

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

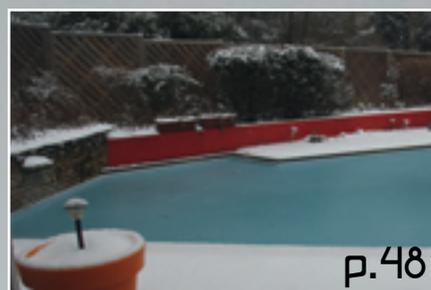
Septembre 2013 N°4

1 CLIENT SUR 2 ACHÈTE
SON ABRI DE PISCINE
EN MÊME TEMPS
QUE SA PISCINE !*



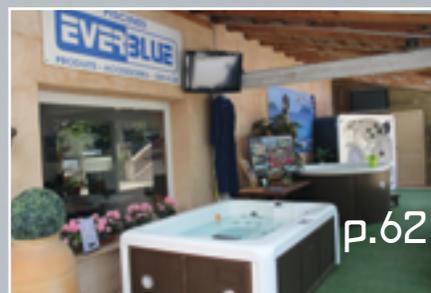
PISCINIERS,
AVEZ-VOUS
LE BON PARTENAIRE ?

*SOURCE : ACTU-PISCINE.FR



p.48

L'hivernage



p.62

**Témoignages
d'adhérents réseaux**



p.44

Entretien avec... Arch



p.72

**Débat avec...
SCP et Hayward**

DOSSIER p.16
Les Médias Filtrants



SHEL TOM

Abris de Piscine

DEVENEZ REVENDEUR

SHEL TOM

AVEC SA GAMME COMPLÈTE

D'ABRIS DE PISCINE

ET SES SERVICES



sheltom.fr

► N° Azur 0 811 65 00 17

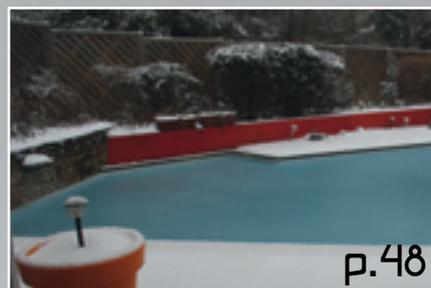
PREMIER APPEL LOCAL

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

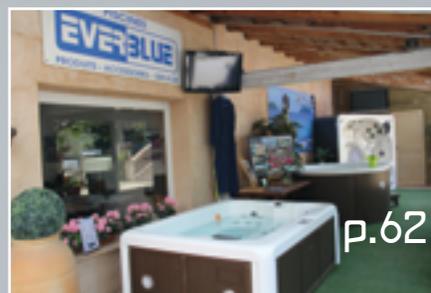
Septembre 2013 N°4

UN MOMENT AVEC p.40
Philippe GRARD



p.48

L'hivernage



p.62

**Témoignages
d'adhérents réseaux**



p.44

Entretien avec... Arch



p.72

**Débat avec...
SCP et Hayward**



ENTREPRISES

Actualités, nouveautés,
Formations, vie syndicale

DOSSIER p.16

Les Médias Filtrants

2010 > POOLSQUAD



POOLSQUAD®

> Electrolyseur 100% automatique

2012 > JUSTSALT PRO



JUSTSALT®

> Electrolyseur sel/pH



MINISALT®

> Electrolyseur de sel

RETROUVEZ TOUS NOS PRODUITS SUR

www.pool-technologie.com

Nos innovations
plusieurs fois
récompensées !

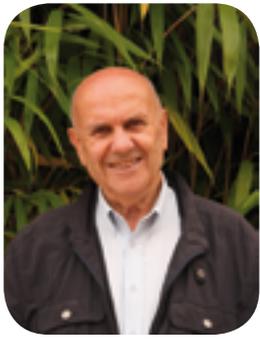
Le meilleur de la technologie
dans le respect de la nature
et du baigneur

The logo for Pooltechnologie features the word "Pool" in a bold, blue, sans-serif font, followed by "technologie" in a smaller, blue, sans-serif font. To the right of the text is a graphic element consisting of three small circles: one blue, one yellow, and one orange, arranged in a slight arc. A thin blue wavy line is positioned below the text.

Pool
technologie

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

Et parce que l'innovation doit être
globale, nos efforts s'inscrivent dans une
démarche de développement durable : ils
sont respectueux du baigneur et de son
environnement mais aussi économiques
à l'usage. Les distinctions reçues lors
des deux dernières éditions du Salon
de LYON sont la reconnaissance du
caractère résolument éco-innovant de
nos produits.



Édito

PARLONS VRAI !

La piscine aujourd'hui... et plus encore demain

Sentez-vous que le marché de la piscine est en pleine mutation ?

Côté budget, même pour ceux qui peuvent financer des réalisations importantes, il y a discussion, rediscussion, non pas de la technique dont « ils se foutent » souvent, mais du budget.

Bien sûr, si des clients potentiels vous ont contacté, c'est que dès le départ ils font confiance à votre expérience, votre réputation, mais cela n'empêche pas qu'ils recherchent un bon prix !

Donc, s'il en est ainsi, ne justifiez pas vos prix par votre technique « number one », vos prestations, vos garanties... Ils en sont déjà convaincus.

D'ailleurs combien programment, prévoient pour aujourd'hui, mais pas pour le futur, car, qu'en sera-t-il demain ? Où seront-ils ? C'est ainsi, on vit dans le présent, « au boulot » comme chez soi. Par contre, un projet doit faire encore rêver (pas facile c'est vrai !). C'est de ce côté-là que la mutation est en cours. **La piscine devient un espace de vie qui doit servir presque toute l'année, alors que se baigner n'est pas obligatoirement au programme.**

L'eau est présente, vivante, cristalline, bruyante peut-être si l'on veut par moments... et se baigner devient un plus ! Mais pas le but n° 1.

Quelle évolution dans le choix d'une piscine ! Proche de la maison, le client recherche en extérieur un nouvel espace de relaxation où l'eau sera le point central. Le client recherche désormais et avant tout des couleurs de murs et murets environnants, des arbustes et plantes vivaces annuelles, aux formes, couleurs et parfums variés, un mobilier contemporain chaleureux et confortable, du bois (sol, claustra, pergola...), une musique ambiante diffusée à l'extérieur, voire dans l'eau (n'est-ce pas Aqua Musique ?), un coin repas (barbecue, plancha), un coin ping-pong, un coin spa, un coin relax (y compris hamac...) mais et surtout :

- **une piscine chauffée** (donc avec un faible volume d'eau pour rapidement monter en température), **une filtration et une désinfection performantes, un nettoyage du bassin sans contrainte, une couverture automatique ;**
- **une zone relax dans l'eau, une balnéo, un équipement d'aquagym...**

Tout cela coûte cher et souvent, on va tout droit vers un échec si l'on vend la piscine comme avant : un grand bassin, beaucoup d'eau, une vaste plage, une implantation à l'écart de la maison pas à l'abri des vents, etc.

Comment alors répondre à cette mutation du « tout bon marché », face à une concurrence qui « casse les prix » ou propose des solutions techniques parfois peu fiables ?

Pour sortir de cette situation malsaine, préjudiciable au devenir de votre entreprise, seuls vos neurones vont faire merveille, quand vous proposerez ce véritable espace de vie correspondant aux souhaits de votre client.

On est donc là dans une longue réflexion, loin de la vente d'une simple piscine telle qu'on l'entendait jusqu'à présent. Cela peut devenir un bassin plus petit dit « mini-piscine », avec tous ses atouts de bien-être (nage à contre-courant, chauffage, couverture automatique...), mais intégrés dans un ensemble où l'eau crée la vie jour et nuit.

Cet aménagement a un coût évident, d'où la recherche d'un bassin plus réduit mais d'un équipement performant qui, si le budget le nécessite, peut se réaliser en plusieurs étapes.

Ainsi, au final, le résultat financier risque de se rapprocher (voire dépasser) de celui d'une piscine plus grande mais beaucoup moins bien équipée.

Guy Mémmin

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

FLUIDRA



2 en 1

Pour le confort de tous

Électrolyseurs DUAL PURE

Combinés Électrolyseur de sel + Régulation pH

3 modèles disponibles pour bassins de 60 à 160 m³

Régulation pH :

Régulation proportionnelle pH + ou pH -

Gamme de mesure du pH 4 à 11

Gamme de régulation programmable 6 à 9 pH

Débit pompe 2.4 l/h. Avec sonde gel.

Fonctionne dans toutes les positions.

Contact asservissement au volet.

Électrolyseur :

Taux de sel recommandé 4g/l

Garantie :

Boltier et électrodes: 2 ans

Sonde pH: 6 mois

Alimentation (asservie à la pompe de filtration) 220 Volts 50/60 Hz
IPX5



PACIFIC
INDUSTRIE

&

ASTRALPOOL 

collaborent dans la fabrication et la commercialisation d'une gamme d'équipements professionnels dédiée au traitement de l'eau de la piscine.

www.pacific-industrie.com

 **CALL CENTER**
04.11.300.200

www.astralpool.com

Depuis 40 ans, ASTRALPOOL vous apporte :

ASTRALPOOL 

the pool brand

- 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

Qui mieux que nous pour sécuriser vos piscines ?

www.wood.fr

DIVE SYSTEM



L'intégration parfaite de la couverture de votre piscine par l'immersion de la poutre et des caillebotis

EASY



Le meilleur de la simplicité

ECLIPSE



La terrasse sur mesure... esthétique et unique...

ALTO



Le luxe ultime pour la piscine : piscine et terrasse, alimentées en basse tension 24 V



Suivez-nous sur le réseau social professionnel [1000bus.com/wood](https://www.facebook.com/wood)



- Service commercial
- +33 1 64 95 19 18
- Z.A. DE LA GAUDRÉE
15 rue Marie Poussepin
91410 DOURDAN

Professionnels
de la piscine,
soyez partenaire*



Les volets WOOD,
fabriqués en France,
sont diffusés en :

France
Allemagne
Pologne
Portugal
République Tchèque
Suède...

