent et les algues commencent à pousser.

Si l'on rajoute du chlore stabilisé, le phénomène s'aggrave de plus en plus.

Il faut, soit vider une partie de l'eau sur stabilisée, soit, si vous voulez la rattraper, faire un traitement au peroxyde d'hydrogène, et là...

« miracle » !

L'eau redevient limpide en quelques heures seulement !

Le peroxyde d'hydrogène détruit le chlore. C'est pourquoi si vous remettez du chlore non stabilisé (souvent ce traitement de choc est fait car l'eau est sur stabilisée) après un traitement au peroxyde d'hydrogène, il faudra quelques jours pour éliminer le peroxyde.

Un seul geste pour l'entretien de la piscine !

Enrichi à l'oxygène actif
OVY TWIN 500

Ocedis
LE PLAISIR DE L'EAU

L'alliage de la performance et de la simplicité

Réduit l'apport en stabilisant, élimine les algues, améliore la filtration, éclaircit l'eau

Valorisez le produit en magasin avec notre palbox !



Galets de chlore enrichis à l'oxygène actif !
Une synergie pour une désinfection choc ET régulière



Découvrez tout Ocedis MelFrance... en ligne !

Pour les commandes...



Commandes en ligne



Suivi des commandes



Accès / mise à jour de vos informations

Pour les services, documents et conseils...



Tous les services Ocedis



Téléchargement de fiches techniques, notices...



Téléchargement des FDS

Retrouvons-nous sur :
www.ocedis.com



Ocedis MelFrance

Nos conseillers commerciaux à votre écoute !
info@ocedis.com - 04 74 08 50 50

LE PLAISIR & LA MAITRISE DE L'EAU

PRECAUTIONS D'EMPLOI des produits de traitement d'eau

Vous pouvez traiter une piscine avec ce seul produit, très oxydant. Il faut toutefois l'injecter par pompe doseuse, commandée par une régulation automatique, soit conditionnée à la température, soit au redox. Par ailleurs, le peroxyde d'hydrogène doit être enrichi d'un

polymère puissant non moussant pour parfaire la désinfection. Certaines bactéries peuvent s'habituer au peroxyde et devenir résistantes, c'est pourquoi, je conseille d'effectuer tous les mois un traitement de choc au chlore non stabilisé, qui sera détruit par la suite par le

peroxyde, mais éliminera entre temps les bactéries récalcitrantes ! Dans le cas d'une désinfection par système de lampes U.V., c'est souvent du peroxyde d'hydrogène associé à un polymère que l'on vous propose.



DERNIÈRE RECOMMANDATION

Le peroxyde d'hydrogène est dans certaines conditions EXPLOSIF.

Rassurez-vous, pas dans vos locaux, ni chez vos clients, mais malheureusement il existe des « esprits malin », des destructeurs de l'Humanité, des barbares... !

C'est pourquoi un règlement de l'Union Européenne (UE 98/2013) interdit la vente au grand public du peroxyde d'hydrogène à plus de 35 %.

Pour la vente au grand public du peroxyde d'hydrogène dont la concentration est comprise entre 12 et 35 %, il est demandé aux revendeurs d'enregistrer les transactions de cette substance : date de transaction, nom et adresse de l'acquéreur, quantités vendues ou cédées, profession de l'acquéreur.

Vous devez consigner ces informations dans un registre qui doit être conservé au moins 5 ans !

Ce registre peut vous être demandé à tout moment par les autorités de tutelles.

TOUTEFOIS

À ma connaissance, seule la France n'a pas promulgué d'arrêté ministériel relatif à cette directive européenne. Il n'y aurait donc aucune obligation à enregistrer les ventes de ce produit, mais personnellement je vous le conseille.

Des lois très précises pour le stockage dans vos entrepôts Nul n'est censé ignorer la loi



SGH03 Comburant

● PRODUIT COMBURANT

Moins de 2 tonnes, pas de déclaration
De 2 à 50 tonnes, simple déclaration à la préfecture
De 50 tonnes et + demande d'autorisation



SGH05 Corrosif

● PRODUIT CORROSIF

Moins de 100 tonnes, pas de déclaration



SGH09 Dangereux pour le milieu aquatique

● PRODUIT DANGEREUX POUR L'ENVIRONNEMENT

Moins de 20 tonnes, pas de déclaration
De 20 à 100 tonnes, simple déclaration

Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa

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



- ✓ 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...



Rejoignez-nous sur

www.piscinespa.com

VOLITION GROUP, le métier du spa de A à Z

Pour Flavien Guiet, créateur de Volition Spas, pas question de se limiter au rôle d'importateur et de vendre du spa comme un simple produit de consommation. Fabriquer, assurer un vrai service avant et après-vente fait toute sa différence. Dont acte ! Nous lui avons rendu visite, dans ses bureaux de Valence, dans la Drôme. Voici

ce qu'il nous a dit :

Avoir de bons outils pour bien travailler est un impératif. C'est pourquoi nous mettons à la disposition des professionnels du spa, 4 catalogues ultra-précis. Complets, clairs et informatifs, ils représentent les quatre piliers du métier !

Volition Spas :

Une gamme courte et précise

C'est la solution pour répondre à 99 % des demandes et pour offrir un prix ultra-compétitif. La gamme se compose aujourd'hui de 6 spas portables, (pouvant être encastrés), de 2 spas à débordement (1 carré et 1 rond) et de 3 spas de nage (une version compacte de 4 x 2,25 m, une version large bizona de 6 x 2,25 m

Distributeurs et professionnels du spa doivent se persuader qu'il est impératif d'investir un minimum de 500 € dans un stock de pièces détachées.

Nous sommes là pour les aider à faire une sélection judicieuse afin d'assurer un SAV réactif et efficace.

et une version intermédiaire de 5 x 2,25 m). L'ensemble des cuves est proposé en blanc et les habillages se déclinent en deux couleurs au choix. Cette conception pour permettre d'atteindre un rapport qualité prix optimal, sur une gamme de 5 990 à 9 990 € TTC prix public.

Ce que vous obtenez aujourd'hui : Des spas de qualité, toutes options de série, au prix des spas standards !

Volition Accessoires & Pièces Détachées : Exclusif !

Ce catalogue répertorie toutes les pièces détachées de tous les spas et produits Volition. Son atout ? L'extrême précision de la description. En effet, chaque pièce est mesurée et annonce ses dimensions intérieures et extérieures en pouces, comme en millimètres. Une méthode qui permet de retrouver une pièce, même si l'on ne possède pas son nom ou sa référence ! Volition est la seule marque de spas au monde à proposer un tel catalogue.

Il nous fait aussi remarquer que certaines pièces sont compatibles avec d'autres marques de spas, ce qui représente un avantage considérable pour le professionnel qui assure la maintenance ou la réparation de spas de différentes marques !

Volition Spa Covers :

pour des couvertures 100 % sur-mesure

Flavien Guiet poursuit en précisant que Volition est capable de fabriquer n'importe quelle couverture de spa, quelle que soit sa taille, son épaisseur ou sa forme. Il suffit au professionnel de suivre les indications du catalogue (un jeu d'enfant), et de sélectionner toutes les options, jusqu'au sens de pliage de la couverture. Mais attention, ici pas de couverture bas de gamme à l'épaisseur réduite, certes moins chère et plus facilement transportable,

mais beaucoup moins efficace en termes d'isolation. Alors que la plupart des protections du marché commencent leur gamme avec des épaisseurs de 5 à 8 cm, Volition propose du standard de 8 à 11 cm et du Premium de 11 à 15 cm. La qualité de l'isolant est également un impératif, tout comme les possibilités d'adaptation offertes (emplacement pour les attaches, types de fermetures, choix de coloris, personnalisation, etc.) Bref, avec l'ensemble des caractéristiques, il est possible de procéder à une simulation et de connaître le prix de la couverture.



Flavien GUIET

Volition Technic et SAV :

Interventions multimarques sur demande, formations complètes pour accompagner les pros

A l'origine, Volition Technic a été créé dans le but d'apporter des prestations de service haut de gamme, aux clients de nos spas en Suisse. A ce jour, les services proposés sont : raccordement, mise en fonction, maintenance, suivi, entretien et dépannage des spas. Trois techniciens spécialement formés, peuvent intervenir sur la Suisse, l'Alsace,

Volition Spa Covers c'est le moyen, pour vous professionnels, de faire de la vente additionnelle.

la région Rhône-Alpes, la Franche-Comté, mais aussi dans le Vaucluse ou le Gard, pour toutes les marques de spas. Nous mettons aussi à disposition des professionnels des prestations SAV « clefs en mains », prêtes à être revendues à leurs propres clients. Désormais le surbooking, l'éloignement ou le blocage technique ne sont plus des freins. Inutile d'intervenir, nous nous occupons de tout !



Raul PEREIRA - Ingénieur Développement Produits



Une partie de l'équipe Volition Spas

SAV : tout est dans le « pack » !

Trois types de Packs sont disponibles, pour entretenir et faire durer son spa :

- Le Pack Start où l'on propose un entretien du caisson du spa, de la couverture isotherme, des filtres, mais aussi le traitement de l'eau et la vidange.
Il représente 3 heures de prestation.
- Le Pack Confort ajoute l'électronique au précédent pour une prestation de 8 heures en 2 visites sur l'année. Il inclut les produits de nettoyage et de traitement.
- Le Pack Privilège assure une intervention globale sur les filtres, les jets, la partie technique y compris l'électronique avec 23 points de contrôle.
Il s'agit, par exemple, d'assurer le démontage des pompes, de les contrôler, de les graisser, mais aussi de nettoyer, supprimer toute trace de calcaire, sans oublier de remplacer les joints d'étanchéité. Des tests d'efficacité et de sécurité sont également assurés. Le but est de remettre le spa à neuf !

Il existe enfin des Mini-Packs, avec des interventions spécifiques sur seulement 1 ou 2 équipements afin de répondre très précisément aux besoins du client final.



La preuve par l'image : rien de tel avec Youtube

Volition a mis au point un ensemble de vidéos particulièrement remarquables pour aider ses distributeurs, améliorer sa qualité de service et son SAV.

11 tutoriels vous expliquent tout ! Comment utiliser le clavier de commande ? Comment effectuer le raccordement électrique ? Etc.

En 3 à 10 minutes de visionnage, selon les thèmes, la problématique est résolue alors que la lecture d'un manuel ou un coup de fil aux services techniques aurait nécessité plus de 20 à 30 minutes. Une méthode qui a déjà fait ses preuves. C'est rapide, convivial et terriblement efficace.

contact@volition-group.com
www.volition-spas.com

NE RATEZ PAS

le magazine

Spécial PROS n°20 pré-SALON de LYON

Dépêchez-vous
de contacter
notre équipe
commerciale



En direct des Exposants :
Leurs Nouveautés
et Produits présentés
à LYON

UN NUMÉRO EXCEPTIONNEL !

RÉSERVEZ

Votre emplacement

Tél. 04 92 19 41 60

contact@eurospapoolnews.com

POOL TECHNOLOGIE, entreprise compétitive, créatrice d'emplois

Le fabricant de systèmes de traitement automatique des eaux de piscines POOL TECHNOLOGIE recevait le 5 avril dernier, dans ses locaux, la visite de **Pierre Pouëssel, Préfet de l'Hérault**, Patrick Vignal, Député du département et Jean-Louis Bouscarain, Maire de la commune de Valergues où est installée l'entreprise. Alors que le second volet du Pacte de Responsabilité et de Solidarité entrain en vigueur le 1^{er} avril 2016, ces représentants de l'Etat sont venus constater et expliquer sur le terrain, la mise en application de cette mesure, dans l'une des 15 000 entreprises du département visées par ce dispositif.

Ce dernier permet aux entreprises en pleine croissance en France et tendant à exporter, d'investir, d'embaucher du personnel et de restaurer la compétitivité, grâce à des crédits d'impôts et réductions de charges. Ces allègements en charges sociales et cotisations patronales ont permis à Philippe Gard, Pdg de POOL TECHNOLOGIE, de **renforcer ses équipes (R&D et Innovation)**, dont la jeune moyenne d'âge est volontairement préservée. Pour ce chef d'entreprise, elle tient pour

beaucoup dans la capacité de sa société à innover et à poursuivre un développement dynamique.