Contactez-nous :
+33 1 64 95 19 18

*La société WOOD ne vend pas directement
de volets de sécurité aux particuliers.



www.wood.fr

SOMMAIRE

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

■	ÉDITO	
	La piscine aujourd'hui	p.4
■	CHRONIQUE	
	En mai, mets ton k-way®	p.8
■	TENDANCES	
	Les médias filtrants	p.16
	L'hivernage des piscines	p.48
	Abris de terrasses cherchent distributeurs	p.54
	Témoignages d'adhérents à un réseau	p.62
■	RENDEZ-VOUS	
	Foires, Salons, Congrès	p.76
■	NOUVEAUTÉS	
	p.28
■	RENCONTRE / DIALOGUE	
	Un moment avec... Philippe Gard	p.40
	Entretien avec Arch Water Products France ...	p.44
	Entretien avec Ascomat et Piscines Virginia ...	p.50
■	DOSSIER TECHNIQUE	
	Les traitements de l'eau :	
	La désinfection au brome.....	p.12
	La désinfection sans chlore à l'oxygène actif.....	p.12
	La désinfection par électrolyse du sel	p.13
	Le traitement sans chlore au PHMB	p.14
	Le traitement par ionisation cuivre/argent	p.14
	Les mots de la construction	p.22
■	FICHES PROS	
	Diffaroc.....	p.57
	AquasSwim universel / Salins du Midi.....	p.58
	Bio-Uv	p.59
	Ocedis	p.60
	BD Pool / Barcelonesa	p.61
■	ENTREPRISES	
	Rubrique du digital	p.38
	L'actualité des entreprises	p.66
	Sheltom, une nouvelle marque d'abris	p.71
	Rencontre avec SCP Europe et Hayward	p.72
	Exceptional experience chez Maytronics	p.74
	La Page Syndicale	p.80
	Les Formations	p.82
	Chronique des métiers de la vente	p.86
■	PUBLI-INFO	
	p.88
■	PETITES ANNONCES	
	p.90
■	Liste des Annonceurs	
	p.92



EN MAI, METS TON K-WAY®

Un printemps, comme celui-là, je n'en ai pas encore eu à vivre, en effet, je suis quand même dans le métier de la piscine depuis maintenant 40 ans!!!

Certes, il y a eu des printemps pluvieux, froids, neigeux, mais pas si longs, pas si rigoureux, pas si terribles.

De plus, la situation économique et politique fait persister la sinistrose, l'attentisme et le mécontentement sur TOUT. Côté météo, on ne peut se plaindre auprès de personne, alors en attendant, on peut tenter de faire face le mieux possible à cette situation difficile pour ceux qui vivent du soleil...

Il faut donc agir et réagir devant de telles conditions jamais rencontrées.

Je vois clairement trois actions à mener durant l'automne 2013 pour préparer la saison 2014 :

1 - RELANCEZ TOUS vos clients... pour PROPOSER

- un hivernage passif ou actif, un contrôle du filtre, voire un remplacement, changer le sable par du verre, changer les crépines, etc.
- un nettoyage avec un détartrage du filtre
- des produits d'hivernage (anti-algues, anticalcaire), bouées d'hivernage, bouchons, gizzmo, couverture d'hivernage...
- la mise en hivernage de la pompe à chaleur et des autres équipements le nécessitant
- la vérification du robot de nettoyage, de la sonde de régulation, etc.
- Enfin, TENTEZ de vendre un contrat d'entretien.

Voilà des possibilités de chiffre d'affaires pour la saison « morte ».

“N'oubliez pas qu'en termes de service, les détails ne sont pas importants, ils sont essentiels ”

2 - Proposer un ABRI

- En effet l'avant-saison a été très pluvieuse et morose. Pour bénéficier des énormes bienfaits que procure la piscine TOUTE L'ANNEE ou presque, l'installation d'un abri est la solution idéale !
- Avec de telles conditions météorologiques, l'investissement devient vite très rentable !
- Les fabricants d'abris ont presque tous de belles documentations, des outils marketing efficaces et persuasifs, et surtout, des arguments pour déclencher les ventes. Demandez à participer aux différents stages de vente de ces fabricants.

- Pour vendre ce genre d'équipements, il faut impérativement avoir des vendeurs performants, ayant reçu une formation de vente, dispensée par de VRAIS PROS DE LA VENDE.

Voilà encore quelques moyens de faire du chiffre d'affaires cet hiver, et ce, sans aucune responsabilité supplémentaire, car souvent, les fabricants font monter eux-mêmes ces abris par des monteurs super PROS. (voir notre article p.54)

“S'il vous plaît, ne dites pas : c'est sans issue !”

3 - Relancez tous vos prospects

- Vous avez effectué des dizaines de devis qui n'ont pas abouti, relancez ces prospects par téléphone. Evitez de faire des courriers, prenez rendez-vous ! Et peut-être que cette

fois vous arriverez à déclencher l'envie de votre interlocuteur, qui deviendra grâce à votre persuasion, un CLIENT ! Montrez-lui vos dernières réalisations, si possible près de chez lui !

- Une idée qui coûte mais peut rapporter gros : Invitez 3 à 5 de vos prospects chez un de vos « BONS » clients, qui lui aussi invitera 3 à 5 de ses amis, clients potentiels aussi.

Il faut compter 1 bouteille de champagne pour 5 à 6 personnes, donc prévoir d'apporter 6 bonnes bouteilles de champagne et quelques petits fours, du traiteur en vogue du coin !

En principe, le client qui reçoit est fier de montrer votre réalisation (qui est parfaite bien entendu) et son intérieur, sa femme, ses enfants, etc.

N'oubliez pas, il est très important de venir avec un beau et gros bouquet de fleurs pour la maîtresse de maison qui a accepté de vous recevoir.

Ensuite à vous de jouer, à vous de vous vendre, diapos de vos réalisations à l'appui, avec les noms de vos clients, les arguments sur vos techniques de construction, vos garanties, votre service après-vente et votre contrat d'entretien. A commencer bien sûr par les bienfaits de l'eau claire et saine de la piscine que vous allez leur « réaliser »... Sans oublier de prendre les rendez-vous !!

Voilà quelques pistes pour vous assurer du chiffre d'affaires pour la prochaine saison 2014 !

“ Si votre client ne vous rappelle pas, c'est qu'il n'est pas intéressé.

mais si vous ne le rappelez pas, c'est que vous n'êtes pas intéressé...”

Richard CHOURAQUI
Consultant Piscine MABIS Consulting
rc.mabis@gmail.com

NB : Cette chronique a été écrite en pleine «tempête», les très beaux jours de cet été ne doivent pas nous faire oublier ce printemps désastreux pour notre profession.

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



GARANTIE
5 ANS



HYDRO™inside

• SIMPLE

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

• FIABLE

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

• ÉCOLOGIQUE

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



POUR COUVERTURES HORS SOL & IMMERGÉES

 **aqualife**

maytronics
Exceptional Pool
Experience

www.maytronics.fr | www.aqualife.fr





REJOIGNEZ **EVERBLUE** L'ENSEIGNE



CONGRÈS NATIONAL

Cette manifestation est qualifiée d'unique en France depuis 30 ans et est chaque année un événement apprécié et d'intense émotion.

DES DISPOSITIONS PRIVILÉGIÉES

UN PROCÉDÉ DE CONSTRUCTION EXCLUSIF ET ULTRA PERFORMANT

UNE PME PROTÉGÉE TRANSMISSIBLE / ENFANTS

UNE DESSERTE EXEMPLAIRE

DES PRODUITS EXCLUSIFS, DIFFÉRENCIÉS, PRIVILÉGIÉS

CONSEILS / VISITES EQUIPE CRÉATION

CONSTITUTION DU PATRIMOINE - FONDS DE COMMERCE

LA GARANTIE DÉCENNALE

NI DROIT D'ENTRÉE NI FRANCHISE

LE MARCHÉ DE LA PISCINE

UN MARCHÉ POTENTIEL CONSIDÉRABLE

LE RÉSEAU PROFESSIONNEL



REJOIGNEZ L'ENSEIGNE

EVERBLUE

Piscines

LA FORMATION

Chez EVERBLUE la transmission des connaissances est une nature « et un don ». La convivialité entre tous les membres du Réseau est un enrichissement formidable et naturel avec une vraie ambiance d'amitié.

LES OUTILS D'AIDE À LA VENTE

EVERBLUE depuis 30 ans, et sans l'aide d'aucune société extérieure, ni de publicitaire, a un talent inné de communication, marketing, et outils, au service des professionnels de la piscine.



L'ENSEIGNE EVERBLUE

C'est-à-dire l'Enseigne du Premier Réseau en France dans les piscines qualité.

AIDE À LA GESTION

Visite sur place et entretien avec le Directeur Administratif et financier du siège : M. Robert Fournié, 30 ans d'expérience sur le terrain, auprès des pisciniers.

- Conseils en informatique et sur le choix du personnel administratif
- Audit comptable, administratif et financier
- Présentation du logiciel TOUT EN UN « EVER » (du devis à la comptabilité totale, gestion chantier gestion des stock, statistiques, etc...)
- Book de Gestion Administrative du Piscinier.

UN RÉSEAU GAGNANT

Il vaut mieux rejoindre un Réseau qui gagne, qui a une éthique, une stratégie, que des Réseaux qui naviguent sans boussole, sans convictions.

Depuis plus de 10 ans Everblue est le premier Réseau en France dans les piscines qualité.

TÉMOIGNAGES

Ils ont rejoint le réseau Everblue



SARL BENOÎT BENOÎT ET BÉAL

Avec EVERBLUE est la compétence... Mais crise et de sa cette compétence que si on a les vision pour faire concurrents.

EVERBLUE a ces cartes STRUCTURA GLASS MEDI. Cela permet de différence, à l' et cela c'est initié chez EVERBLUE.



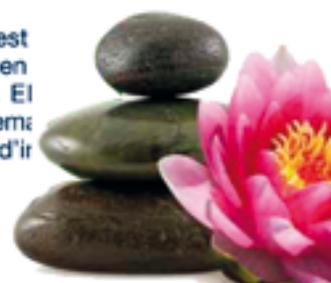
MON JARDIN | KRISTINA ET DID

EVERBLUE a organisé des et une formidable transmission de elle a aussi des capables de de précieux et unique intensité. La vente - la co réalisation - la c du secrétariat.. La pratique inf Ce qui est for souplesse et ce et souvent insté prenant. Il n'y a lourdeur ou au nistrative. Tout Une puissance



KOH PISCINES: FLORIANE PAGE

La richesse d'E en commun de tous les savo EVERBLUE. No relations entre souvent amical. La réussite de c autre, au conti autres et les n cercle vertueu: pétition saine c au groupe. La Centrale est lue très vite en du Réseau. Et céder aux dema ne sont pas d'ir



LES 100 BONNES RAISONS DE REJOINDRE LE RÉSEAU EVERBLUE...

EAU DIVINE (10) LUDVINE LOCQUEGNIES ET DAVID PEREIRA

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

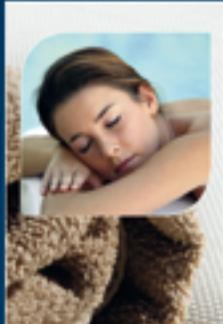
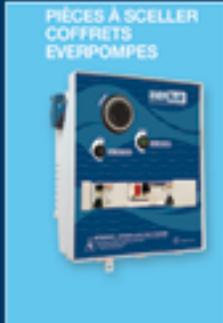
SWIM GARDEN (29) SÉBASTIEN LÉON

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

PARIS VERT OUEST (78) ÉDITH ET LUC BEAUQUESNE

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

LES ATOUTS MAJEURS

 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 	 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 	 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 	 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 
 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 	 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 	 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 	 EXCLUSIVITÉ - ATOUTS 



LES SECTEURS DISPONIBLES



02 - 03 - 05 - 07 - 08 - 13
 17 - 20 - 21 - 23 - 28 - 30
 32 - 33 - 34 - 38 - 39 - 40
 41 - 43 - 45 - 47 - 48 - 49
 50 - 54 - 55 - 57 - 58 - 59
 60 - 61 - 62 - 64 - 65 - 69
 70 - 73 - 75 - 76 - 78 - 80
 82 - 84 - 89 - 90

CONTACTEZ-NOUS



STANDARD : 05 61 37 31 20
 LAETTITA : 05 61 37 31 56
 FRANCE OUEST - ALAIN LESNÉ : 06 27 48 11 06
 FRANCE EST - OLIVIER LAMAIX : 06 18 62 45 17



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



LA DÉSINFECTION AU BROME

Le brome est un halogène dérivé des eaux des mers mortes, ayant une teneur en sel très concentrée. Pour information, l'eau de mer a environ 30 g de sel par litre, tandis que l'eau des mers mortes en contient plus de 300 g par litre !

Le brome, **bromo-chloro-diméthylhydantoïne, BCDMH**, est un puissant désinfectant qui se présente sous forme de poudre et, pour la piscine, en pastilles de 20 g à dissolution semi-lente.



Pastilles de brome (Ocedis)

Le brome est presque 2 fois plus puissant que le chlore ! En effet, il contient 2 molécules de chlore et 1 molécule de brome !

Il élimine les impuretés organiques, bactéries, virus et champignons, par oxydation.

Les avantages du BROME sont nombreux :

- Il reste efficace en pH basique (7.8 / 8), contrairement au chlore.
- Il ne contient pas de stabilisant comme le chlore organique.
- Il est très performant dans les eaux chaudes.
- Il n'a aucune action sur le pH.
- Il est compatible avec les chlores organiques et inorganiques.
- Il n'irrite ni les yeux, ni la peau, en l'absence de bromamines.

Utilisation

1 - En piscine :

Le brome n'étant pas stabilisé, il doit être introduit dans la piscine par petites doses. Placé dans le skimmer pour désinfecter une piscine, il se dissoudrait trop vite, il faut donc, installer un Brominateur après filtration et chauffage, et le remplir de pastilles de Brome. Maintenez un taux de brome de 2 à 3mg/L dans la piscine.

L'analyse peut être réalisée avec un test ou des bandelettes spéciales Brome. Mais vous pouvez aussi utiliser un test chlore, dans ce cas il faut multiplier le résultat par 2.



Doseurs de brome « Brominateur » (Hayward)



Doseur de brome pour spa (Clair Azur)

En éliminant les matières organiques, les bactéries, etc., le brome formera des bromamines. Tout comme les chloramines, les bromamines dégagent une odeur très désagréable, de plus, elles sont incommodantes pour la peau et les yeux, il faut donc les éliminer. Il n'y a aucun moyen simple de les analyser. Comme pour les chloramines, il faut introduire dans le bassin tous les 15 jours, une dose d'oxydant, soit à base d'oxygène actif (Brome choc, etc.), soit à base de chlore inorganique, l'hypochlorite de calcium / hth / PCH / etc.)



Pastilles de brome (Mareva)

Les bromamines, pour certaines, se transformeront en brome actif au pouvoir désinfectant. Les bromamines se régénèrent.

2 - En spa :

C'est le désinfectant idéal pour les eaux chauffées à 37° maximum.

Placez 1 à 2 pastilles par 1000 L d'eau dans le skimmer, tous les 5 à 6 jours, maintenez un taux résiduel, entre 3 et 4mg/L de brome.

Tous les 15 à 20 jours, introduisez une dose d'oxydant (Brome choc, etc.), pour éviter la concentration de bromamines, très désagréables, surtout en milieu fermé !!

Bien que le Brome ne soit pas autorisé pour la désinfection des eaux de piscines collectives, certaines DDASS / ARS, permettent l'utilisation du Brome pour le traitement des spas collectifs. En effet, étant donné qu'ils doivent être vidangés très souvent, il n'y a pas de risques de concentration de bromamines.

LA DÉSINFECTION SANS CHLORE A L'OXYGÈNE ACTIF

L'oxygène actif est un excellent désinfectant, il est très oxydant, toutefois, pas autant que le chlore ou le brome. C'est pourquoi il est nécessaire de rajouter un ammonium quaternaire polymérisé si l'on veut désinfecter une piscine sans chlore ni brome.

Pour avoir un résultat optimal avec l'oxydant « oxygène », il est nécessaire d'avoir une eau équilibrée (TAC / TH) et un pH voisin de 7.2.

Vous avez le choix entre l'oxygène actif liquide (Peroxyde d'hydrogène) et l'oxygène actif solide (Mono-persulfate).

1 - L'oxygène actif liquide s'injecte :

- soit directement dans le bassin,
- soit, par pompe doseuse, avec ou sans régulation, en fonction de la température.

Plus l'eau est chaude, plus l'injection doit être importante.

Au-dessus de 25°, il est nécessaire d'ajouter un algicide polymérisé non moussant, pour assurer une désinfection complète.

Tous les fabricants de produits de traitement proposent un oxygène actif enrichi avec un polymère.

L'oxygène liquide détruit le chlore, néanmoins, je conseille d'effectuer un traitement de choc au chlore inorganique, une fois par mois, pour aliéner les bactéries qui se seraient habituées à l'oxygène actif. En effet, avant de se faire détruire par l'oxygène, le chlore a la capacité de détruire les bactéries récalcitrantes, s'il y en a !

ATTENTION aux manipulations de l'oxygène liquide ! C'est un produit très agressif pour la peau et surtout les yeux.

Le peroxyde d'hydrogène est titré à 35%, alors qu'en pharmacie, il vous est fourni la même base, avec une eau oxygénée à 5% maximum !

Protégez-vous les yeux et les mains, introduisez l'oxygène directement dans l'eau devant les buses de refoulement.

2 - L'oxygène actif solide



Traitement à l'oxygène actif + algicide, floculant, séquestrant du calcaire (Ecoswim / Eotec)

Se présente en poudre, en comprimés, ou en galets. Il est moins puissant que l'oxygène liquide et permet de conserver une eau belle et saine plus difficilement qu'avec de l'oxygène actif liquide.



Pastilles à l'oxygène actif (Ocedis)

En cas de traitement au brome, l'oxygène actif solide, quelle que soit sa forme, est excellent pour détruire les bromamines et les réactifs.

LA DÉSINFECTION PAR ÉLECTROLYSE DU SEL

L'électrolyse du sel est un procédé très ancien, bien connu pour produire l'Eau de Javel !

Vous installez chez votre client, après filtration et après chauffage, une « mini » usine de production d'Eau de Javel.

L'eau de la piscine, légèrement salée (entre 1 et 6 g/L selon l'appareil utilisé), en passant sur la cellule, transforme le sel par électrolyse, en chlore inorganique (hypochlorite de sodium).

Les cellules sont alimentées par un courant (+ et -) très faible, sans aucun danger pour le baigneur.

Certains électrolyseurs, pour éviter l'entartrage de la cellule, disposent d'une inversion de polarité automa-

tique, dans ce cas on parle de « cellule auto nettoyante ». Néanmoins, il faut les démonter au moins une fois par an, pour effectuer un nettoyage et un détartrage complet avec un produit adapté.

Le chlore fourni par l'électrolyseur, sous forme d'hypochlorite de sodium, se combine à l'eau pour former de l'acide hypochloreux, puissant désinfectant et oxydant. Les cellules fournissent du chlore, pour autant qu'il y ait circulation dans l'électrolyseur.



Cellule électrolyse (Pool Technologie)

Dès que la pompe s'arrête, le processus de chloration s'arrête aussi. Il est donc conseillé de ne pas arrêter la pompe pendant la baignade. Préférez plutôt l'arrêt de la pompe la nuit durant quelques heures. En cas de température de l'eau supérieure à 28°, il est conseillé de faire marcher la filtration 24 h/24.

L'hypochlorite de sodium fourni par l'électrolyseur est très basique, il faut donc vérifier le pH au moins 1 fois par semaine et le réguler à 7.2. En effet, plus le pH est haut, moins le chlore est efficace. De plus, pour le confort du baigneur, il est préférable de le maintenir vers 7.2.

Installez une régulation automatique du pH pour avoir l'assurance d'un bon pH correctement régulé et proposez un contrat d'entretien, pour nettoyer la sonde pH et la cellule.



Régulation automatique d'une station (Bayrol)

Pour un traitement efficace, il est conseillé d'équilibrer, lors de la mise en service et de la remise en route, le TAC en fonction du TH (voir table de TAYLOR).



Electrolyseur « eiV2 » (Zodiac)

Si l'électrolyseur comporte une option « traitement de choc », il est utile de l'actionner une à deux fois par mois, sinon, effectuez un traitement de choc avec du chlore stabilisé en granulés, tous les 15 à 20 jours, et notamment quand il y a une forte fréquentation ou des conditions atmosphériques extrêmes.

Le taux de stabilisant de chlore idéal est de 25 mg /L. Vous pouvez le laisser monter progressivement, en effectuant les traitements de choc avec du chlore organique stabilisé, ou mettez directement dans l'eau de l'acide cyanurique (stabilisant du chlore).

En piscine collective, il n'est pas autorisé en FRANCE d'installer sur le circuit de refoulement un électrolyseur. Par contre, il est possible d'installer une électrolyse indépendante, avec une alimentation d'eau adoucie salée, pour produire du chlore et le renvoyer dans le circuit de refoulement, par une pompe doseuse, en fonction des besoins.

Cette solution, déjà employée, va connaître dans les prochaines années un succès certain.

ATTENTION !

Comme nous l'avons vu, l'électrolyseur de sel fournit continuellement du chlore, pour autant que la pompe fonctionne. Dans le cas où la piscine reste couverte pendant de nombreux jours, (vacances, absence du client, non utilisation de la piscine...), le chlore va se concentrer dans le bassin, ne pouvant s'échapper en surface. Le taux de chlore va être si fort, qu'il risque d'endommager le revêtement (liner, membrane armée), particulièrement au niveau de la ligne d'eau, provoquant décoloration et durcissement du PVC.