Comme il l'explique : « Il y a une inadéquation entre la formation et la réalité du marché. Nous avons donc élaboré un plan de formation de 120 K euros sur 18 mois pour développer les compétences et former à nos métiers les nouvelles recrues ».

POOL TECHNOLOGIE est ainsi passée de 27 salariés à 47 en l'espace de 2 ans !

Grâce à ces investissements, plusieurs dépôts de brevets de l'entreprise sont en cours et la génération 2 de la solution dédiée aux piscines collectives, PURE CHLORE, est en phase de test.

Pour cette entreprise en constante croissance depuis les années 2000, l'exportation est également devenue un axe de développement important. Présent dans une trentaine de pays (Union Européenne, Maghreb, Moyen-Orient, USA et Afrique du Sud), le fabricant réalise **30 % de son chiffre d'affaires à l'international**. Philippe Gard, entend améliorer encore significativement son volume d'affaires à l'exportation.



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

APF étoffe son équipe commerciale

En 2016, APF renforce son équipe de Force de Vente avec l'arrivée d'une nouvelle recrue, Aurélien SERAN. D'abord Responsable Sud-Ouest pour APF durant 4 ans, Aurélien vole vers d'autres horizons, toujours liés à l'univers de la piscine.

Il se lance dans la création d'un site e-commerce dédié aux systèmes de sécurité pour piscines, puis devient Responsable d'un centre de profit pour un fabricant de piscines coques et de spas, dans la région Sud-Ouest.

Agé de 30 ans, et après avoir enrichi son expérience, il réintègre cette année APF.

Il vient d'y prendre en charge le secteur Sud-Centre de la France, composé des départements de l'Ariège (09), des Pyrénées Orientales (66), de l'Hérault (34), l'Aude (11), l'Aveyron (12), le Tarn (81) et la Haute-Garonne (31).

Le maillage du réseau APF a donc eu droit à un redécoupage géographique des secteurs attribués aux commerciaux, voire un changement de secteur pour certains. Il est découpé en 9 zones intégrant la Suisse et le Benelux.



Aurélien SERAN

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

Red Pool, une nouvelle énergie dans le monde de la piscine !

Depuis quelques mois, Red Pool a repris les locaux de l'ex-société Vision Technology en revisitant sa fabrication d'escaliers acryliques pour piscines et son fonctionnement de fond en comble.



En effet, les méthodes de production ont été revues, modernisées et rationalisées pour répondre, à toutes les exigences qualité de la clientèle.

Un soin particulier a été apporté au choix des matières premières ainsi qu'à la qualité de finition des produits.

Red Pool entend ainsi reprendre sa place de leader européen auprès des grands comptes soucieux de distribuer des produits d'une fiabilité irréprochable.

info@redpool.fr / www.redpool.fr

Jérôme CHABAUDIE lance AELLO

La société AELLO a été créée le 1^{er} décembre 2015. Le groupe Thermador a voulu tirer parti de la disponibilité de Jérôme CHABAUDIE pour revenir sur le marché de la piscine. Désormais la société se compose de 7 personnes (dont 3 commerciaux) avec une expérience moyenne de plus de 20 ans passés dans la profession. Jeune société, mais dotée de personnes faisant référence dans le métier.



La société dispose d'un catalogue complet avec toutes les marques demandées par le marché ; l'ensemble des références est en stock et livrable en 24/48h, grâce à un stock important situé à St Quentin Fallavier, au cœur du centre logistique du groupe Thermador.

Jérôme Chabaudie : « Notre métier est la distribution de matériels et équipements de piscines, exclusivement auprès des pisciniers constructeurs ou revendeurs. Notre appartenance au groupe Thermador, connu et reconnu pour son expertise et son efficacité logistique, nous permet de créer une offre de services basée sur la réactivité.

Ce premier catalogue est le symbole de notre volonté de nous appuyer sur des fabricants et industriels de renom, pour offrir à la fois des produits personnalisés, donc protégés en distribution, et des produits à forte notoriété.

Dès aujourd'hui, AELLO vous apporte :

- une force de vente exclusive prête à coter les produits que vous utilisez,
- une équipe commerciale sédentaire destinée à vous offrir des réponses immédiates,
- un service technique dimensionné pour chiffrer vos devis dans la demi-journée et vous conseiller pour le montage de nos matériels. »



AELLO
60, rue de Luzais
Parc d'activités de Chesnes
38070 Saint-Quentin-Fallavier
Tél 04 74 82 35 60
Fax 04 74 95 53 52

info@aello-piscine.fr

ACIS annonce le rachat de la société Weltico auprès du Groupe Siebec

Siebec cède son activité Weltico à la société ACIS, fabricant de matériel et d'équipements pour les piscines, basé à St Philbert de Grand Lieu (44) depuis 10 ans.

Cette opération de croissance externe, va permettre à ACIS, d'offrir à ses clients et ceux de Weltico une gamme élargie avec des produits complémentaires et d'assurer ainsi des investissements futurs dans le domaine de la piscine privée.

Dans le cadre de cette cession, l'organisation actuelle sera pérennisée dans la lignée de ce qui a toujours été connu par les différents interlocuteurs.

Pour ACIS, ce rapprochement apportera à court terme de belles perspectives de croissance et d'innovation en France et à l'export.

Pour Siebec, cette vente va lui permettre de se concentrer sur ses activités industrielles.



De gauche à droite : **Mikaël LIE**, Directeur Général ACIS ; **Christian GUILLET**, PDG de SIEBEC et **David HAMOUNI**, Gérant CRISTALIS

Il est à noter que l'activité Flocculant et la marque Flovil sont reprises par la société Cristalis gérée par David Hamouni.

A propos d'ACIS :

Basée à St Philbert de Grand Lieu, ACIS conçoit et fabrique une offre complète d'équipements et d'accessoires pour la piscine (pompes de filtration, nage à contre-courant, balnéo, surpresseurs et alarmes à immersion).

Sous les marques VIPOOL, JET VAG, BALNEO JET, NORSTAR, VISIPOOL et IMMERSTAR, particulièrement innovante, la société ACIS détient plusieurs brevets par exemple la pompe de remplacement RENOVO.

A propos de WELTICO :

Les premiers équipements de piscines WELTICO ont été créés il y a plus de trente ans au sein du département Piscines de la société SIEBEC, avec notamment le lancement en Europe du premier écumeur en matière plastique injectée ABS en 1974, et du premier écumeur filtrant SKIMFILTRE en 1976. La société WELTICO a vu le jour en 1997 lorsque ce département a été filialisé. Elle est également reconnue pour la qualité de ses LEDS, produites en France ainsi que ses gammes de pièces à sceller Design.

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

Nouveau showroom Aquilus Piscines et Spas

Le 28 avril dernier était inauguré le nouveau showroom de l'agence Aquilus Piscines et Spas de Nogent-le-Phaye (28), près de Chartres. Emmanuel, Romain Bossard et leur équipe avaient organisé pour l'événement une soirée réunissant direction du Groupe, proches et clients, venus découvrir ce nouvel espace de 400 m².



Au programme figuraient convivialité, partage et échanges autour d'un moment festif, en présence de Bernard Stagnoli, Président d'Aquilus Groupe, Jérôme Courat, Directeur Commercial et de Mathieu Redon, Animateur Réseau.



La Direction d'Aquilus

A cette occasion, le tout nouveau concept Bi-O, piscine 2 en 1, leur fut dévoilé. Cette réalisation sur mesure au cœur de l'espace d'exposition extérieure du showroom, réunit à la fois une zone de baignade, dans sa piscine de forme carrée, et un spa, pour profiter de la balnéothérapie avant ou après la baignade. Le bassin original est en effet pourvu d'un ponton d'accès recouvert de bois, menant en son centre au modèle 251 P d'Aquilus Spas, équipé de 6 places dont une allongée.



aquilus28@sfr.fr / www.aquilus-piscines.com

Le réseau ABORAL progresse à grands pas

Depuis le début de l'année 2016, 5 nouveaux distributeurs ont rejoint le réseau ABORAL Piscines sur les départements de la Dordogne, la Charente Maritime, la Vienne, les Deux Sèvres, ainsi que les Pyrénées Atlantiques. Le réseau compte ainsi aujourd'hui près de 20 distributeurs dans l'Ouest de la France. Cet engouement réside principalement dans le rapport qualité/prix/service apporté au quotidien à ses clients, ainsi que dans une structure réactive et à l'écoute. Victime de son succès, ABORAL enregistre déjà pour les 4 premiers mois de l'année, une croissance de son chiffre d'affaire de 150 % et compte stabiliser cette progression entre 30 et 50 % sur le deuxième semestre ! L'entreprise souhaite développer de nouveaux outils nécessaires à



Siège social et usine à Saint-Jean d'Ilac

cette croissance fulgurante.

C'est ainsi qu'elle s'est d'ores et déjà dotée d'un tout nouveau site internet, dynamique et modernisé, offrant une cure de jeunesse à son image. Ce site propose notamment un configurateur de piscines simple et intuitif, qui permet de choisir parmi 18 modèles de coques polyester du fabricant, 4 choix de couleurs et tous les équipements nécessaires au fonctionnement de la piscine. Le client saisit ensuite ses coordonnées et reçoit un devis personnalisé en 24 à 48 h.

Retrouvez-y aussi tous les modèles de piscines coques, les techniques de fabrication des piscines ABORAL, la pose de la piscine en images, la boutique en ligne et tous ses équipements et accessoires, des promotions actualisées, l'accès aux conseils sur le blog, et l'ensemble des distributeurs de la marque.



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

Les ouvertures en libre-service s'enchainent pour FLUIDRA Commercial France

Sur sa belle lancée, **FLUIDRA continue d'enchaîner les ouvertures d'agences en libre-service, agences qui se proposent de fournir un vrai service de proximité aux professionnels.** Ces derniers peuvent par ce biais bénéficier de l'écoute et de la disponibilité des équipes sur place, ainsi que d'un stock permanent répondant à leurs besoins ponctuels de façon immédiate.

Ce sont donc 3 nouvelles agences qui ont vu le jour en ce début de saison, inaugurées chacune en présence de centaines de clients régionaux, de la direction commerciale de chaque agence avec son équipe et du Directeur Général Stéphane FIGUEROA.

L'agence de Gémenos (13) a d'abord été inaugurée le 3 mars dernier, puis celle de Bénése-Mareme (40), le 17 mars.



Les clients découvrent la nouvelle agence libre-service



Le nouveau comptoir d'accueil de l'agence d'Aix en Provence



Stéphane FIGUEROA
Directeur Général FLUIDRA Commercial
France présente la nouvelle agence



Des rangements bien organisés et des produits facilement identifiables

Le 30 mars dernier, nous assistons à l'inauguration de l'agence d'Aix en Provence (13).

En présence de la Direction Générale et Commerciale, de l'équipe FLUIDRA (France & Espagne) et des clients du secteur, l'événement a rassemblé une centaine de clients dans cette nouvelle agence, venant se substituer à celle de Saint Cannat (13). Ils ont pu découvrir ce nouvel espace de 700 m² de libre-service qui leur est dédié, dans une ambiance conviviale autour de dégustations gourmandes.

ESPA et CCEI, deux de ses partenaires, étaient représentés et ont pu visiter l'aire de stockage de 440 m², ainsi que les bureaux de 510 m².

Quelques personnalités de la Direction de Sabadell (Siège de FLUIDRA en Espagne) étaient présentes, c'est dire l'importance que place le Groupe dans ce nouveau concept et le soutien qu'elle porte à ces nouvelles structures !

Les Bouches du Rhône comptent donc à ce jour deux agences en libre-service.

L'équipe de l'agence d'Aix est composée de Norbert Tassi, Directeur régional, Gilles Maréchal, Chef d'agence, Carine Paron, Commerciale itinérante et Sandrine Jammes, Commerciale sédentaire.

Ces 3 ouvertures sont des créations d'agence. Les clients



Vaste salle pour les formations

ont désormais la possibilité de s'y fournir selon leurs besoins, ponctuellement, ce qui facilite pour eux une gestion optimale de trésorerie.