Electrolyseur « Limpido EZ » (CCEI)

LES TRAITEMENTS DE L'EAU

Les constructeurs de volets automatiques, conscients de ce « grave » problème, installent maintenant un contact au niveau de la fermeture du volet, pour le brancher sur le coffret de l'électrolyseur afin de réduire la production de chlore.



Electrolyseur MINISALT® 50/70 (Pool Technologie)

Pour plus de sécurité, prenez soin d'en informer votre client, (descriptif joint au devis, lettre...), pour lui demander d'ouvrir ou de faire ouvrir le volet une à deux fois par semaine, pendant au minimum une quinzaine de minutes !!



Electrolyseur Salt & Swim® (Hayward)

LE TRAITEMENT SANS CHLORE AU PHMB

Le PHMB (ou Polymère d'Hexa Méthylène Biguanide) est un excellent désinfectant. Il est employé en milieu hospitalier et désinfecte parfaitement les eaux de piscine, mais contrairement au chlore, il n'est pas oxydant, les bactéries ainsi détruites restent dans l'eau avec le biofilm de la matière active.

Certes celles-ci sont inertes, mais présentes physiquement. En très peu de temps, l'eau, bien que désinfectante et désinfectée, va devenir trouble. Il faut donc oxyder toutes ces matières organiques. Etant donné qu'avec le PHMB, nous ne pouvons pas utiliser du chlore, car le mélange des deux produits décompose les matières actives en une couleur marron très foncée, il est donc OBLIGATOIRE, pour oxyder ces matières organiques, d'utiliser un oxygène actif liquide (peroxyde d'hydrogène à 35 %) à raison d'1 litre par 10 m³, tous les 15 jours environ.

Maintenez le taux résiduel du PHMB à 25 mg/L.

La synergie de ces deux produits, PHMB et PEROXYDE D'HYDROGENE, donne de très bonnes performances : l'eau est douce, agréable, non agressive pour la peau et les yeux.

Ce traitement est conseillé pour des personnes allergiques au chlore ou désirant un traitement sans traces de chlore.

Il faut impérativement équilibrer le TAC en fonction du TH et maintenir le pH à 7.2.

Nous obtenons de bons résultats dans les eaux dépourvues de calcaire. Avec des TH de 10° par exemple. Pour les eaux de plus de 20° TH, il est conseillé d'effectuer une décarbonatation en début de saison, pour descendre le TH.

Pour évacuer le biofilm du PHMB (matière blanchâtre, visqueuse), il faut vider les 2/3 de l'eau de la piscine tous les 2 ans et bien nettoyer les skimmers, la ligne de flottaison et surtout le filtre à sable, n'hésitez pas à l'ouvrir car le biofilm peut s'accumuler sur et dans le sable.

Les filtres à cartouches et à diatomées sont déconseillés avec un traitement au PHMB.



Emballage de PHMB et de peroxyde d'hydrogène Baquacil (Arch Water Lonza)

Le PHMB n'est plus autorisé pour l'instant (il l'a été) pour désinfecter les eaux en piscines collectives. Un dossier va à nouveau être présenté en vue d'une future homologation.

LE TRAITEMENT PAR IONISATION CUIVRE/ ARGENT

Ce procédé, employé dans les années 70, n'est presque plus commercialisé, les piscines étant pour la plupart revêtues de PVC ou POLYESTER, il y a un risque de dépôt de cuivre ou d'argent sur les liners, taches très dures à faire partir.

Les anodes de cuivre et d'argent se placent sur le refoulement, après filtration et chauffage. L'eau, en passant, se charge de ces métaux qui sont désinfectants et algicides à la fois, étant ainsi désinfectée et désinfectante. Il suffit, tous les 2 à 3 ans, de remplacer ces anodes et de contrôler régulièrement le taux de cuivre et d'argent dans l'eau, ces métaux étant acides, il faut remonter en permanence le pH à 7.4.

Ce procédé est autorisé par le Ministère de la Santé, mais très peu employé, pour la désinfection des piscines collectives.

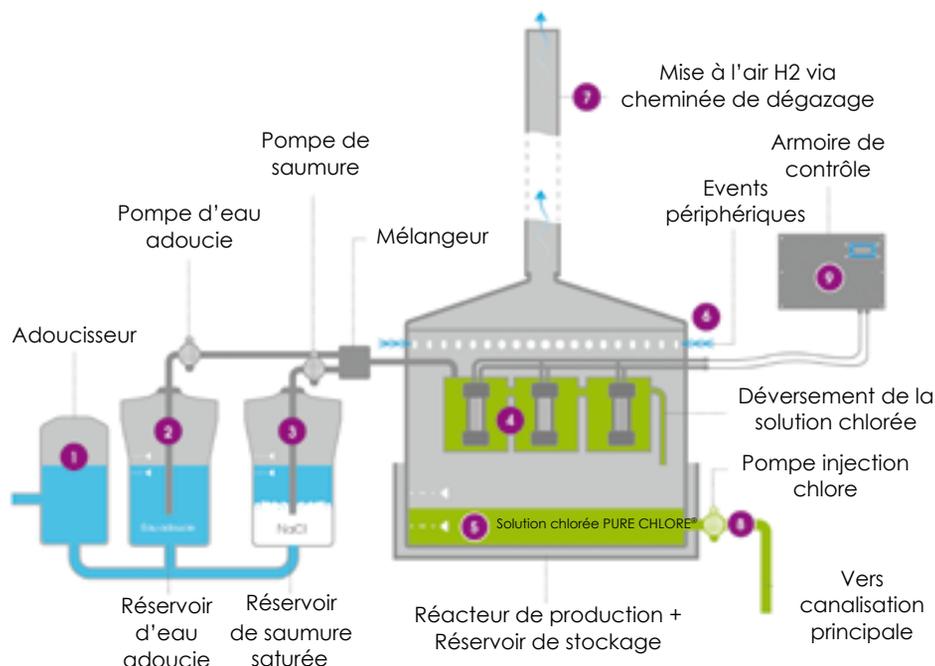


Schéma de production d'hypochlorite de sodium par électrolyse Pure Chlore (Pool Technologie)

Nous avons passé en revue les différentes méthodes de désinfection des eaux de piscine, avec leurs avantages et inconvénients.

Dans le N° 3 de Spécial PROS nous avons abordé :

- Les CHLORES organiques stabilisés
- Les CHLORES inorganiques non stabilisés
- Les UV

Dans ce N° 4, nous avons détaillé les Traitements de l'Eau suivants :

- Le BROME
- L'OXYGÈNE ACTIF
- L'ELECTROLYSE du sel
- Le PHMB
- L'ionisation CUIVRE / ARGENT

Il faut savoir que tous les ans, de nouveaux produits « MIRACLES » sortent du chapeau de certains « illusionnistes » !

ATTENTION, s'il y avait un produit ou un procédé miraculeux, révolutionnaire, d'une efficacité à toute épreuve, sans contre-indications, cela se saurait dans toute notre profession parmi les spécialistes du Traitement de l'Eau, mais pour l'instant SILENCE RADIO...



CONCLUSION

Plusieurs produits efficaces vous sont proposés, à vous de faire votre choix en fonction de votre région, de votre eau, de l'exigence et des spécifications de votre client, mais une règle est fondamentale : n'employez que des produits ou des procédés que vous maîtrisez correctement, formez-vous et formez votre personnel à ces techniques, à l'analyse des eaux avec un matériel performant pour analyser le chlore actif, le chlore total, le pH, le TH, le TAC, le stabilisant du chlore, etc.

De cette façon vous donnerez de bons conseils à votre client, pour qu'il puisse se baigner en toute sécurité, dans une eau agréable, propre et saine.

En cas de doute, de questions, d'interrogations, n'hésitez pas à consulter votre fournisseur, suivez ses stages.

La revue Spécial PROS reste à votre écoute pour toutes suggestions d'idées, vous qui êtes sur le terrain et au contact des différentes eaux de piscines tous les jours. N'hésitez pas à nous contacter.

Site de production SEVESO A.S.
Saint Martin de Crau (13)

Mareva

Déjà **30** ans de savoir-faire made in France

- ✓ Produits exclusifs développés par notre laboratoire pour vous assurer la sécurité et une qualité optimale
- ✓ Plus de produits **Prêts à Vendre** en box palettes pour vous simplifier le quotidien.
- ✓ Nouvelles possibilités de **packaging personnalisés**
- ✓ Commandes **en ligne 7j/7** depuis votre espace Pro sur mareva.fr

www.mareva.fr

Quel média filtrant pour filtrer l'eau ?

Pour vos clients, le succès d'une piscine réussie c'est bien sûr la qualité de l'eau : cristalline, dépourvue de germes pathogènes, d'algues et de divers déchets apportés par l'environnement et les baigneurs.

Si le revêtement, le positionnement des pièces de filtration, le concept du bassin, ont une fonction basique, le choix du filtre et du média filtrant est primordial. On sait que la qualité de l'eau dépend à près de 80% de la filtration.

Certes, ce choix du média et de sa réelle efficacité sera lié à la performance du groupe de filtration (cuve + électropompe) et du circuit hydraulique. Dans le prochain numéro nous traiterons de ce sujet, également important.

Certains d'entre vous nous ont demandé de faire le point sur tous les médias filtrants existants actuellement sur le marché.

En effet, aux produits anciens : le sable, la cartouche, la diatomée, se sont ajoutés ces dernières années la zéolithe et le verre filtrant. Nous ne parlerons pas de l'antracite, utilisé surtout dans les gros filtres de piscines collectives pour renforcer la qualité filtrante de la silice. Faisons le point.



Filtre à sable Hayward Side, Ø600, 150kg sable

LE SABLE

Ce concept de filtrant est constitué d'une couche uniforme de silice, finement calibrée (0,4 à 1,2/1,5 mm), souvent renforcée en fond de cuve par une autre silice plus grossière (2 à 5 mm) qui « enveloppe » le collecteur (crépines aspirantes ou refoulantes), pour faciliter la circulation et la répartition de l'eau dans le filtre.

Pour certains gros filtres (piscines de collectivité) on complète souvent par une granulométrie intermédiaire (0,8 à 2 mm).

La finesse de filtration est d'environ 30 à 40 microns, c'est-à-dire relativement grossière.

Aussi est-il toujours conseillé de lui associer un floculant (sous forme de cartouche, dite parfois « chaussette »)

que l'on introduit le plus souvent par les skimmers (ou le panier de la pompe de filtration). Lentement, il se dissout pour constituer sur le dessus du sable un « floc » qui fixe les fines impuretés.

Ainsi on obtient une filtration beaucoup plus performante de l'ordre de 10 à 15 microns.