Le nombre d'agences FLUIDRA Commercial en France et Belgique (une agence) s'élève à présent à 15.

Afin de soutenir les professionnels dans leur activité en saison, **ces agences sont ouvertes non-stop du lundi au vendredi de 8 h à 18h30 (du 1^{er} mai au 22 juillet).**

marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr

Une Journée « Portes Ouvertes » dynamique

Le samedi 2 avril, à Montagnat, près de Bourg-en-Bresse (01), la société Koh Piscines Everblue invitait sa clientèle à un « apéritif printanier », à partir de 12 h.

En plus des « Offres et promotions de lancement de saison » du magasin, était également annoncée en début d'après-midi une formation sur le Traitement de l'Eau, assurée par un spécialiste, professionnel externe à l'entreprise.

Il avait été demandé à notre Rédacteur en Chef, Guy Mémin, de faire profiter l'assistance de sa grande expérience en la matière, en assurant cet entretien. Vingt-cinq personnes se sont ainsi retrouvées pour participer à cette

réunion. La rencontre a été d'autant plus intéressante qu'elle regroupait toutes les tendances : anciennes ou nouvelles piscines, diverses filtrations, divers traitements, équipements nombreux et variés.

Si les sujets du traitement de l'eau et de la mise en route de la piscine ont d'abord été largement abordés, l'ensemble des autres sujets a fait l'objet de nombreux échanges.

Certains clients, souhaitant aborder des questions très spécifiques d'ordre personnel, ont été reçus à part, après cette réunion.

A l'occasion de cette journée, Floriane Page, Gérante de la société Koh Piscines, nous a présenté son entreprise.



La gérante Floriane Page avec son canard fétiche Derby Duck



Les clients lors de la Journée « Portes Ouvertes »



Magasin et Promotion « pack ouverture »



Koh Piscines Everblue vu depuis la Nationale

En premier lieu, pourquoi « Koh Piscines » ?

« Koh » est synonyme d'évasion. Ce mot veut dire « île » en Thaïlandais.

Floriane Page, présentez-nous votre société

Koh Piscines a été créée en 2010. Intégrer le réseau Everblue nous a rapidement motivés :

- par son mode de fonctionnement ;
- par son regard sur le marché des piscines.

Aujourd'hui, nous sommes encore plus convaincus. Situés en bordure de la Nationale très passante, sur une surface totale de 3 000 m², nos locaux, en dehors des bureaux et annexes, présentent un magasin de 150 m², très bien aménagé, avec : coin labo, rayons produits, matériel, spa et présentation de notre concept de construction Everblue, Structura® Feat, unique en béton.

Quant au personnel, en dehors de moi, ce sont : 2 techniciens pour la construction et rénovation des piscines (sauf terrassement), 1 technico-commercial et 2 apprentis.

A l'extérieur, il y a une piscine d'exposition de 10 m x 5 m.

Quels sont vos orientations et regards sur le futur ?

Nous sommes très axés sur le service client dans sa totalité : un laboratoire d'analyses nous permet d'apporter une assistance permanente à nos clients et d'offrir ainsi un choix de produits important pour le traitement de l'eau.

Chez nous, la rénovation et le SAV prennent également de plus en plus de place. Quant à l'étanchéité du revêtement, nous l'assurons par une membrane armée 150/100° Alkorplan.



La réunion sur le Traitement de l'Eau avec intervention de Guy MÉMIN

accueil@kohpiscines.com / ever@everblue.com
www.everblue.com

TOUCAN est dans la Course !

Cette année TOUCAN est partenaire de Corentin Tierce, en compétition pour la Coupe de France CLIO CUP. Ce jeune pilote de course, âgé de 18 ans, est donc veillé par l'oiseau bleu bien connu des pisciniers, au volant de sa Clio IV 240 cv dernière génération.

Corentin a déjà été multiple Champion de France de karting, ayant piloté en 2015 sous dérogation avant sa majorité.



Il est actuellement en tête du Championnat dans la catégorie « Junior », dans une compétition très serrée, avec moins d'une seconde d'écart entre les 20 premiers à Nogaro.

Son objectif est de gagner le titre de « Meilleur Junior », avec à la clé, une prime et un week-end en CLIO CUP internationale à Dubaï.

Ces courses, très populaires, rencontrent une grande affluence et sont donc le terrain d'une excellente visibilité pour les sponsors. TOUCAN et Corentin vous invitent à venir sur les circuits partager ces bons moments avec eux !

Le calendrier 2016 :

Après Nogaro en mars, Barcelone en avril et Pau le 14 et 15 mai dernier, les prochaines courses auront lieu :

- 9 et 10 juillet : Magny Cours
- 10 et 11 septembre : Le Mans
- 29 et 30 octobre : Paul Ricard

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

PoolCop séduit le réseau Carré Bleu

PCFR a profité des 5 grandes réunions régionales tenues en 2016 par le réseau CARRÉ BLEU, pour présenter aux concessionnaires de l'enseigne l'outil de travail conçu pour faciliter la tâche des pisciniers. PoolCop permet en effet au professionnel de la piscine de gérer son parc de piscines de façon optimale.

Solution d'automatisation et de contrôle total et à distance, elle l'informe en temps réel de la situation de toutes les piscines de son portefeuille, depuis son bureau. Le piscinier évite ainsi nombre de déplacements inutiles et peut prévoir à bon escient les outils et consommables pour son intervention. PoolCop par Carré Bleu permet donc aux gestionnaires de piscines de proposer un éventail de services adapté aux besoins de chaque client.



Pour sa part, l'utilisateur peut piloter sa piscine depuis son Smartphone, sa tablette ou son pc. Il peut surveiller les paramètres de son eau et ses équipements, de manière à optimiser l'utilisation de produits de traitement et d'eau. La gestion de la piscine devient écoresponsable !

Lane HOY, Président gérant chez PCFR (fabricant du PoolCop dans le Vaucluse) : « Nous sommes ravis de cette opportunité privilégiée de présenter aux concessionnaires du réseau CARRÉ BLEU les avantages du produit, la vision nouvelle que celui-ci leur apporte pour le développement de leur activité et l'avenir du marché de la piscine, tout particulièrement sur le segment haut de gamme sur lequel est positionné CARRÉ BLEU ».

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr

DERNIÈRE MINUTE

Déjà des médailles d'or pour la France

Au moment où nous imprimons ce N°18, nos Champions : Camille LACOURT, William MEYNARD, Florent MANAUDOU, Fabien GILOT, Clément MIGNON viennent de remporter aux Championnats d'Europe de Natation qui se tiennent à Londres, la médaille d'or du 100 m (Camille LACOURT) et la médaille d'or du 4 x 100 m nage libre (William MEYNARD, Florent MANAUDOU, Fabien GILOT, Clément MIGNON).

Et sûrement ce n'est pas fini !

Bravo à nos nageurs nationaux

que nous rencontrerons très bientôt avant leur départ pour les Jeux Olympiques au Brésil cet été.

La 33^e édition des Championnats d'Europe de Natation se déroule dans les mêmes bassins construits par MYRTHA pour les Jeux Olympiques en 2012.

Ces bassins sont nettoyés comme en 2012 à Londres par le fabricant français de robots installé à Argenteuil (93), la société HEXAGONE dirigée par Yoann CHOURAQUI.



ONESHOT 3D entre dans une nouvelle ère

Il y a un an, le magazine Spécial PROS avait parlé de cet outil de vente indispensable à la profession (Spécial PROS n°13 - Juin 2015). Réel déclencheur de ventes, ce logiciel professionnel permet de booster celles-ci en suscitant l'effet coup de cœur du client : « VOIR AVANT D'AVOIR ! »

Patrick SANCHEZ avait d'ailleurs parlé de ONESHOT 3D dans sa chronique de février 2016 (Spécial PROS n°16), affirmant que : « Cet outil est d'une efficacité redoutable et, je le prédis, sera très bientôt totalement INCONTOURNABLE ! ».

Un an plus tard, nous avons souhaité faire le point avec son créateur, Eric SKOURA, et son associée, Natasha ENGELRIC, afin de prendre des nouvelles de ONESHOT 3D... et quelles nouvelles !



Cela fait un an que nous nous sommes rencontrés, que s'est-il passé depuis ?

Afin de proposer le meilleur de la technologie 3D, l'équipe de POINTCUBE Ltd s'est enrichie du savoir-faire et du dynamisme anglo-saxons, en s'installant en Angleterre.

De nouvelles capacités d'investissement ont permis de réaliser un bon en avant technique et ce, pour le plus grand bonheur de nos utilisateurs.

En effet, une vague de mises à jour est lancée depuis avril 2016, afin que les utilisateurs tendent progressivement vers ONESHOT 3D 2.0, prévu pour cette fin d'année 2016.

Cette nouvelle dynamique a permis également d'ouvrir les portes d'un marché international : le logiciel a fait son entrée aux Etats-Unis, au Canada et en Asie.

Vous nous parlez de mises à jour, peut-on en savoir plus ?

L'évolution des technologies (matériels et logiciels) nous a poussés à reprogrammer entièrement ONESHOT 3D afin d'utiliser les dernières technologies

logicielles disponibles. Une série de mises à jour a été planifiée jusqu'à la prochaine version ONESHOT 3D 2.0.

La première mise à jour, disponible depuis avril 2016, propose déjà de nombreuses évolutions. L'interface a été repensée afin de permettre une prise en main plus rapide et plus intuitive : limitation du nombre de clics, fonctionnalités plus rapides à trouver et donc gain de temps sur la réalisation d'un montage.

Des objets 3D, tels que des végétaux, des murets et des dallages, ont été ajoutés. De nombreuses matières de revêtement, plage et sol sont désormais disponibles.

Un effort particulier a été apporté pour rendre plus vivant et convivial l'environnement 3D, notamment grâce à de nouvelles capacités d'animation, comme l'effet de vent dans les arbres et les plantes.

Aux prochaines mises à jour sont prévues de très nombreuses améliorations demandées par nos utilisateurs. L'aide à l'utilisation totalement intégrée au logiciel est également une amélioration-clé de ces prochaines semaines.

Chaque mise à jour verra l'ajout d'objets 3D, de fonctionnalités et d'astuces. ONESHOT 3D doit répondre aux besoins réels de nos utilisateurs.

Et concernant la prochaine génération ONESHOT 3D que peut-on savoir ?

Le logiciel proposera de nouvelles fonctionnalités :

- la multi-vue,
- le configurateur de terrasses et de murets,
- de nouvelles bibliothèques 3D, avec des centaines d'objets à disposition,
- de nouvelles capacités, comme l'éclairage LED, ou la possibilité de jouer sur les saisons de l'année (feuilles mortes qui tombent, neige, pluie) !
- un logiciel connecté, avec un système de Cloud pour les sauvegardes, un espace communication via un forum, mais aussi une connexion aux réseaux sociaux pour partager les montages réalisés.
- un logiciel autonome, tant sur l'utilisation, avec plus de vidéos, d'astuces, de conseils pour une utilisation optimale du logiciel, que sur la gestion des licences,



avec un renouvellement en quelques minutes directement depuis ONESHOT 3D.

- une formation interactive à la vente, afin de tirer le meilleur parti de ONESHOT 3D lors des démarches commerciales. Et nous vous réservons encore beaucoup d'autres surprises !

Pour conclure...

L'utilisation de logiciels 3D devient indispensable : le client veut voir avant de signer !

La peur de ne pas avoir les compétences techniques pour utiliser ce type de technologie devant un client reste l'inquiétude principale : pas le temps d'apprendre, pas le matériel adéquat, personne pour aider.

Avec ONESHOT 3D, l'utilisateur s'affranchit de la technique, puisque le logiciel a été conçu pour et avec les forces de vente. Il est simple, rapide et efficace. C'est un outil incroyable, un vrai moment de plaisir professionnel !

Nos nouvelles coordonnées

POINTCUBE LTD
Martlet House – E1 Yeoman Way
Worthing
West Sussex BN13 3QZ
ENGLAND
Tél: +33 (0)782 917 124

SUIVEZ NOUS :
Linkedin : POINTCUBE LTD
Facebook : Pointcube
Youtube : ONESHOT 3D



Portes Ouvertes VIRGINIA Piscines / ASCOMAT

Comme chaque année depuis 3 ans, Franck GEORGE et Rachel CHAMBERT ont réalisé leurs Portes Ouvertes, le 13 mai à Apprieu (38), entre Bourgoin-Jallieu et Grenoble. Ces dernières avaient lieu dans leur beau showroom et entrepôts VIRGINIA Piscines et ASCOMAT, en intérieur pour cette année, du fait d'une mauvaise météo.



De gauche à droite : Lionel MARCH, Rachel CHAMBERT, Franck GEORGE, Serge GILLETZ



Jean-Luc PETREQUIN
et Daniel GIL

Ils avaient convié une quinzaine de sociétés, autour d'eux dont 2 belles marques automobiles de renom, BMW et Mercedes. Chacune de ces sociétés avaient invité une cinquantaine de ses clients, amis et prospects. Un bel afflux de près de 800 personnes, venues déjeuner ou diner, ou juste prendre le verre de l'amitié.

De belles affaires se sont conclues ou ébauchées durant la journée, dans un magasin qui ne désemplissait pas. On y choisissait qui un spa, qui une piscine, qui un robot ou une régulation automatique...

Rachel CHAMBERT, en maîtresse des lieux, avait cette année ajouté une partie de mobilier outdoor pour un résultat du plus bel effet.

Des personnalités étaient présentes, parmi lesquelles des élus locaux, dont le Président de la Communauté de communes Grenoble - Alpes Métropole, Christophe FERRARI, Didier RAMBAUD Président de la Communauté de communes Bièvre Est, Dominique PALLIER, Maire d'Apprieu, Luc REMOND, Maire de Voreppe et Julien POLAT, Maire de Voiron. David DOUILLET, ancien Ministre des Sports, actuel Député des Yvelines, ex Champion du Monde et Champion olympique multi-médaille en judo, était présent également, particulièrement entouré pour figurer sur de nombreux selfies.

Parmi les partenaires fabricants, nous avons noté la présence des sociétés Hayward, représentée par Daniel GIL, Directeur Commercial France et Jean-Luc PETREQUIN, Responsable du secteur Rhône-Alpes, et Zodiac Pool Care Europe, représentée par Serge GILLETZ, Chef des Ventes France et Lionel MARCH, représentant Technico-Commercial. Les portes se sont refermées tard dans la nuit, après avoir bien festoyé.



David DOUILLET

info@ascomat.com / www.ascomat.com

RÉSERVEZ VOS PUBLICITÉS

dans nos prochaines éditions spéciales
Le JUSTE LIEN



**Spécial
MIDDLE EAST**
Arabe / Anglais
1.500 ex. distribués
sur le salon
PISCINE MIDDLE EAST
(Dubai)
Septembre 2016

**Dépêchez-vous
de contacter
notre équipe
commerciale**



**Spécial
ALLEMAGNE**
Allemand
3.000 ex. distribués
sur le salon
INTERBAD (Stuttgart)
Septembre 2016



**Spécial
LYON
+ Spécial Spas
& Wellness**
Français / Anglais
12.000 ex. distribués
sur le salon
PISCINE GLOBAL (Lyon)
Novembre 2016



contact@eurospapoolnews.com
+33 (0)492 194 160

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.

Gilles TERREYRE

Développeur du réseau
PISCINE PLAGE (83)

“ PISCINE PLAGE® a été créée par Jérôme BRENS, c'est un concept et une marque protégés.

Ce concept, est une piscine avec plage immergée en pente douce, il a séduit le monde de la piscine et en tire son nom.

Une centaine de bassins ont été installés à ce jour par un réseau de concessionnaires qui a démarré il y a 4 ou 5 ans. Nous avons rencontré, le 15 mai dernier, le développeur et animateur de ce réseau, Gilles TERREYRE, sur le stand PISCINE PLAGE® du Salon Piscine, Spa & Jardin de Puget-sur-Argens (83).

Nous lui avons demandé ce qu'il pensait du déroulement de la saison 2016 et comment elle avait démarré pour le réseau de concessionnaires de la marque.



La saison a bien commencé, avec un temps plutôt favorable au développement de la construction de nouvelles piscines, mise à part une météo maussade en avril / mai, nous sommes aujourd'hui confrontés à des clients plutôt attentistes. Ce qui se traitait en 2 ou 3 mois, par le passé, se concrétise aujourd'hui en 6 mois à plus d' 1 an, délai pour une décision finale du client.

Tout cela est certainement dû aux problèmes économiques, la peur du lendemain, le financement qu'il faut aller chercher... Mais je crois que malgré tout que la saison sera bonne. Nous constatons à travers tous les salons et foires sur lesquels nous sommes présents, que la marque Piscine Plage® commence à se développer. Les gens font plutôt confiance aujourd'hui à des marques ayant une certaine affinité avec l'écologie, les économies... Nous pouvons donc dire que la saison est bien lancée pour nous.

Nous comptons à l'heure actuelle 12 concessionnaires, bientôt 15, qui œuvrent à proposer PISCINE PLAGE® dans toute la France.

Nous sommes donc plutôt dans un vent favorable !

contact@decopiscineplage.com
www.decopiscineplage.com

Jean-Michel CAU

Dirigeant de
À LA PISCINE NATURELLE (83)



“ J'en ai assez d'entendre les consommateurs dresser un tableau négatif, voire péjoratif, de notre métier. Actuellement, j'ai beaucoup de demandes pour des rénovations et des réparations sur toutes sortes de piscine : revêtement liner défectueux, membrane armée négligée, vieilles coques polyester, peinture régulièrement renouvelée sur bassin en béton et sans bon résultat, etc.

Il est vrai, en voyant cela, que notre image ne peut pas être bonne. Pourtant, je croise régulièrement quelques professionnels qui, comme moi, travaillent à produire un travail sérieux, de qualité.

La rénovation nécessite beaucoup plus d'expériences et de compétences que la construction, de même qu'une maîtrise des différentes techniques nécessaires à la réalisation d'un ouvrage piscine.

Rénover, c'est un véritable métier, pour lequel, malheureusement, peu de personnes présentent les capacités et les garanties nécessaires. Les nouveaux arrivants sur le marché se ruent sur ces demandes de rénovation de plus en plus nombreuses, alors que seule une construction nouvelle pourrait les aider à comprendre les exigences de la réalisation d'une piscine de qualité.

jmcpiscines@orange.fr

Franck GEORGE

Dirigeant d'ASCOMAT
et du réseau VIRGINIA (38)

“ Pour moi, la saison 2015 ne s'est pas arrêtée. Grâce à la météo 2016, elle a démarré avec 2 mois d'avance.

Actuellement, notre chiffre est déjà en progression de 16 %.

J'observe que notre nouveau système de filtration compact pré-monté sur palette, la Pal Box, lancé lors du Salon Paysalia, est arrivé sur le marché à point nommé.

En effet, l'engouement actuel pour ce produit est évident, car il apporte une vraie solution au manque de temps des entreprises qui accusent aussi cette augmentation de créations et de rénovations de piscines.

Par ailleurs, nous pouvons dresser aujourd'hui les comptes des ventes annuelles



de saunas et hammams de la marque Harvia, qui font état d'une augmentation des ventes de l'ordre de 25 à 30 %. Cela nous conforte de plus en plus dans le souhait d'attirer la profession vers ce marché très complémentaire et trop souvent oublié.

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

Nathalie DEBERNARDI
DEBERNARDI Piscines (38)

« La saison a démarré pour nous en septembre 2015 et se terminera fin août 2016. L'automne et l'hiver ont été très satisfaisants suite à un été 2015 très favorable à la baignade. Beaucoup de devis très intéressants ont suivi, entraînant beaucoup de signatures. L'hiver très clément nous a aussi permis de bien avancer sur les chantiers.

Pour cette fin d'avril et ce début mai, le temps a été plus maussade, mais notre carnet de commandes pour les constructions est plein.

Pour les ventes en magasin, cela dépendra bien évi-



demment de la météo, mais pour l'instant, même avec un printemps moyen, le taux de fréquentation en magasin est plutôt à la hausse par rapport à l'année dernière.

Nos clients ont tardé à remettre en route leur piscine. Les ventes sont réparties depuis 3 bonnes semaines (Ndlr : mi-avril) : robots, dosages automatiques...

Le client est demandeur de belles réalisations. Même si nous faisons également du « coaching » pour certains de nos clients (nous avons banni le mot « kit »), les clients ne cherchent pas à faire des économies, mais à très bien équiper leur piscine. Nous atteignons des budgets en coaching presque identiques à ceux des piscines « prêtes-à-plonger » sans options.

La taille moyenne des bassins est de 8 x 4 m, avec un équipement complet. Quasiment toutes les piscines sont pourvues dès la construction de volets, dosage et robot... On constate aujourd'hui que le chauffage est également l'une des options prioritaires. Le client final cherche une piscine familiale, et évolutive... Une piscine où toute la famille saura se retrouver, ce qui a modifié au fil des années la profondeur des bassins (un petit bain à 1,25 m avec une fosse à 1,50 m).

Reportage intégral avec photos sur www.eurospapoolnews.com

nathalie@debernardi-piscines.fr
www.debernardi-piscines.fr

Si vous souhaitez vous exprimer écrivez-nous par e-mail à :

contact@eurospapoolnews.com

Olivier LHOIR
AZUR PISCINES (06)

« Suite à un été 2015 très chaud, nous avons ressenti très rapidement les répercussions au niveau de notre activité qui s'en est trouvée relancée, avec l'arrivée de nouveaux projets, donc de futurs chantiers.

La météo clémente de cet hiver nous a permis de bien avancer sur les chantiers, tandis que le printemps a connu une pluie de demandes de devis. Les carnets de commandes sont bien remplis pour la rentrée, ce qui présage une excellente saison, car nous ne sommes qu'à la mi-mai !

En ce qui concerne les demandes, les bassins ont une taille moyenne de 8 x 4 m, et pour les équipements, je constate un engouement pour le système de désinfection de l'eau au sel, ainsi qu'un très grand intérêt pour les pompes à chaleur, grâce à une baisse des prix depuis 3 ou 4 ans.

Je constate que les clients sont de plus en plus informés (pas forcément mieux), par le biais d'internet...

Ils ont une idée assez précise de ce que nous proposons lorsqu'ils entrent dans notre magasin. Ils ont consulté auparavant le site de Desjoyaux Piscines, très attrayant, ce qui guide déjà une part de notre travail pour démarrer l'entretien avec le prospect.

desjoyaux06@gmail.com
www.desjoyaux.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 Fède pour 528 € HT !*

* L'adhésion nécessite le versement de 120€ HT (soit 420€ TTC) pour une adhésion 2014 valable pour le collège FPP adhérents.

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

LES FORMATIONS

Le concours « Un des Meilleurs Apprentis de France » au CFA de Grasse

Après les Centres de Formation d'Apprentis (CFA) préparant aux métiers de la piscine de Pierrelatte (26), Bains-les-Bains (88) et Port de Bouc (13), ce fut le tour du Lycée Professionnel de Grasse (06) d'organiser et d'accueillir les épreuves du concours MAF.

Mercredi 20 avril, 4 apprentis sur 11 se présentaient à l'examen.

Sur une structure bois (répondant à un plan précis), ces derniers devaient mettre en place :

- une membrane armée 150/100^e (fournie par Delifol) ;
- un réseau hydraulique en PVC pression (fourni par Fluidra Commercial France), respectant strictement (au cm près) un schéma déterminé.

Un jury de professionnels, suivant ce travail de près, testa minutieusement la qualité de la mise en place de l'étanchéité et l'hydraulique (mise en pression / eau à 1 bar).

En présence de Robert Sibon, Meilleur Ouvrier de France et Président du Concours « Un des Meilleurs Apprentis de France », le jury se réunit pour délibérer (conduit par François Charman, Coordinateur de la formation à Grasse).

Figuraient au jury : Dominique Piermay (Fluidra Commercial France/06), Catherine Martin (Aquarêve/Esprit Piscines/06), Axel Moreau (Sublim'Eau/06) et Loïc Noël (A l'eau Piscine/06).