Dès que le filtre nécessite un contre-lavage (pression au manomètre : +300 à 400 g par rapport à la pression initiale), le floculant est éliminé avec les déchets. On devra donc le renouveler. Certains estiment suffisant de ne renouveler ce floculant que tous les 2 lavages. C'est une erreur évidente, car le filtre perd considérablement de ses performances.

La quantité de cartouches floculantes à utiliser dépend de la surface filtrante du filtre.

CARTOUCHES FLOCULANTES	
Diamètre du filtre (mm)	Nombre de cartouches
500 à 600	1
650 à 760	2
800 à 900	3
1000 à 1200	4

Rappelons que l'efficacité de la floculation ne peut exister qu'en présence d'une eau à pH proche de la neutralité (7,2 - 7,4).

Dans la cuve, la hauteur de la silice finement calibrée est très importante pour la performance du filtre.

Il est couramment admis qu'une hauteur minimale de 50 cm est nécessaire pour bénéficier d'une action filtrante optimale.

En collectivité, les gros filtres ont une masse filtrante de plus d'un mètre de haut.

La vitesse de passage de l'eau au travers du sable conditionne la qualité de la filtration ainsi :

- **Une vitesse trop lente** n'est pas conseillée, car ce faible débit lors du contre-lavage ne permettra pas un décolmatage efficace des impuretés fixées sur la silice. L'eau n'aura pas la force de soulever le sable : des zones mortes rendront ce milieu filtrant hétérogène, des agglomérats de déchets seront maintenus, le tartre (calcaire) présent dans l'eau fixera progressivement la silice.

- **Une vitesse trop rapide** handicape considérablement le fonctionnement filtrant du sable calibré et, lors du contre-lavage, le débit trop élevé de l'eau entraînera vers l'égout une partie de la fine silice. Progressivement, la cuve se videra de son média filtrant et l'action de filtration deviendra inopérante.

Combien de fois des clients, ayant voulu remplacer la pompe par une autre plus performante, ont observé une eau de plus en plus trouble puis verte ! Et... en ouvrant leur filtre ils découvriraient qu'il n'y avait plus que de l'eau !

C'est pourquoi des maxima de vitesse de passage ont été définis selon la destination d'un filtre.

Piscine	Débit maxi par m ² de surface ⁽¹⁾
Familiale	50 m ³ /heure
Collective	40 m ³ /heure 30 m ³ /heure
⁽¹⁾ Surface du filtre : 3,14 x rayon x rayon (S=3,14 R ²)	

Si la silice filtrante est régulièrement nettoyée, complétée par des interventions chimiques pour détartrer et dégraisser (principalement lors de l'hivernage annuel), ce sable calibré pourra être conservé 5 à 8 ans. Par contre, de mauvais contre-lavages (espacés ou trop courts), un entartrage conséquent,

Le tableau ci-dessous résume la performance d'un filtre à sable en fonction de sa surface filtrante.

Filtre à sable				
Diamètre du filtre	Surface filtrante	Débit par m ² de surface filtrante		
		Piscine familiale	Piscine collective	
		Si 50 m ³ /h	Si 40 m ³ /h	Si 30 m ³ /h
525	0,22	11	9	7
600/610	0,28/0,29	14/14,5	11/12	9
650	0,33	16,5	13,5	10
750/760	0,44/0,45	22/22,5	18	14
800	0,50	25	20	15
920	0,66	33	27	20
1000	0,79	40	32	24
1050	0,87	44	35	26
1200	1,13	57	45	34

avec formation interne de « colonnes d'eau » non filtrantes, des « nids d'algues » dans des zones mortes, conduiront à renouveler ce média filtrant beaucoup plus rapidement (parfois au bout de 2 à 3 ans).

LA CARTOUCHE

Le filtre à cartouche comprend un ou plusieurs éléments. Sa multitude de plis permet une plus grande surface filtrante. La finesse de filtration est de l'ordre de 15 à 20 microns.

Le faible encombrement d'un filtre à cartouche permet de répondre à un espace réduit (c'est le cas des blocs techniques de filtration (+ diverses annexes) intégrés au bassin).

Le lavage de la cartouche s'effectuant séparément hors de l'équipement filtrant, il n'est pas nécessaire de raccorder ce filtre à l'égout comme pour les autres médias filtrants.



Filtre à sable ouvert (expo magasin), vue des 8 crépines de fond

Certaines ont une grande longévité (environ 2 ans, voire plus) et composent des filtres à grande capacité de filtration. En piscine de collectivité, ce type de filtration ne peut être retenu.

La poche filtrante rentre dans ce type de concept filtrant. La finesse et la qualité de filtration varient selon la matière utilisée (polypropylène, polyamide, polyester, nylon...).

Avoir des cartouches en réserve est pratique (en dehors de l'obligation d'un remplacement).

Ainsi, lorsque leur encrassement nécessite un nettoyage, il est possible d'intervenir immédiatement et de procéder ultérieurement au nettoyage de la cartouche colmatée (laissez-la tremper dans l'eau en attendant pour éviter son dessèchement.)



Combinaison d'un grand skimmer et d'un filtre à cartouche (Skimfiltre/Weltico) ; gamme 5 tailles de cartouches.

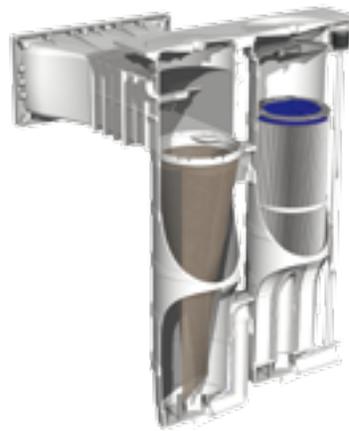


Mais la contrainte du nettoyage de ce filtre conduit souvent à mettre en place un filtre surdimensionné. Ainsi, le nettoyage en saison est plus réduit, voire supprimé.

En tant que « développement durable », ce type de filtration conduit à une économie d'eau. Cependant, c'est un peu relatif, car un apport d'eau neuve en saison (après un lavage du filtre) est souvent nécessaire.

Les cartouches se réutilisent plusieurs fois après leur nettoyage.

Expo chez Ascomat des 3 modèles du filtre Hayward Swimclear avec 4 éléments filtrants (surface filtrante : 30m², 39m² ou 49m²)



Le Twimfiltre de Weltico c'est : 1^{re} cuve avec grande poche préfiltre (500 microns) et 2^e cuve cartouche filtrante (15 microns)



Le Skimmer / filtre chez Caron Piscines avec sa cartouche

LES MÉDIAS FILTRANTS



▲ Sans filtre, on obtient un local technique peu encombrant et peu profond (Caron Piscines)



▲ Le Skimmer / filtre permet un « panneau » de filtration peu encombrant qui regroupe tout (Caron Piscines)

LA DIATOMÉE

C'est une poudre blanche, très fine, poreuse et absorbante, constituée d'éléments fossilisés marins microscopiques. Ce média filtrant assure une finesse de filtration de 1 à 3 microns.

L'emploi d'un floculant-coagulant entraînerait un colmatage du filtre, nécessitant un nettoyage complet des supports de diatomées. Évitez également l'utilisation de produit à effet floculant (algicide à base d'ammonium quaternaire, PHMB, cuivre...).

Du fait de ses grandes performances filtrantes (et donc d'un encrassement plus rapide), il est **fortement** conseillé de prévoir une cuve présentant une surface filtrante importante par rapport à ce que le volume de la piscine

nécessiterait. Ainsi, on peut arriver à n'avoir qu'un seul lavage du filtre à effectuer dans la saison.

C'est alors un grand confort, car avec ce média filtrant, on dispose d'une eau d'une clarté exceptionnelle et d'une capacité de filtration incomparable, principalement pour reprendre rapidement une eau trouble ou stopper un début de formation d'algues.

Ses performances conduisent aussi à une économie de produits de traitements.

Cette poudre de diatomées versée dans le skimmer, vient se déposer uniformément sur les supports du filtre prévus à cet effet, pour constituer un « gâteau filtrant ». Lorsque le contre-lavage devient nécessaire, il y a évacuation des diatomées encrassées, qui se détachent grâce à l'inversion du circuit de filtration dans la cuve. On constate qu'il faut renouveler plusieurs fois cette opération pour éliminer l'ensemble des diatomées.

La quantité de diatomées utilisée doit permettre de recouvrir totalement les supports filtrants. La poudre de diatomées est très légère :

350 g (0,35 l), soit 3 litres de poudre pour 1 kg.

Prévoir 1,80 à 2,25 litres par m² de surface filtrante (précisée sur la documentation du filtre). 2 litres de diatomée sur 1 m² correspondent à une épaisseur du « gâteau filtrant » de 2 mm environ.

Bien sûr, comme pour les autres filtres, une vitesse de passage doit être respectée. Pour ce filtre, elle est au maximum de 5 m³/heure par m² de surface filtrante.

Lorsque l'on adopte un filtre ayant une surface filtrante importante, la puissance de la pompe dépend du débit hydraulique souhaité pour la piscine. Ainsi, pour un filtre à diatomée, qui pourrait accepter 25 à 30 m³/h, une pompe de 15 à 17 m³/h convient parfaitement.

Le décolmatage s'effectuera aisément, ce qui n'est pas le cas d'un filtre à sable, dont le décolmatage est lié à l'importance de la masse filtrante « à soulever » et donc au débit de la pompe.

En présence d'une eau très calcaire (+ de 30° de TH), lors de l'hivernage, sortez les éléments filtrants (libérés au préalable des diatomées) pour les mettre à tremper (dans un bac) dans une solution acide. Brossez et rincez au jet d'eau énergiquement (pas d'appareil à haute pression).

Pour des eaux moins calcaires, cette opération ne pourra se faire que toutes les 2 à 4 saisons seulement.

Lors du remontage, prenez soin de respecter le positionnement des éléments sur le collecteur de fond de cuve, ainsi que leur emboîtement.

Évitez de faire tourner la filtration sans avoir mis de diatomées, les toiles des éléments filtrants risqueraient d'être détériorées par des matières étrangères agressives.

D'autre part, la présence d'air dans le filtre empêche les diatomées de se déposer en « gâteau filtrant ». Purgez bien le filtre et supprimez les prises d'air (couvercle préfiltre, **union des vannes 1/4** de tour desserrés, purge filtre ou pompe, vanne 6 voies...)

LA ZÉOLITHE

La zéolithe utilise la même cuve que pour le sable ou le verre avec leurs équipements (collecteur, vanne 6 voies...)

La zéolithe est un substrat filtrant issu de la roche volcanique. Ce minéral volcanique à fort pouvoir adsorbant, s'utilise totalement à la place de la silice filtrante.