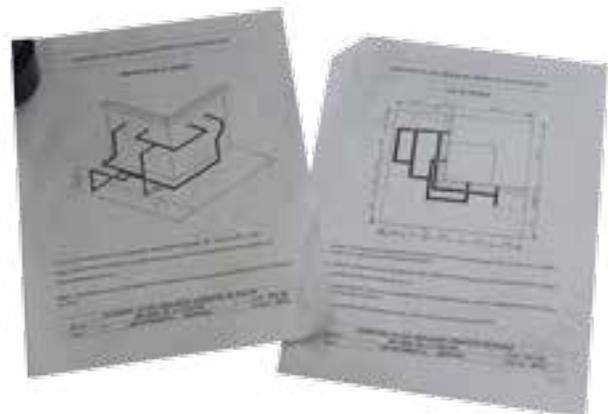
Les 4 candidats MAF de Grasse et Robert SIBON (Président du Concours « Un des Meilleurs Apprentis de France »), Chantal AMYOT (Proviseur du Lycée Professionnel et Directrice de la section Apprentissage).



Alexis UGUEN, en cours de montage de l'hydraulique (PVC pression/AstralPool).



Contrôle de l'étanchéité hydraulique par mise en pression d'eau.



Ces cotes et schémas très précis, imposés à tous les établissements, doivent être respectés.



Le jury : Loïc NOËL (A l'eau Piscine/06), au centre, François CHARMAN (Responsable Piscine à Grasse), Catherine MARTIN (Aquarêve/Esprit Piscine - 06), Dominique PIERMAY (Fluidra Commercial France/06), Axel MOREAU (Sublim'eau/06).



Le jury contrôle un revêtement de membrane armée (Delifol).



Le jury au travail pour délibérer.

Formation sur l'étanchéité – revêtement polyester armé

Dans le cadre de la formation continue gérée par le GRETA régional des Alpes-Maritimes (Responsable, Vincent Roset), une formation unique en France avait lieu les 30 et 31 Mars.

Il s'agissait d'apprendre les règles de la mise en œuvre d'un polyester stratifié en piscine : résines + fibres de verre.

En effet, ce concept de revêtement indépendant du support exige de l'expérience, de la rigueur et un choix de matériaux très précis (tant en résine qu'en fibres de verre, dites « mat de verre »).

Cette formation était assurée par Jean Michel Cau, spécialiste depuis de nombreuses années de ce procédé. Son entreprise rayonne sur le grand Sud-Est (voire jusqu'en Corse). Il assure également cette formation aux apprentis BP / Piscines du CFA de Grasse.

Avant de passer à une application pratique, il était indispensable d'apprendre les données essentielles à respecter si l'on veut obtenir, pour de longues années, une qualité de revêtement répondant à une eau de piscine évolutive, à un support gros

œuvre exigeant et à une résistance aux conditions climatiques.

Ainsi, le choix des produits est primordial : une résine isophtalique (et non un standard orthophtalique plus économique), une fibre de verre ou mat de verre dont la disposition des fibres multidirectionnelles assurera la rigidité du revêtement, donc un stratifié de qualité, le rôle du gel coat pour la finition, la fonction indispensable d'un catalyseur, etc.

Il en va de même pour la mise en œuvre : température ambiante, hygrométrie, nature du support. Pour ce dernier, le polyester épousant la surface traitée, doit être non grossier, non irrégulier. En présence d'un enduit ciment, il faut éviter aussi qu'il soit hydrofugé. Enfin, le matériel d'application (rouleaux, ébulleur...) doit répondre à des caractéristiques précises.

Lors de ce stage, 7 entrepreneurs ou techniciens/applicateurs, dont 1 Suisse, étaient présents.

Après la formation « en chambre », avait lieu la formation pratique sur des modules bois (servant aussi pour



la formation du BP en hydraulique et revêtement membrane armée). Tous les participants ont beaucoup apprécié ces 2 journées, certes « concentrées », mais conviviales.

formation.cannes@ac-nice.fr / formation.grasse@ac-nice.fr / www.lesformationsgreta.com

*Le chemin
du succès*

Le StepWay®

StepWay® est un plan de vente en image qui est un outil indispensable pour qu'un vendeur maîtrise son entretien de vente et le mène à terme **GAGNANT !**

Il existe en 2 versions
papier ou numérique



Maîtriser et Diriger son entretien de vente

Expliquer - Répondre - Convaincre - Conclure

Associer mots et images !

Création personnalisée de votre StepWay®

Piscines / Spas / Abris / PAC / Pergolas / Vérandas / Paysages...



SCÉNARIO écrit page par page
Page 6 : ...Nous voyons ici, un des avantages de l'utilisation d'un spa...etc.
Texte de transition sur la page suivante...



Illustrez
vos démonstrations

Devis / Maquettes

Patrick Sanchez 06 80 26 22 76

Action Vente

actionvente@wanadoo.fr

Quand les experts de la piscine se réunissent



Les 21 et 22 Avril, la majeure partie des experts de la piscine de la CNEPS (Compagnie Nationale des Experts en Piscine et Spa) s'est retrouvée au CFA de Pierrelatte pour l'Assemblée Générale annuelle.

Ils ont profité de ces 2 jours pour échanger et participer sur divers sujets importants exposés par des spécialistes :

- constatation, évolution et traitement de la corrosion électrolytique,
- problématique de la sinistralité et de l'expertise sur les piscines bois,
- les étanchéités polyesters armés, neuf ou rénovation, évolutions des composants,
- les missions de l'expert,
- la membrane armée,

• les nouvelles normes européennes de la piscine familiale. À propos de ces dernières normes, rappelons qu'une norme n'est qu'incitative et non une réglementation légale obligatoire. En piscine, seules les normes électriques et celles relatives à la sécurité piscine impliquent une obligation légale.

Le jeudi 21 au soir, toutes les personnes présentes se sont retrouvées pour dîner avec Marie-Pierre MOUTON, Maire de Pierrelatte et Denis KIEFFER, Proviseur du lycée professionnel.

Vendredi, en fin de journée, le bureau de la CNEPS s'est réuni.

Il se compose aujourd'hui de :

Bernard AGEORGE, Président ; Eric DUJARDIN et Christel AGEORGE, Vice-Présidents ; Jean Yves MATTEI, Secrétaire ; Jean-Louis MARECHAL, trésorier (Adjoint Didier MICHELIN) ; et les administrateurs : Yannick COURBIN (Communication), Christian JAOUEN (Secrétaire adjoint).

L'ensemble de la liste des experts en France (avec leur département) est disponible sur le site internet de la CNEPS.

expertises.piscine@orange.fr / cneps.org



Réunion du Conseil d'Administration CNEPS



Réunion des experts



Bernard AGEORGE,
Président du CNEPS,
intervenant



Eric DUJARDIN,
expert judiciaire,
intervenant



Jean-Pierre BINON,
avocat (Marseille),
intervenant



Laurent BARANOWSKI,
juriste Diffazur,
intervenant Nouvelles
Normes Européennes



Christian JAOUËN,
intervenant polyester

1^{er} Concours International de Piscines sur Internet

Les plus belles photos de vos réalisations de piscine

Organisé par EuroSpaPoolNews

réservé aux constructeurs de tous les pays exclusivement sur Internet

iPool2016



A partir du
1^{er} juin 2016
Trophée réalisé
par Didier Cassini



GAGNEZ 10 000 €* et 1 iPhone

* équivalent à 1 an de campagne publicitaire
sur EuroSpaPoolNews.com, PiscineSpa.com et nos réseaux sociaux.

Comment participer ?

- > Connectez-vous sur www.iPool2016.com
à partir du 1^{er} juin 2016
- > Créez votre compte
- > Publiez vos plus belles photos
de réalisations (5 maximum)
- > Faites-le savoir : envoyez l'info dans votre
entreprise, à votre clientèle, à votre entourage
- > Communiquez sur
Facebook,
Twitter...



HYDROPOLIS



RENAI'SENS PISCINES



NEDAPOOL

Piscinespa
Le magazine de la piscine et du spa



EURO
SPA
POOL
NEWS
COM



Patrick SANCHEZ

LE CASSE-TÊTE DU DEVIS : J'ENVOIE, J'ENVOIE PAS... ?

Ma dernière chronique sur les foires m'a valu de nombreux contacts. Qui pour me demander des compléments d'informations - et je me suis efforcé de répondre utilement à tous - qui pour émettre des doutes ou des objections sur certaines de mes affirmations. Ce qui est tout aussi enrichissant et me permet de préciser, ou nuancer parfois, certains points, ou encore d'expliquer les incontournables « exceptions à la règle ». Entre autres points contestés, je l'aurais parié, furent mes propos sur l'inutilité de participer à des foires uniquement dans le but de se faire connaître. On m'objecta que quelques affaires avaient été conclues quelques mois après une foire, simplement grâce à une distribution de catalogues.

Alors, je persiste et je signe, maintenant le fait qu'il existe bien d'autres méthodes moins onéreuses et plus efficaces pour gagner des prospects !

Il vous suffira de calculer le rapport entre la dépense totale engendrée par votre participation à la foire et la marge dégagée par l'affaire conclue, pour vous rendre compte que ce type de contact coûte bien trop cher ! Bien entendu, si pour tout un tas de raisons, votre présence sur ce genre d'évènement s'avérait si peu onéreuse qu'un contact permette de dégager réellement une marge intéressante, ne vous en privez pas !

Refermons ce dossier, pour aborder cette fois un autre sujet polémique, qui déclenche, lors de mes stages, des torrents de débats houleux et passionnés, non sans me déplaire, car ils en font toute la richesse...

**Le Devis :
Que mettre dedans ? Comment le transmettre ?
Faut-il l'envoyer ?...
ou pas ?**

Ce sujet peut se révéler être un casse-tête, surtout en pleine saison...

En effet, je sais, par expérience, que nombre de professionnels débordés de travail, envoient devis sur devis, sans trouver le temps de développer un plan de vente, ni de justifier de visu chaque point de la proposition commerciale. C'est hélas un véritable gâchis !

Pour y voir plus clair, il faut tout d'abord répondre à ces questions fondamentales :

- 1 - Peut-on établir un devis sans rencontrer les prospects ?
- 2 - Doit-on envoyer les devis ou les remettre en main propre et, comment doit-on les libeller ?
- 3 - Doit-on proposer plusieurs options sur le devis, avec toutes les variantes possibles ?

En conclusion qu'elle est la méthode la plus productive ?

Il ne faut jamais perdre de vue une réalité qui, malheureusement, est trop souvent oubliée et qui devrait être inscrite au fronton de nombreuses entreprises !



« L'OFFRE DÉPASSE TRÈS LARGEMENT LA DEMANDE, QUI EST UNE PÉPITE À CONQUÉRIR ! »

En clair : chaque demande ne doit jamais être exploitée à la légère !

1- Peut-on faire un devis sans rencontrer les prospects ?

JAMAIS !

Pour bien comprendre mon avis

tranché sur cette question, rappelons quelques règles fondamentales de marketing.

Je distingue 2 types de commercialisation :

a - La distribution : le prospect a fait son choix et ne vous demande qu'un prix et une disponibilité. Il vient alors chercher dans vos rayons le produit de son choix.

b - La vente dirigée : le prospect révèle ses besoins, vous **découvrez ses motivations et ses possibilités financières** et lui proposez, seulement après cela, SON produit et SON service, en adéquation avec les découvertes effectuées lors de l'entretien !

Lorsqu'on a admis ces critères, on en déduit naturellement les méthodologies du « process DEVIS » !

Il faut toutefois bien comprendre les **4 familles de l'approche de prix**, qui sont l'articulation d'un **devis efficace** et répondent à ces 4 interrogations :

C'est trop cher parce que :

a - « Vos concurrents sont moins chers ! » « Pourquoi ? Expliquez-moi et justifiez les différences ? »

b - « C'est cher pour ce que c'est ! Votre rapport qualité /prix /service est-il justifié ? Expliquez-moi ? »

c - « Cela dépasse le budget que j'avais prévu ! Avez-vous un financement à me proposer ? »

d - « Vous allez bien me faire un geste commercial ? Avez-vous une marge de négociation ? »

Pour transformer un prospect en client il faut donc répondre positivement à ces 4 interrogations. Cela implique un entretien de vente structuré, réalisé en **face à face**, et, cela interdit de ce fait l'**envoi** d'un devis sur une simple demande, non assorti d'un **entretien de découverte**.

Mon astuce-conseil : lorsqu'un prospect vous demande un devis à distance ou lorsqu'il refuse un développement ou un RDV en face à face, envoyez-lui un véritable devis-catalogue, avec une multitude de versions et un foisonnement d'options. Cette méthode vous ouvrira la porte à un RDV pour des éclaircissements, ou bien vous éloignera d'un « enquiquineur » et vous aurez gagné un temps toujours précieux.

2 - Doit-on envoyer les devis ou les remettre en main propre et, comment doit-on les libeller ?

Une fois l'entretien de découverte effectué en showroom ou à domicile (de préférence bien entendu) et, une fois le produit ciblé selon le budget envisagé, je suis formel - et Dieu sait si lors de mes stages cela en perturbe plus d'un : on ne doit JAMAIS, JAMAIS et j'ajouterai... JAMAIS, envoyer un devis !

Pourquoi cela ? Parce que dans un marché à ce point concurrentiel, jamais une décision aussi importante que l'achat d'une piscine en l'occurrence, ne peut se prendre tranquillement en lisant les nombreuses pages d'un devis, empli de mots inconnus.

Chaque ligne, chaque terme, chaque prix notifié, éveille des dizaines d'objections supplémentaires. Ainsi, l'on voit mal un prospect se jeter sur son chéquier pour passer illico presto sa commande... Soyons sérieux ! L'achat d'une piscine est un investissement conséquent ! Il faudra au vendeur défendre sa proposition ligne par ligne et répondre à tous les questionnements, à toutes les objections.

3 - Doit-on proposer plusieurs options sur le devis, avec toutes les variantes possibles ?

Là-encore, cette interrogation provoque des polémiques enflammées lors de mes stages de formation.

Mon astuce-conseil : suite à votre visite, lorsqu'un prospect vous demande d'envoyer votre devis, vous devez être ferme et lui dire que vous préférez lui remettre votre proposition en main propre, ceci en lui expliquant les raisons évidentes : technicité, choix d'options particulières, etc.

Vous profiterez de cette précision pour le convaincre de se rendre dans votre showroom ou magasin, en prétextant que ce sera l'occasion pour vous de lui montrer les différents produits proposés et de justifier des choix opérés.

Une fois encore, les habitudes de « non-vendeurs » sont tenaces et ces derniers croient séduire un prospect en lui proposant une multitude de variantes. Mais en réalité, cette méthode ne fait qu'éloigner le prospect davantage d'une décision rapide, en venant multiplier ses incertitudes et en atténuant ses envies !

Et n'oublions jamais que :
L'ENVIE EST LE MOBILE D'ACTION D'ACHAT !

Et j'ajouterai pour répondre à cette interrogation :

LES OPTIONS SONT LES TUEUSES DE L'ACTE D'ACHAT !

Un prospect attend d'un professionnel qu'il l'oriente dans sa prise de décision, après avoir écouté ses motivations et ses possibilités financières. C'est tout ce que doit être le **métier de vendeur**. Alors on comprend qu'un devis avec 4 ou 5 versions ne s'appelle plus un devis, mais... un catalogue !

Là encore on voit la différence entre la vente et la distribution.

La seule réponse se trouve dans un plan de vente structuré et professionnel, ce que je m'évertue à expliquer depuis des décennies avec passion.

Une option mal argumentée en fin de devis peut devenir assassine et ne peut mener à une conclusion immédiate. Imaginez que le prospect est sur le point de vous dire « oui »... Vous êtes crédible, votre prix est admis, votre offre correspond à l'attente et... « BOOM ! », une ligne en fin de devis suscite questionnement et incite tout naturellement le prospect à réfléchir.

Voilà comment des milliers de ventes sont tuées dans l'œuf. Certaines reviendront, après maints « allers/retours », mais de nombreuses disparaîtront à jamais, pour aller alimenter les tiroirs caisses de la concurrence...

Conclusion

Prenez garde à bien cadrer vos options, qu'elles soient un **plus** apporté à votre offre et non une perche tendue au prospect pour provoquer le fameux « Je vais réfléchir ! », phrase la plus redoutée des non-vendeurs. Il y aura assez d'obstacles à vaincre pour ne pas la provoquer, sans en ajouter !

RÉVOLUTION !

Je vous propose en effet une révolution sémantique ! Il faut bannir le terme « devis », pour le remplacer par celui de « proposition » !

La définition officielle du mot « devis » :
« État détaillé et estimatif de travaux à accomplir, qui constitue un avant-projet et non pas un engagement formel. »

Son synonyme courant est « estimation » ! Preuve d'une ambiguïté, dommageable à tant de propositions...

Voyez que même dans sa définition, le mot « devis » suggère la comparaison, la compétition et, l'estimation. Voilà pourquoi je propose de le remplacer par



ce terme **significatif et sans équivoque** qu'est la « **proposition** ».

L'un évoque le simple catalogue, la liste de prix, l'autre la PROPOSITION, qui vient vous placer en tant que Conseiller. Cela signifie de manière explicite : « Voici ce que je vous propose, qui répondra à vos besoins et vous rendra heureux. Je vous propose de devenir mon CLIENT de suite ! »

En attendant ma candidature à l'Académie Française (lol !) je vous souhaite une **BONNE SAISON** et reste à votre disposition pour de plus amples développements.

Patrick Sanchez
actionvente@wanadoo.fr
06 80 26 22 76

Architecture et design : recette pour une piscine unique

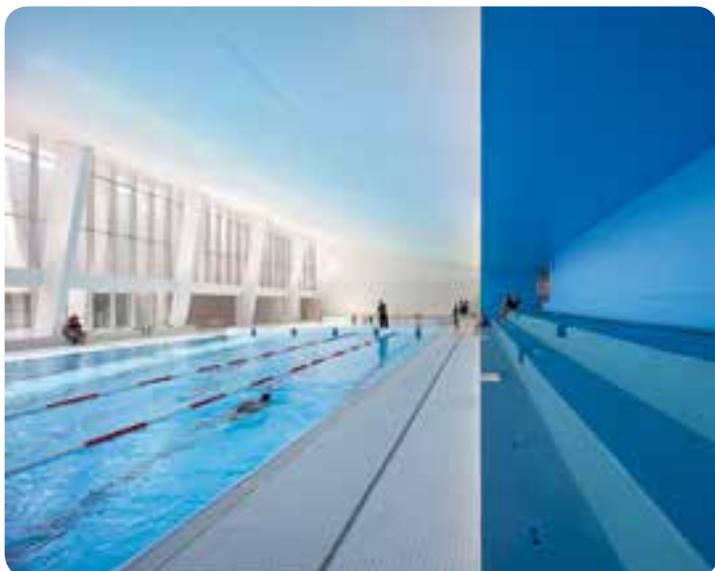
Piscine Global se prépare à accueillir cet automne près de **600 exposants et 18 000 visiteurs**, pour le plus grand rassemblement de l'industrie Piscine et Spa. L'offre complète du secteur, ainsi que les dernières innovations seront bien sûr au rendez-vous, mises en lumière par une organisation « aux petits soins » pour les professionnels.

Cette année, une place toute particulière sera accordée à **l'architecture et au design**, qui font de la piscine un lieu unique, parfaitement intégrée à son environnement et point de convergence de l'habitat. « *Faire appel à un architecte c'est comme faire appel à un designer. Celui-ci sera en mesure de créer une valeur ajoutée à la réalisation de la piscine, lui donner une dimension*

esthétique supérieure et donc une valeur commerciale très intéressante » indique Jacques Allard, Président d'Archi-Europe Group.

L'expertise des architectes, leur savoir-faire, leurs connaissances et leur créativité sont très recherchées pour créer des projets de piscines intérieures ou extérieures haut de gamme. Un savoir-faire qui mériterait cependant une formation continue aux techniques propres à la piscine, si spécifiques, et dans laquelle les grands groupes sont encouragés à investir.

Le domaine de la rénovation, notamment celle en piscine collective, sera également abordé, avec ses contraintes et critères distincts. « *L'acheteur souhaite répondre aux besoins de ses publics, notamment les sportifs, les scolaires, les familles et s'adresse à nous pour imaginer un lieu qui fasse émerger le plaisir de la natation pour tous les publics. Les nageurs doivent pouvoir profiter du plaisir du lieu, des parcours, des lumières et vivre une véritable expérience* » explique Jean-Luc Calligaro, Architecte DPLG.



Sécurité et performance énergétique apparaissent en haut de la liste du cahier des charges à respecter lors de la conception d'une rénovation de piscine collective. Positionnement des éclairages, optimisation de la lumière naturelle pour réduire les dépenses, esthétique, ambiance et confort, autant d'atouts qu'il faut savoir intégrer au projet et qui pèseront dans le choix de la collectivité. Economies énergétiques et esthétique vont désormais de pair dans les desiderata des gérants de piscines collectives avant de se

lancer dans une réfection.

Le **concours Pool Vision**, ouvert aux architectes et designers, verra aussi sa 3^e édition, récompensant les réalisations de piscines et spas d'exception, publics et privés, à travers le monde. Par ailleurs, **Les journées des prescripteurs**, dédiées aux architectes et entreprises du paysage, les 17 et 18 novembre, leur permettront de participer à des conférences dédiées, à la remise des prix du concours Pool Vision, mais aussi à une visite du quartier de Confluence à Lyon.

Un programme riche qui accompagnera ces professionnels durant leur visite et leur insufflera de nouvelles inspirations pour inventer les piscines de demain...

exhibitorpiscine@gl-events.com / visitorpiscine@gl-events.com / www.piscine-expo.com

Atlantica officiellement ouvert aux réservations de stands !

Le coup d'envoi du 19^e salon Atlantica a été donné, lançant la commercialisation des stands ! 400 exposants sont attendus cette année au Parc des Expositions de La Rochelle. Le salon des nouvelles tendances en Hôtellerie de Plein Air, Équipements et Loisirs, ouvrira ses portes les **4, 5 et 6 octobre** pour un rendez-vous d'affaires et d'échanges commerciaux, avec un programme d'animation complet. Mettant en avant la qualité, en marge des conférences, un espace sera entièrement dédié aux thèmes suivants : Qualité Tourisme, Tourisme et Handicap, ou encore Accueil Vélo, en partenariat avec les acteurs locaux.

Pas moins de 6 500 visiteurs avaient foulé l'an passé le sol de ce salon, organisé par la Fédération de l'Hôtellerie de Plein Air de la Charente Maritime. Ils seront encore plusieurs centaines cette année à assister à la grande soirée Atlantica, le mercredi 5 octobre.

Les Fédérations de Vendée et de Gironde, voisines du département, sont conviées en tant que partenaires officiels à participer à ce rendez-vous fort de l'arc Atlantique pour l'économie de l'HPA. Dans une Grande Région administrative (Aquitaine – Poitou-Charentes – Limousin) classée première en nombre d'emplacements, pour un total de 173 428 places, ces Fédérations associées représentent à elles seules 2 144 campings ! **Spécial PROS y sera présent avec son tout nouvel hors-série PISCINES & SPAS de COLLECTIVITES.**

s.layec@fdhpa17.fr / www.salon-atlantica.fr

interbad : un demi-siècle de salon !

Pour ce cinquantenaire d'interbad à Stuttgart (**du 27 au 30 septembre**), le secteur allemand et international de la piscine porte un regard optimiste sur l'avenir, après un demi-siècle de salon réussi.

« Ce qui a commencé en 1966 dans la modestie est devenu un grand salon international des piscines, saunas et spas », se rappelle le Dr. Christian Ochsenbauer, Secrétaire général de la Société allemande des bains, coorganisateur d'interbad.

Cette année, le Congrès sur la technique des bains avec ses séminaires et colloques techniques fera le point sur l'état de l'art. La Conférence sur le marché des spas proposera des conférences et des ateliers interactifs sur le design, la rentabilité et le marketing des installations de wellness. Parmi les grands thèmes du Forum creating atmospheres, figureront par exemple les économies d'énergie ou les concepts de gestion et d'exploitation. Tandis que la Journée du Constructeur de piscines et la Journée de l'installateur, donneront aux artisans de nouvelles impulsions pour leur entreprise.