Sa structure très poreuse assure une filtration très fine entre 3 et 5 microns. Sa capacité d'échanges d'ions (comparable à un adoucissement d'eau) agit sur les chloramines (irritantes et odorantes), les ammoniums, l'ammoniac (transpiration, urine), le cuivre, les métaux, le manganèse et le pH de l'eau (effet tampon).

Elle remplace, en lieu et place, le sable ou le verre dans des quantités plus faibles (seulement 75% environ de la charge de silice).

Sa durée est de l'ordre de 7 ans.



▲ Coupe du filtre à diatomée Progrid (Hayward), ses éléments supports de diatomée assurent une filtration haute et basse



(Zeofine)

Ultérieurement, elle est un excellent amendement bio sans transformation pour les cultures du jardin.

Pour sa mise en œuvre, il est courant de procéder, comme pour le filtre à sable, en plaçant autour des crépines/collecteur (fond du filtre) un lit de gravier (diamètre 2 à 5 mm), afin d'augmenter les performances hydrauliques d'arrivée d'eau ou d'évacuation lors du contre-lavage. Pour éviter de détériorer le collecteur lors

du remplissage des médias filtrants, remplissez au préalable avec de l'eau le fond de la cuve, puis procédez à un lavage et rinçage comme pour le sable.

Grâce aux performances de ce média écologique et économique, le nombre des lavages de filtres sera souvent divisé par deux, par rapport au sable. Comme pour les autres techniques de filtration, on effectue ce contre-lavage lorsque l'on observe une augmentation de la pression de l'ordre de 3 à 400 g.

Parmi les marques présentes sur le marché, citons **Zeofine, Zeopool, Zeoclere, Zeostar, Zeopure, Diffaclear, Krystalpool.**

LE VERRE FILTRANT

C'est le dernier média filtrant mis à notre disposition.

Issu du recyclage du verre domestique, ces granulés de verre recyclés (appelé encore « sable de verre ») et polis, ont une finesse de filtration de l'ordre de 10 microns.

Chargés positivement et négativement, ces granulés empêchent la formation du biofilm (prolifération des bactéries), renforçant ainsi la qualité et les performances de cette filtration **et assurant un contre lavage rapide (économies d'eau).**

Ce nouveau média, respectueux de l'environnement, offre une alternative écologique **et avantageuse.**

Sa durée de vie devrait être longue (plus de 10 ans). Par rapport à la silice filtrante, la quantité utilisée est réduite d'environ 15%.

La surface lisse du verre évite également la fixation du calcaire de l'eau (tartre).



Verre filtrant Garofiltre (Gaches Chimie)

Grâce à cette qualité filtrante, la consommation en désinfectant, algicide... est aussi réduite. En effet, cette « **formulation** » du verre empêche tout développement intérieur des bactéries et algues.



Verre filtrant AFG (Bayrol)

Fini les foyers bactériens qui peuvent se créer dans un filtre classique. Seuls les germes présents dans l'eau de la piscine sont réduits par le traitement approprié. Il en est de même pour les chloramines où l'on observe une réduction importante notamment pour les trichloramines.

Parmi les marques présentes sur le marché, citons : **Glass media (Everblue), AFG Bayrol (Activated Filter Glass), EGFM (CEC), AFM vezzactiv (UWE), GAROfiltre (Gache Chimie), Geoplus** GAROfiltre a été lauréat du Trophée de l'innovation en 2009 au Salon de Lyon.

GACHES CHIMIE

PRODUCTEUR, FORMULATEUR, CONDITIONNEUR, DISTRIBUTEUR DE MATIERES

UNE GAMME COMPLETE DE PRODUITS DE TRAITEMENT

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

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

UNE EAU + CRISTALLINE – DE PRODUITS

Média filtrant composé de granulés de verre polis auto-stériles

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

www.gaches.com

A propos de LA FILTRATION À CARTOUCHE

Chez Caron Piscines, c'est le Skimmer/filtre qui est préconisé. Sous le panier du skimmer est positionnée la grande cartouche filtrante.

Quel intérêt ?

- Un gain de place : plus de filtre dans le local technique,
- Une filtration immédiate avant que l'eau n'arrive dans la pompe,
- La performance d'un tel filtre, c'est 12m² de surface filtrante bien supérieure à un filtre à sable. On réduit ainsi considérablement les fréquences de nettoyage de filtre.
- Le nettoyage de la cartouche se fait hors bassin sans utiliser l'eau de la piscine. Donc :
 - plus de rejet d'eau chloré, même chose pour le sel (électrolyse) supprimant ainsi la nécessité d'effectuer en cours de saison des ajouts de sel,
 - économie d'eau,
- Chaque fois que l'on introduit un 2^e skimmer dans le bassin, on double la capacité filtrante.
- La durée d'une telle cartouche c'est entre 3-5 voire 7ans.
- La finesse de la filtration (15 microns) assure une eau cristalline.

Cette conception permet :

- soit un panneau de filtration qui regroupe tout : pompe, vannes, électrolyse du sel, coffret électrique)
- soit un local technique peu profond (puisque absence d'un filtre), donc très accessible.

Ce gain de place, c'est la réduction du coût d'un local technique toujours intéressant pour le prix global d'une piscine.

Jean Lermite
Président Caron Piscines

A propos de LA ZÉOLITHES

On trouve sur le marché diverses zéolithes, souvent bon marché, c'est le piège, car beaucoup de zéolithes ne sont pas du tout adaptées pour la filtration fine d'une eau de piscine.

Sylvie Raynaud de la société Zeofine nous en parle sagement :

« Pour la piscine, on doit exiger une zéolithe assurant les performances requises.

Chez Zeofine, la clinoptilolite est la zéolithe que nous estimons la plus performante. Il en est de même pour son calibrage, essentiel et indispensable vis-à-vis des crépines d'un filtre qu'il ne faut pas colmater. La Zeofine est le seul media filtrant NATUREL sans aucune transformation ou adjonction de produit chimique !

- Finesse de filtration jusqu'à 3 microns (certifié).
- Stabilise le pH de l'eau
- Limite la formation d'algues
- Diminue les chloramines, les odeurs et irritations
- Réduit considérablement la consommation d'eau, d'électricité et de produit
- Retient le cuivre, les métaux et manganèse naturellement !
- Recyclable sans transformation comme engrais bio.»

Sylvie Raynaud
Zeofine

A propos du NOUVEAU FILTRE TRITON II CLEARPRO

Il dispose de nouvelles crépines brevetées poreuses, assez perméables pour laisser passer l'eau sans perte de charge mais capables de dresser une barrière très efficace contre les particules les plus fines (poussières, algues, pollens...). Les performances de cette technologie propre à Pentair permettent une finesse de filtration de 10 microns par rapport aux 40 microns d'un filtre à sable conventionnel offrant un résultat voisin des filtres à diatomée.

Brice Nicolas
Sales Director Europe Pentair



A Propos de « VERRE » DE FILTRATION

« Effectivement, Everblue a opté pour la filtration sur « verre », Glass media, qui nous paraît indiscutablement le présent et le futur de la filtration en matière de piscine.

Le verre présente toutes les qualités et les avantages par rapport aux autres systèmes de filtration.



Glass media (Everblue)

- Finesse de filtration remarquable (2/10 microns chez Everblue).
- Auto stérilisation de la masse filtrante (c'est unique).
- Pérennité de la masse (durée 10 ans et plus).
- Pas de rejet de medium filtrant (comme la diatomée).
- Pas de filtration sommaire, rustique comme le sable.
- Pas d'utilisation de flocculant pour piéger les impuretés.
- Economie substantielle de produits piscines (30%).
- Transparence remarquable de l'eau.
- Pas de fragilité comme les filtres à cartouches...

La perfection est obtenue avec Glass media d'Everblue et les filtres haut rendement, qui disposent d'une hauteur de soulèvement et de lavage efficace et indispensable. La filtration sur verre Glass media, par ses économies d'eau, de produits, l'absence de rejet et sa pérennité, présente une propriété précieuse, aujourd'hui d'un maximum de performances et avantages, sans les inconvénients des autres procédés et sans pollution. Rien aujourd'hui ne ternit ce concept auquel adhère à 100% le Réseau Everblue.»

Samy Bibay
Président Everblue



ANNONAY PRODUCTIONS FRANCE

LA RÉFÉRENCE QUALITÉ VOUS PROPOSE

LA GAMME LA PLUS COMPLÈTE DE COUVERTURES AUTOMATIQUES DISPONIBLE EN EUROPE !!



Hors Sol motorisé fin de course électronique avec pieds demi-rond



Toutes les couvertures Automatiques Hors Sol ont été conçues pour optimiser les bassins existants. Elles sont positionnées sur le dallage en extrémité des piscines.

- 4 Coloris de lame en version opaque : Blanc, Gris Clair, Bleu et Sable
- Dimensions maxi du bassin : 15 x 7 m
- Finition escalier, 3 possibilités : Equerre, lisse avec lames à ailettes recoupées ou lisse avec lames pleines bi-matière

LEADER EUROPÉEN EN COUVERTURES À BARRES 4 SAISONS

Une seule couverture pour toute l'année !!



ATTESTATIONS DE CONFORMITÉ DÉLIVRÉES PAR LE LABORATOIRE NATIONAL D'ESSAIS (LNE)

Securit Pool Luxury Pro

- Embouts des barres aluminium aplatis pour une manipulation encore plus aisée de la couverture et une esthétique parfaite
- 7 Coloris au choix : Blanc Solaire, Bleu Solaire, Bleu opaque, Vert opaque, Amande opaque, Sable opaque ou Gris opaque
- Dimensions maxi du bassin : 12 x 6 m
- Garantie :
Version opaque : 3 ans pleins
Version solaire : 3 ans dégressifs



COUVERTURES D'HIVERNAGE OPAQUES DE SÉCURITÉ

La sécurité, c'est notre priorité !



ATTESTATIONS DE CONFORMITÉ DÉLIVRÉES PAR LE LABORATOIRE NATIONAL D'ESSAIS (LNE)

Naxos Safe

- 6 Coloris au choix face visible : Bleu/Sable, Vert/Sable, Amande/Sable, Sable/Sable, Gris/Sable ou Carbone/Sable
- Assemblage par soudure haute fréquence
- Ourlet soudé sur le périmètre avec double œillets Inox tous les 1 m environ
- Fixation par sandowclicks sable et pitons «P» de sécurité
- Grille d'évacuation des eaux pluviales avec protection anti UV en sous face
- Débordement : 0,70 m pour les bassins inférieurs à 70 m², et 0,80 m pour les bassins supérieurs à 70 m²
- Garantie : 3 ans dégressifs



LES MOTS DE LA CONSTRUCTION D'UNE PISCINE

L'emploi des vrais mots techniques dans un devis, dans un descriptif, valorise, crédibilise votre entreprise.

Un exemple : une chape ciment n'est pas un enduit ciment.

A

Accrochage liner

Profilé placé en haut de paroi, sous margelle, destiné à l'accrochage du liner. Il permet ainsi la dépose du liner sans nécessité de retirer les margelles au préalable.

Agglo

Diminutif couramment employé au lieu du nom : aggloméré de béton, appelé encore parpaing, moellon (ou caïron dans le Sud-Est). Concerne le bloc de béton à granulats lourds (ou légers) préfabriqué, destiné à la réalisation des murs avec liaison au mortier de ciment. C'est l'agglo creux de 0,20 m d'épaisseur qui est le plus utilisé.

Agglo à bancher

Agglo creux à plus grandes alvéoles que l'agglo de base. Conçu pour recevoir à l'intérieur un béton léger et permettre de placer quelques fers de renfort. On obtient une épaisseur de béton d'environ 0,15 m.

Il existe des blocs de béton à bancher spécialement conçus pour la piscine. Leur conception permet une continuité béton/parois/radier, parce que coulé en une seule opération.

La mise en œuvre du béton nécessite un très grand soin pour s'assurer de l'homogénéité du béton dans ce type de coffrage. Si le bassin reçoit une étanchéité indépendante du support liner, membrane armée, polyester armé, l'agglo ne servant que de support, un agglo creux classique de 0,20 + enduit ciment 2 couches convient généralement aux exigences de cette construction.

Agglo creux à plus grandes alvéoles que l'agglo de base. Conçu pour couler à l'intérieur un béton léger et permettre de passer des fers de renfort. Un agglo à bancher de 0,20 m donne une épaisseur de béton d'environ 0,15 m à l'exception des nouveaux blocs de béton à bancher spécialement conçus pour la piscine, l'agglo à bancher classique ne permet pas d'obtenir une véritable paroi homogène en béton armé et un coulage de ce béton en une seule fois (fond + parois). La mise en œuvre du béton nécessite, en outre, un très

grand soin pour s'assurer que la totalité de ce type de coffrage est remplie de béton. Pour la réalisation de piscines avec étanchéité liner, membrane armée ou polyester armé, lorsque les parois ne dépassent pas 1,20 m de haut (chaînage béton compris) il n'est pas nécessaire de faire appel à ce type de matériau. L'emploi d'agglo creux de 0,20 et enduit ciment 2 couches répondent parfaitement aux exigences de cette construction dans la plupart des cas à condition, bien évidemment, que le bassin ne reste pas vide et que le remblaiement périphérique ait été fait en agrégats compactables.

Agrégats

voir « Granulats »

B

Banche (banchage)

Coffrage préparé à l'avance qui permet de couler le béton en élévation. Le terme « agglo à bancher » est issu de cette définition.

Banquette

Appelée encore « Safety Ledge », elle prolonge la profondeur du petit bain en périphérie de toute la piscine.

Cette conception est issue de l'ancienne technique américaine de pose de panneaux/piscines modulaires. Mais cette banquette handicape l'entretien de l'eau (manuel ou robot).

Les pentes à 45° de la fosse à plonger (de type tronc de pyramide) offrent la possibilité d'avoir pied en périphérie dans cette partie du grand bain.

Barbacane

Ouverture étroite dans un mur de soutènement pour faciliter l'écoulement des eaux issues des terres retenues.

Béton

Matériau obtenu par liaison des agrégats (sable, gravier...) au moyen de liant (entre autres divers types de ciment). La qualité des agrégats et des

liants, les adjuvants chimiques utilisés pour renforcer, compléter les qualités d'un béton et faciliter leur emploi font qu'il y a de nombreuses manières de réaliser un béton et la qualification des maçons aidant, le résultat peut être différent d'un béton à l'autre.

Béton armé

Renforcement de la résistance mécanique du béton par une mise en place d'armatures, principalement en fer spécial béton. La nature du matériau, sa mise en œuvre, la qualité du professionnel, feront de ce béton un ouvrage répondant ou non aux résistances demandées.

Le fait d'utiliser béton + fer ne veut pas dire pour autant qu'il s'agit d'une véritable piscine béton armé, dont le terme est réservé à une cuve monobloc étanche, où béton et fer sont associés en continu (horizontal et vertical).

Certains procédés de construction utilisent le béton armé en renfort d'une structure modulaire, conçue comme support pour recevoir une étanchéité indépendante (liner, membrane armée, polyester armé).

Béton fibré

Utilisé depuis les années 90, dans ce béton, sont incorporées des fibres (fibres de verre, de synthèse ou métallique) réparties dans la masse.

Les bétons de fibres métalliques ont une bonne résistance à la traction et à la flexion. C'est une alternative à l'armature traditionnelle (treilles soudées...) pour réaliser entre autres les plages et dallages de la piscine.

Le béton fibré nécessite d'être vibré pour obtenir une homogénéité.

On peut le renforcer en bétonnière (Sika Fibres : fibres polypropylène, macro synthétique, métalliques...). Pour la récente technique BFUHP (Béton Fibré Ultra Haute Performance) le commander en Centrale à Béton.

Béton – Maçonnerie

Bassin dont le radier est en béton (armé ou non) et les parois en maçonnerie (agglo, agglo à bancher).

Coffrage perdu

Terme regroupant tous les matériaux qui reçoivent du béton et resteront dans le sol une fois le bassin réalisé. Le fait d'avoir un coffrage béton ne veut pas dire que les bassins ainsi réalisés soient un ouvrage béton monobloc étanche. Certains coffrages peuvent en effet être conçus pour renforcer la rigidité de la structure, sans prétendre constituer en eux-mêmes des murs béton homogènes propres à un cuvelage béton étanche. Ils servent alors de supports à une étanchéité indépendante de type liner ou membrane armée.

Coque polyester

Concerne la fabrication industrielle d'un bassin monocoque livré sur site. Sa mise en place en fond de fouille suit des prescriptions précises. Grand choix de dimensions et de formes. Ne pas confondre ce type de piscines avec une étanchéité effectuée sur un bassin maçonné, par la mise en œuvre de résine polyester et de fibre de verre.

D

Débordement

Concept qui permet au plan d'eau du bassin de s'évacuer par des goulottes périphériques, partiellement ou totalement.

Drainage

Permet l'évacuation des eaux souterraines grâce à des matériaux drainants, canalisations perforées, collecteurs...

Dressement grosso modo

Remise en place grossière des terres sur la propriété après la fouille du bassin. Elle ne peut prétendre à un sol fini prêt à être semé ou planté. Cela devra être suivi de travaux de jardinage.

E

Enduction

Application d'une substance fluide sur un support : enduction d'une résine polyester sur mat de verre...

Enduit ciment

Terme utilisé au lieu de chape ciment pour mise en œuvre d'un mortier ciment (souvent 2 couches) sur les murs du bassin.

Étanchéité

L'étanchéité peut être assurée :

- 1 - par la structure seule (bassin béton, coque polyester...)
- 2 - par la structure complétée par une étanchéité rapportée (bassin béton enduit et chape étanche ou résine pelliculaire...)

3 - par un matériau spécifique (liner, membrane armée, polyester armé), la structure ne servant alors que de support.

On parle alors d'étanchéité dépendant du support (2) ou d'étanchéité indépendante du support (3).

Escalier

Une composante de plus en plus intégrée aux piscines. Lorsqu'il est positionné à l'extérieur du bassin :

- pensez au fonctionnement d'une couverture,
- évitez, si possible, d'être face au vent dominant qui polluerait régulièrement cette zone,
- le refoulement placé dans l'escalier ne doit pas nuire aux mouvements d'eau de la filtration dans le bassin.

Avec un liner : la première contre-marche doit avoir au moins 25 à 30 cm de haut afin que le poids de l'eau plaque correctement le liner.

F

Faïençage

Petites craquelures qui apparaissent à la surface d'un enduit, d'un revêtement.

Feutre de protection

Placé sur le sol du bassin avant la pose du liner, le feutre protège des agressions d'un radier béton qui présenterait une surface insuffisamment lissée.

Il faut savoir que la présence d'un feutre peut handicaper la mise en place d'un liner, créer des plis et des difficultés au repositionnement du liner après la vidange d'une piscine, fragiliser ce liner lors de chocs coupants.

Il est important que ce feutre soit traité vis-à-vis des micro-organismes anaérobiques avant la pose du liner.

Fibres de verre

Matériau utilisé pour le renforcement d'une structure étanche en polyester armé, qu'il s'agisse de monocoque ou d'application in situ sur maçonnerie.

Fondation

Élément de support sur lequel le bassin vient prendre appui.

C'est pourquoi, il est indispensable pour la fiabilité de l'ouvrage de l'implanter sur un sol naturel, non remanié, disposant d'une bonne assise.

Sur un terrain remblayé, un délai d'au minimum 10 ans est nécessaire. En présence d'argile ou de marne, il peut s'avérer indispensable (après étude de sondage) de mettre en place des pieux d'ancrage.

En présence permanente d'infiltration d'eau ou d'une nappe phréatique, prévoir un drainage, un rabattage de nappe, un puisard sous piscine, un puits d'équilibrage à proximité, etc.

Sur un sol hétérogène (partie roche

et partie remblayée), procéder à une étude préalable rigoureuse pour éviter tôt ou tard un basculement d'une partie du bassin.

Fond du bassin

Les cotes de profondeur sont toujours celles du bassin et non du niveau d'eau (variable).

- **Fond plat** : de plus en plus pratiqué selon de nombreuses variantes.
- **Tronc de pyramide ou pointe de diamant** : désigne un fond de piscine à 4 pans, l'un présentant, en direction du petit bain, une pente plus douce que les 3 autres. Les parois périphériques sont en principe de même hauteur, correspondant à la profondeur du petit bain.
- **Pentes composées** : sur les 2 grandes longueurs du bassin, le fond ne remonte pas en paroi, maintenant, sur toute la largeur, la même profondeur.

Fouille

voir « Terrassement »

G

Goulotte

Rigole plus ou moins grande, selon l'importance du volume d'eau à récupérer. Elle permet l'écoulement de l'eau de surface par débordement.

Se situe au niveau des plages ou en contrebas d'une paroi de bassin.

Granulats ou agrégats

Matériaux inertes qui entrent dans la composition des bétons et mortiers : sable, gravier, cailloux, galets... en provenance de cours d'eau (matériaux roulés) ou de carrière (matériaux concassés ou semi-concassés).

Les choisir non gélifs, non poreux, résistants.