Ulrich Kromer von Baerle, le Directeur de Messe Stuttgart, espère accueillir au prochain interbad des hôteliers, des promoteurs et des investisseurs : « L'argent est là, il n'y a que peu de formes d'investissement lucratives vu les taux d'intérêt actuels. interbad offre un savoir-faire complet pour toutes les filières, de l'inspiration et les produits et services correspondants. »

L'édition **Le Juste LIEN Special Germany n°11** d'eurospapoolnews.com sera distribuée sur le salon, publiée en langues allemande et anglaise.

info@messe-stuttgart.de / www.interbad.de

Le Salon Piscine & Jardin niçois bien rodé pour sa 5^e édition

L'un des plus grands salons grand public dédié à l'univers de la piscine, du spa et des aménagements extérieurs, vous donne rendez-vous pour sa 5^e édition. Le Salon Piscine, Spa et Jardin de Nice ouvrira ses portes **du 16 au 19 septembre prochains**, au M.I.N de Nice. Avec 20 000 m² d'exposition, organisés en véritable village de promenade à parcourir en famille, ce salon recevra plus de 120 exposants régionaux, nationaux et internationaux. Une source d'inspiration précieuse pour les visiteurs, avec une offre complète dédiée à la piscine, au spa et à l'art de vivre en extérieur. Comme chaque année, les organisateurs déploient un plan média conséquent, relayé sur radios, affiches et bus, mais comptent bien aussi sur l'excellente réputation d'un événement bien établi dans la région à présent. N'attendez plus pour réserver votre stand !



contact@niceorganisation.com
www.niceorganisation.com

Piscine Overseas Pool Export Network

	17 - 19 September 2016 Dubai, UNITED ARAB EMIRATES
	5 - 6 October 2016 SINGAPORE
	15 - 18 November 2016 Lyon, FRANCE
	2017 Sao Paulo, BRAZIL
 Piscine OPEN: Choose your destination! Contact: alexandra.moncorge@gl-events.com	

FOIRES, SALONS, CONGRES

Piscine Asia se prépare pour cet automne !

Pour la 3^e fois le salon-événement de l'industrie Piscine & Spa en Asie revient à Singapour. En 2016, il s'affiche avec un nouveau nom : Piscine Asia, et prendra ses quartiers **les 5 et 6 octobre prochains au Marina Bay Sands Expo & Convention Centre**. Des exposants des secteurs Construction et Installation, Équipements et accessoires piscine, Maintenance, Protection et Sécurité, Santé et Bien-être, Équipements et Accessoires extérieurs, et Services connexes, seront présents.



d'exposition **Piscine Innovations**, dédié aux nouveautés, **Piscine Water Tests**, avec des démonstrations en situation réelle, les **Speed Meeting** pour créer des rendez-vous d'affaires de 30 minutes, le concours de piscines et spas remarquables **Pool Vision**, des conférences sur des thèmes d'actualité, le **Pool Summit**, initiateur de networking entre entreprises et fédérations, ainsi qu'une journée de visite technique.



Ils étaient plus de 120 venus de 18 pays lors de la dernière édition, incluant les plus grands noms de l'industrie. A l'instar des salons du **réseau PISCINE OPEN (Piscine Middle East, Piscine Global et Piscine Asia)**, retrouvez l'espace

Plus de 1 000 visiteurs sont attendus en provenance de 29 pays, dont la Malaisie, Singapour, la Thaïlande, le Vietnam, l'Indonésie et les Philippines.

piscine-asia@gl-events.com / www.piscine-asia.com

Piscine ASIA

REGISTER NOW

THE LEADING ASIAN SWIMMING POOL & SPA EVENT

OCTOBER, 5-6 2016
MARINA BAY SANDS - SINGAPORE
EXPO & CONVENTION CENTRE

REGISTRATION NOW OPEN
ASK FOR YOUR FREE BADGE
www.piscine-asia.com
Contact: CANICE - +65 4814 2654
canice@the-nation-consulting.com

Piscine Overseas Pool Export Network

10-11 September 2016 | 12-13 October 2016 | 14-15 November 2016 | 2017

Piscine Middle East déménage et change de dates !

Piscine Middle East, le seul salon de la Piscine et du Spa de la grande région Middle East et membre du réseau Piscine Open saisit une occasion unique et transfère l'édition 2016 à Dubaï.

Le salon Piscine Middle East, prévu en avril à Abu Dhabi, aura donc finalement lieu à Dubaï du 17 au 19 septembre 2016.

Parmi les nombreux avantages offerts par la nouvelle édition de Piscine Middle East, les exposants bénéficieront de la tenue simultanée des salons Hotel Show 2016, réunissant les professionnels de l'Hôtellerie, et de Leisure Show 2016, Salon de l'industrie du Loisir.

L'Institut global du Wellness annonce que les Emirats Arabes Unis sont LE lieu de croissance pour cette industrie, avec une perspective de croissance du tourisme à 2 chiffres d'ici 2017, tandis que l'« Euromonitor International report » annonce que les revenus de cette industrie aux Emirats Arabes Unis devraient atteindre 495 millions de dollars US d'ici 2019.

Piscine Middle East 2016 réunira non seulement la crème de la crème des fournisseurs locaux et internationaux, en termes de design, construction, rénovation... mais aussi des animations telles que des tests de produits en situation réelle (Piscine Water Tests), un espace innovations, ainsi qu'une visite technique d'une piscine récemment sortie de terre.

En 2014, Piscine Middle East avait attiré à Abu Dhabi **2 800 visiteurs** provenant de 50 pays, venus découvrir les offres de produits et services de 100 marques et 31 entreprises, originaires du monde entier.

L'édition Le JUSTE LIEN Spécial Middle East n°8 sera distribuée sur le salon, publiée en langues arabe et anglaise.

piscine-middleeast@gl-events.com
www.piscine-middleeast.com

Le SETT, un grand salon européen générateur de ventes !



Le SETT, Salon des Équipements et Techniques du Tourisme prendra ses quartiers cette année **les 8, 9 et 10 novembre au Parc des Expositions de Montpellier**. Il présente aux professionnels du tourisme une offre regroupant des équipements de plus en plus nombreux, avec 2 halls spécialement dédiés aux métiers de la piscine (Halls A4 & A6 couvrant 5 500 m²). Fournissant des produits et services de plus en plus attractifs, les campings ont poursuivi leur développement en 2015, notamment grâce à l'attrait pour leurs équipements aquatiques. Actuellement, en France, 45% des campings possèdent une piscine ; 11% proposent un toboggan aquatique et 8% disposent d'une piscine couverte (Chiffres L'officiel des Terrains de camping – mars 2015). Le marché reste donc porteur, avec de nombreuses infrastructures qui restent à équiper. L'édition 2015 avait accueilli près de 14 000 visiteurs professionnels, soit une progression de 13% par rapport à 2014. Plus de 560 exposants y avaient participé, venus accroître leurs parts de marché.

Pour participer à ce salon 100% professionnel et leader européen de l'HPA, qui accueille, rappelons-le, plus de 70% de gérants de campings français, inscrivez-vous dès maintenant !

Spécial PROS y sera présent avec son tout nouvel hors-série PISCINES & SPAS de COLLECTIVITES.

salonsett@code-events.com / www.salonsett.com

Le SETT, Partenaire de votre succès !

Leader européen des salons professionnels de l'hôtellerie de plein air

38^{ème} édition



13 842
Visiteurs
(+ 13% par rapport à 2015)
560 Exposants

8/9/10
Novembre 2016
Parc des Expositions
Montpellier

Réservez votre stand dès maintenant !

www.salonsett.com 01 48 25 18 70

Organisé par :



En partenariat avec :



LES PISCINES DE COLLECTIVITÉS

Avec « La Piscine De Demain » : la piscine publique a de l'avenir !

C'est à Courchevel que s'est réuni le 21 avril 2016, le 16^e colloque de la « PDD », ainsi que le 2^e Trophée de l'Innovation. Cadre prestigieux et découverte du Centre Aquamotion ont permis à cette grande rencontre de plus de 200 professionnels d'échanger et d'enrichir leur expérience pour faire avancer la piscine publique. Nous y étions.

Virginie BETTATI



Des nouveautés vraiment... innovantes !

Voici un Trophée de l'Innovation qui en est vraiment un. Pas de « fausses nouveautés » ni d'inventions inexploitable, mais une sélection d'équipements et d'idées remarquables, triés sur le volet parmi un ensemble de dossiers présenté au jury technique. Preuve en est : la majorité ont fait l'objet de brevets déposés.

Les projets finalistes sont :

COSTE ARCHITECTURES - BIM

Spécialiste de la conception et de la rénovation de centres aquatiques, l'agence COSTE utilise l'outil BIM (Bâtiment et Information Modélisés), une maquette numérique 3D détaillée qui permet un travail collaboratif très méthodique entre les intervenants.

ENGIE COFELY - ELENA PISCINES

Cette solution applique au traitement d'air son programme de régulation ouvert basé sur de la ventilation modulée. ELENA permet de réaliser de 40 à 70 % d'économies électriques sur la CTA.

GOUDENÈGE ARCHITECTES - 3R

Le concept 3R Reconvertir-Rénover-Renouveler, présenté par Goudenège & Associés, propose de ne plus démolir les surfaces commerciales ou industrielles désaffectées mais de faire naître de nouveaux programmes évolutifs aux multiples fonctionnalités.

MADEACONCEPT - VAGUES MADEA

Les simulateurs de vagues MADEAconcept sont des attractions aquatiques dotées de nombreuses technologies destinées à faciliter l'accès aux sports de glisse pour tous, en toute sécurité et en limitant les dépenses énergétiques.

MAYTRONICS - DOLPHIN W20

Seul robot nettoyeur de piscine capable d'opérer dans un bassin d'une profondeur de 20 cm seulement, le Dolphin W20 assure un nettoyage automatique complet et rapide des pataugeoires et des bassins peu profonds.

SNIDARO - SNI'CHANNEL®

Ce système de débordement pour la construction ou la réhabilitation de centres aquatiques et d'espaces bien-être offre une grande capacité de récupération des eaux. Conçu par la filiale SNI'DÉVELOPPEMENT dédiée à la recherche, SNI'CHANNEL® est doté de multiples atouts.

Quant aux primés :

● 1^{er} Prix du Jury et Prix spécial Innovation Produit **NAVIC pour Le Gardien**

Le dispositif de sécurité Le Gardien prévient les vols par effraction de serrures de casiers. Universel, il s'adapte à tout type de serrure, mécanique ou motorisée. Simple et efficace à la fois.



Au cœur du domaine skiable des 3 Vallées, les 15 000 m² d'Aquamotion représentent à la fois une prouesse architecturale et une référence dans le monde de la piscine, pour l'envergure de son offre commerciale, associant sport, loisirs et bien-être. Ouvert depuis décembre 2015, il est exploité par le délégataire Récréa.



Le stand Maytronics et son robot dédié au nettoyage des pédiluves.

● 2^e Prix du Jury et Prix spécial Innovation Service : **LEAFIK SL (Espagne) pour VALIRYO®.**

Valiryo® Séchoir Corporel remplace la traditionnelle serviette de bains par un procédé de séchage corporel efficace et écologique. L'utilisation de Valiryo® réduit l'impact environnemental consacré au lavage et séchage des serviettes de bain.

● 3^e Prix du Jury :

PANATTA (Italie) pour sa gamme MONOLITH

La nouvelle gamme d'équipements Monolith de Panatta propose des produits de fitness associant design et performance biomécanique. Elle se caractérise par son design novateur qui associe esthétique et compacité.

● Prix Spécial Innovation Technique : **POSÉIDON / BASSIN NORDIQUE**

Le développement des bassins dits « nordiques » sur le marché des piscines publiques en France a amené Poséidon à adapter son système de détection des noyades via des caméras subaquatiques. Ces bassins de faible profondeur ont nécessité un développement Logiciel et Matériel spécifique.



Aquamotion est un espace de piscines destiné aux activités grand public, un pentaglisse de plus de 30 m, un large courant d'eau de plus de 100 m, une lagune, un bassin de nage et un bassin inox extérieur chauffé à 34°C (171 m²), une pataugeoire, un bassin d'eau salée, un centre de massage, des saunas et des hammams, un mur d'escalade, un snack qui s'ouvre sur un bassin de surf, un restaurant de 300 couverts...



Notre stand «Spécial PROS» à l'entrée du centre des conférences de Courchevel.

● Prix Spécial Innovation Projet Architectural ETANDEX pour son revêtement KHIRAL

Solution d'étanchéité composite décorative et durable pour Splash Pad, le revêtement Khiral est à la fois antidérapant, étanche et facile à nettoyer. Il améliore la sécurité des enfants car il est parfaitement antidérapant et réduit les risques de glissance.

Tous ces projets sont porteurs d'avancées significatives pour le secteur des piscines publiques et des centres aquatiques. Avec les candidatures d'une entreprise espagnole et d'une société italienne, le Trophée de l'Innovation PDD a fait ses premiers pas à l'international.

On peut sans aucun doute affirmer que cette deuxième édition des Trophées, augure de la qualité de ceux qui lui succéderont !



Le séchoir corporel Valiryo®.

Un jury

Sous la présidence d'Arnaud VOLPILIERE, Trésorier PDD et Président d'ÉCOÉNERGIE, le jury était composé de : Virginie BETTATI, Journaliste EuroSpaPoolNews et Spécial PROS ; Jean-François COQUARD, Directeur du service des Sports et des Événements de Courchevel ; Patrick DUNY, Expert en normes européennes, Directeur Commercial Société Elisath ; Georges JAGER, représentant du Groupement Piscines Savoie ; Ludovic NICOLAS, Journaliste ; Jean NOUIS, Secrétaire général PDD, Consultant La Maison de La Piscine et Pascal SIROP, Directeur du Palais des Sports Megève.

La PDD, c'est...

- 2 colloques par an,
- 1 Trophée de l'Innovation par an,
- des représentants de la piscine publique (exploitants, collectivités, bureaux d'études, architectes, programmistes, etc.),
- des industriels spécialisés dans la construction et l'équipement des piscines.



Les membres des projets finalistes.

OFFRES

• LE GROUPE PROCOPI RECRUTE

Après le succès remporté par le déploiement de ses Univers de Marques : Construction & Rénovation avec la marque Aquareva, Chauffage & Déshumidification, avec Climexel, Traitement de l'eau & Entretien et la marque Label Bleu, les spas Thalao et l'Univers Protection & Sécurité de la marque Delta, et dans le cadre de son développement, le Groupe Procopi recrute de nouveaux commerciaux sur toute la France. Pour plus de renseignements, contactez le Service des Ressources Humaines de Procopi.

Candidatures à envoyer à :

service.rh@procopi.com

• MONTEURS PISCINE

SUR LA FRANCE ENTIÈRE

Société spécialisée dans la fabrication de piscines en bois et en acier, leader sur chacun de ces 2 marchés recherche sur l'ensemble de la France des MONTEURS, pour répondre à d'importantes demandes.

Contact :

annonce@eurospapoolnews.com

• RENOLIT France recherche INGÉNIEUR TECHNICO

COMMERCIAL (H/F) FRANCE

RENOLIT France (23 personnes), filiale et unité de vente du groupe allemand RENOLIT SE (4500 personnes dans le monde réparties sur 30 sites de production et entités commerciales), l'un des principaux fabricants mondiaux de films et produits plastiques de haute qualité, renforce son équipe en recrutant un Ingénieur Technico-Commercial doté d'une expérience de 5 ans minimum dans le domaine de la piscine. Poste basé idéalement à Roissy (95) ou environs de Lyon (Home office) en CDI.

Prescription auprès des architectes, poseurs et autres clients finaux. Déplacements France entière et usine en Espagne.

Compétences impératives :

- Connaissances techniques et

commerciales spécifiques au monde de la piscine,

- Soudure PVC et traitement de l'eau,
- Aptitudes à organiser les formations de soudeurs,
- Anglais opérationnel.

Rattaché au responsable commercial du département Etanchéité Piscine, vous assurez, développez et fidélisez un portefeuille clients sur la France dans le respect de la politique commerciale et industrielle de l'entreprise.

Vous travaillez en collaboration avec une assistante commerciale, basée au siège à Roissy, chargée du traitement des commandes et des litiges.

Rémunération : fixe + variable / 40 à 50 K€ selon expérience / véhicule de fonction.

Candidatures à envoyer à :

sylvia.parsy@renolit.com

• AQUILUS Groupe recherche un

CHARGÉ TECHNIQUE (26)

Spécialisée dans le domaine de la piscine et du spa depuis une trentaine d'années et présente sur les territoires français et européen, la Société AQUILUS Groupe recherche pour une prise de poste immédiate : un CHARGÉ TECHNIQUE pour son siège social basé à Albon dans la Drôme (26).

Missions :

- Assurer la gestion technique des produits et services liés à la technique de l'entreprise
- Organiser le S.A.V. et en assurer le suivi (univers piscines et spas),
- Participer au développement de l'offre produit, à la mise à jour des documents techniques,
- Organiser et gérer les formations techniques pour le réseau interne et le réseau des concessionnaires.

Formation technique et connaissance des 2 environnements de la piscine et du spa indispensables.

Déplacements ponctuels chez les différents représentants de la marque.

Candidatures à envoyer à

Mme Claude JOSEPH :

c.joseph@aquilus.fr

• WARMPAC recherche

3 COMMERCIAUX en B to B

Warmpac, société familiale, conçoit et distribue les pompes à chaleur Wampool depuis plus de 10 ans. Avec plus de 3 000 machines vendues en 2015, nous voulons continuer notre progression sur le marché national. Basés à Saint Victoret (13), nous recherchons pour prise de poste au plus tard le 15 septembre 2016 : 3 commerciaux (H/F) pour les secteurs Sud Est – Sud-Ouest et Rhône-Alpes/Auvergne.

Mission : Intégré(e) à notre équipe commerciale, vous serez responsable d'une zone géographique sur laquelle vous devrez développer les ventes auprès des professionnels de la piscine. Vous devrez promouvoir toutes les gammes Wampool, ainsi que tous les produits annexes que nous distribuons. Vous appliquerez la politique commerciale et vous serez le porte-parole terrain sur la stratégie commerciale de l'entreprise.

Poste nécessitant des déplacements au quotidien. Permis de conduire impératif.

Une première expérience commerciale dans le secteur de la piscine privée serait grandement appréciée.

Véhicule de société, pc, téléphone, outils d'aide à la vente. Rémunération fixe + commission sur ventes.

Candidatures à envoyer à Coralie Lenfle : c.lenfle@warmpac.fr

DEMANDES

• Recherche poste de TECHNICO-COMMERCIAL ou VENDEUR piscine confirmé

Une dizaine d'années d'expérience dans le secteur de la piscine. Doté d'un bon relationnel, motivé, autonome, rigoureux et ambitieux. Disponible immédiatement, sur le secteur Rhône-Alpes. Contact : guillaumevives69@hotmail.com

CETTE RUBRIQUE EST POUR VOUS

Adressez votre annonce par email à tout moment de l'année à contact@eurospapoolnews.com en mentionnant un titre, une description du poste recherché ou du poste à pourvoir, accompagnée de vos coordonnées complètes en 1 ou plusieurs langues.

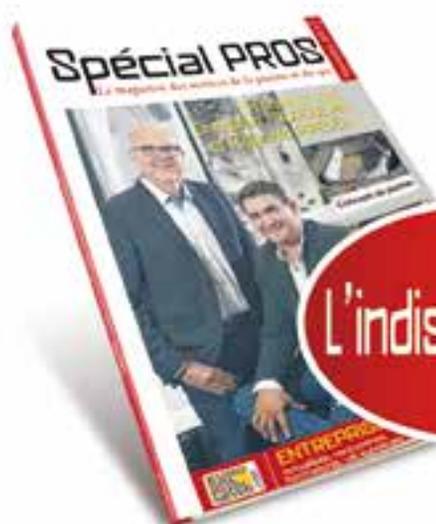
Elles seront publiées en ligne gratuitement et seront expédiées dans nos newsletters hebdomadaires et dans la newsletter **Spéciale ANNONCES**.

ABONNEZ-VOUS pour la recevoir.

Pour toute info, n'hésitez pas à nous joindre par téléphone au **04 92 19 41 60**



Le magazine des métiers de la piscine et du spa



L'indispensable

- 5 numéros par an dont un numéro spécial consacré aux piscines de collectivités
- En Français
- Envoyé à plus de 6 000 professionnels en France, Dom-Tom, Belgique et Suisse francophones, Maroc, Tunisie...
- Édité par des Professionnels pour des Professionnels
- Une édition EuroSpaPoolNews.com



Éditions Digitales

Tous les anciens magazines sont consultables sur le site : <http://issuu.com/eurospapoolnews06>

Abonnement gratuit à retourner à :

I.M.C. 264 avenue Janvier Passera - 06210 MANDELIEU - FRANCE - abo@eurospapoolnews.com

Tél. 04 92 19 41 60 - Fax : +33 (0)493 681 707

Je souhaite m'abonner

Société : Nom et prénom :

Fonction : Email :

Adresse : Tél.

Code Postal : Ville : Pays :

Je souhaite recevoir l'édition digitale Je souhaite m'abonner à la Newsletter d'EuroSpaPoolNews.com

Email :

p. 6 et 7	ABORAL
p. 85	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 26	AFG Europe
p. 3	ALLIANCE PISCINES
p. 47	APF (Annonay Productions France)
p. 28	AQUAVIA SPA
p. 43	ASCOMAT DISTRIBUTION
p. 55	ASTRALPOOL / FLUIDRA COMMERCIAL France
p. 63	AZENCO
p. 29	BAYROL France
p. 25	CCEI
p. 45	COVREX POOL PROTECTION
p. 61	DEL / GROUPE FIJA
p. 41	DOM COMPOSIT
p. 87	EUROSPAPOOLNEWS / iPool2016
p. 81	EUROSPAPOOLNEWS / Le JUSTE LIEN
p. 40	FAVARETTI
p. 83	FPP
p. 37	GOLDEN COAST
p. 23	GRE / FLUIDRA COMMERCIAL France
p. 42	HARVIA / ASCOMAT
p. 27	HAYWARD
4e de couverture	HORS-SERIE SPÉCIAL COLLECTIVIÉS
p. 51	OCEA
p. 69	OCEDIS
p. 59	O-VIVA
p. 2	PISCINES PRESTIGE POLYESTER
p. 71	PISCINESPA.COM / I.M.C
p. 5	POOL TECHNOLOGIE
p. 30	POOLCOP
p. 31, 33 et 35	POOLSTAR
p. 17	PRIMAVERAPOOL
p. 19	PROCOPI / PROSWELL / PISCINE URBAINE
p. 9	PROCOPI / THALAO
p. 21	RED POOL / BLUE VISION
p. 92	SALON PISCINE ASIA
p. 91	SALON PISCINE OPEN
p. 93	SALON SETT MONTPELLIER
p. 65	SCP France
p. 60	SOFATEC
p. 73	SPECIAL PROS / IMC
3e de couverture	SPECIAL PROS / IMC
p. 97	SPECIAL PROS / ABONNEMENT
p. 56	T&A
p. 39	TOUCAN
p. 49	VEGAMETAL
p. 57	WALTER PISCINE
p. 53	WOOD

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°18

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 :

François Charman, Mabis Consulting,

Guillaume Dossin, Patrick Sanchez

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin, Mélanie Tonna

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinetta

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

© 2016 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

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



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
FIN SEPTEMBRE 2016**

NE RATEZ PAS

nos 2 prochains numéros

Spécial PROS N°19

NOUVEAU
hors-série



PARUTION SEPTEMBRE 2016

déjà 37 sociétés présentes !
Et vous ?

RÉSERVEZ
votre emplacement
Tél. +33 (0)492 194 160
contact@eurospapoolnews.com

NOUVEAU

HORS-SÉRIE Spécial Piscines & Spas de Collectivités



Pour communiquer dans ce nouvel hors-série
contact@eurospapoolnews.com
04 92 19 41 60