Ils doivent être propres et non gelés lors de leur mise en œuvre.

Gros œuvre

Éléments constituant la structure d'une construction (fondation, radier, mur) par opposition au second œuvre qui concerne l'achèvement de cette construction.

Gunite

voir « Béton projeté »

K

Kit

Ce terme regroupe l'ensemble d'une fourniture qui permettra la réalisation d'une piscine ou d'une partie (kit filtration, kit chauffage...)

M

Il comprend généralement : les parois du bassin, souvent modulaires (le fond étant constitué d'un radier maçonné), l'étanchéité (liner le plus souvent), les pièces de filtration et le groupe filtrant (pompe + filtre), le profilé d'accrochage du liner, certains équipements (échelle, projecteur, coffret électrique, balai aspirateur manuel, épuisette, trousse de contrôle de traitements...).

Un devis précise exactement la composition du kit, ainsi que les assistances techniques prévues : conseils de pose sur place mais aussi : pose du liner, pose de la filtration, etc.

L

Liant

Produit qui après évaporation ou dessiccation de l'ouvrage, a la propriété de solidariser des agrégats : chaux, ciment, résine...

Liner

Enveloppe souple indépendante du support, étanche à l'eau, amovible (grâce à sa fixation dans un profilé d'accrochage).

Fabriqué industriellement à la cote du bassin à partir d'une membrane PVC spéciale piscine, par soudure haute fréquence des lés. Nécessite que les pièces scellées dans le bassin (filtration...) soient conçues avec brides spéciales étanchéité.

De nombreuses couleurs, unies ou imprimées, sont proposées, épaisseur 50/100°, 60, 75, 85/100°.

Margelle

Matériau placé en tête des parois du bassin.

La margelle a plusieurs fonctions : esthétique, anti vagues (si elle déborde à l'intérieur du bassin), elle couvre le profilé d'accrochage du liner. Beaucoup de margelles ont une pente opposée au plan d'eau pour empêcher les eaux de ruissellement de la plage de souiller la piscine.

Membrane armée

A la différence d'un liner fabriqué en une seule pièce en usine, avec des cotes précises du bassin, la membrane armée (de fibres) ne peut s'assembler que sur chantier, par soudures des lés à chaud (de préférence) ou à froid (solvant au tétrahydrofurane-THF).

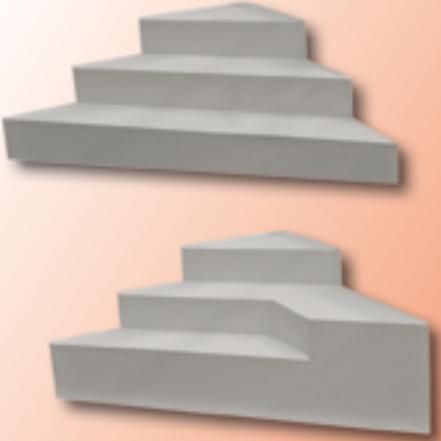
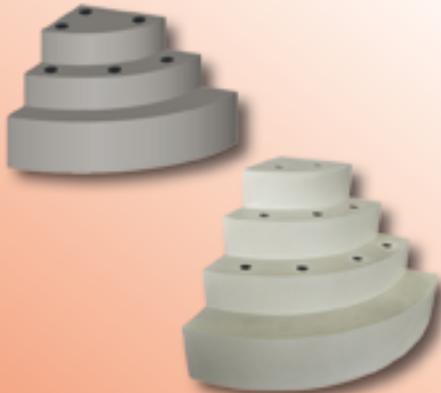
Cette technique convient à toutes les formes de bassin. Les pièces scellées dans le bassin (filtration, éclairage...) doivent disposer de brides d'étanchéité identiques à celles utilisées pour un liner.

2 types de fabrication :

- par calandrage (la plus courante) : 2 feuilles plastiques de 75/100°, soudées entre elles avec une armature polyester au milieu pour former une membrane armée de 150/100°.
- par enduction : une armature polyester tendue reçoit sur chaque face un PVC liquide pour former une seule épaisseur de 120/100° ou 150/100°.

Maître d'ouvrage

Celui qui commande un ouvrage à une entreprise.

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

Maître d'œuvre

Celui à qui le maître d'ouvrage confie la conception, l'étude, la direction des travaux : architecte, ingénieur conseils, entreprises.

Modules piscine

Éléments qui constituent la structure verticale du bassin. Ces piscines, dites industrialisées, utilisent généralement une étanchéité souple, indépendante (liner ou membrane armée). Divers matériaux : acier, aluminium, PVC, résines, béton, bois...

Moellon

Voir « Agglo »

Monocoque

voir « Coque polyester »

Mortier ciment

Mélange de ciment, sable, eau et éventuellement adjuvant (hydrofuge, accélérateur de prise ou retardateur, plastifiant, résine d'accrochage...)

Mortier normal

1/3 m³ de ciment pour 1 m³ de sable (le ciment remplit les vides du sable, ainsi 1 m³ de sable + 1/3 m³ ciment = 1 m³ de mortier).

Mortier maigre

Le volume du ciment est inférieur au volume des vides.

Mortier gras

Le volume du ciment est supérieur au volume des vides.

Les mortiers concernent : enduit, chape, liaison des matériaux (agglo, pierre, margelle, scellement des pièces...)

Moquette

voir « Feutre de protection »

Mur

Paroi verticale d'un bassin qui délimite son espace, destinée à recevoir les poussées latérales. La pression de l'eau sur les parois augmente régulièrement pour atteindre son maximum au bas de ces parois. Ainsi, le calcul de cette pression est :
 P (poussée au m²) x h (hauteur d'eau)
soit pour une hauteur d'eau de 1 m, la pression en bas de paroi est :
 P (1 000 kg poids du m³ d'eau) x 1 m = 1 000 kg de pression au m².

Beaucoup d'éléments interviennent dans la conception d'un mur de piscine :

- hauteur des parois,
- bassin enterré ou mou,
- maintien de la piscine en eau durant les périodes de gel et en présence de sol gonflant (pouvoir important de poussée),

- conception étanche ou non de la structure du bassin.

Les parois béton auront au minimum 0,15 m d'épaisseur (pratiquement 0,20 m est retenu), celles en agglo ou en bloc à bancher : 0,20 m jusqu'à 1,50 m de hauteur et 0,27 m au-delà, quant aux agglos creux classiques : 0,20 m jusqu'à 1,20 m. Au-delà, on réalisera des piliers raidisseurs et un chaînage béton intermédiaire.

Quant aux parois modulaires ou panneaux : jambes de force ou raidisseur béton (selon les conceptions), blocage béton à l'arrière des panneaux, remblaiement périphérique en agrégats compactables et stables, hauteur des panneaux ne dépassant pas 1,20 m sauf conceptions particulières pour compenser les risques de poussée.

Une ceinture raidisseuse en béton armé en partie, haute, ou tout dispositif équivalent, « couronne » généralement l'ouvrage.

N

Nappe phréatique

La présence d'eau souterraine nécessite d'intervenir avant le début des travaux piscine.

Plusieurs solutions :

- drainage gravitaire (si la pente du sol le permet)
- drainage avec exutoire
- drainage avec fuite de contrôle et pompage
- puisard sous piscine avec colonne de pompage sur plage (permet ainsi les travaux et une évacuation de l'eau souterraine avant de procéder à la vidange du bassin)
- rabattage de la nappe phréatique par tubes piézométriques, durant toute la durée du chantier.

Niveau zéro

A partir d'un point dit « niveau zéro » on définit les différents niveaux de la construction (bassin, plage, local technique...) par rapport aux existants : bâtiment principal, dépendances, plantation...

P

Panneaux

voir « Modules piscine »

Parpaings

voir « Agglo »

Pataugeoire

Petit bain pour jeunes enfants avec faible profondeur (40 cm maximum).

Pâte de verre

voir « Carrelage »

Pédiluve

Bain de pied placé à l'entrée de la plage/piscine.

En piscine collective (publique, privée) ce point de passage est obligatoire. Une petite arrivée d'eau en continue et un trop plein permettent de maintenir une eau propre complétée par un système désinfectant.

Peinture

S'applique dans un bassin ne présentant aucun joint et dont la structure est sans fissure, faïençage, ou décollement d'enduit.

- **Peinture ciment** : s'applique sur parois humides. Économique, elle se renouvelle tous les 1 ou 2 ans.
- **Peinture caoutchouc chloré** : facile d'application, pas de durcisseur, sur parois sèches (température 10 à 25°C). Une nouvelle couche tous les 3 à 5 ans.
- **Résines (époxy) polyuréthane, acrylique** : ne pas confondre ces peintures qui constituent un léger film d'imperméabilisation, avec les résines polyester armée de fibres de verre qui créent une véritable structure étanche.

Pièces à sceller

Equipements indispensables à :

- **la filtration** (skimmer, aspiration de fond ou de paroi, refoulement, prise balai...)
- **l'éclairage** (projecteur subaquatique)
- **la nage à contre-courant**
- **système de nettoyage automatique**

Pour les étanchéités liner, membrane armée, polyester armé, il est indispensable que ces pièces disposent de brides d'étanchéité avec joints.

Pilier raidisseur

Pilier vertical réalisé tous les 3 m environ et dans les angles, en renfort des murs de hauteur supérieure à 1,20 m. Pour des piscines enterrées (dans des sols stables), avec des murs agglo jusqu'à 1,20 m de haut (chaînage béton armé compris), la pose par croisement des blocs est conforme aux normes de résistance des murs à la compression et ne nécessite ni pilier raidisseur, ni chaînage béton armé intermédiaire.

Plage immergée

Zone locale de la plage immergée par l'eau de la piscine.

Sa réalisation doit :

- résister aux poussées du sol pendant les gelées (absence d'une masse d'eau suffisante pour protéger cette zone).
- disposer d'un système hydraulique de filtration efficace, une telle zone

étant plus favorable au développement d'algues et aux pollutions diverses.

- avoir un revêtement antidérapant facile d'entretien, pour éviter de dangereuses glissades en présence d'algues.

Polyester

Présence thermodurcissable renforcée de fibres de verre, donnant au stratifié sa rigidité et une épaisseur importante. Destiné à la fabrication des monocoques polyesters ou à l'étanchéité d'un ouvrage maçonné.

Profilé d'accrochage

voir « Accrochage liner »

Puisard

Réalisé dans le sous-sol au niveau inférieur, au point le plus bas du bassin et destiné à recevoir les eaux souterraines. Voir également « Nappe phréatique »

R

Radier

Sol résistant pour fondation et forme du fond de la piscine, généralement constitué de béton armé et non armé (selon la nature du sol et le type d'étanchéité). Epaisseur minimum : 12 cm, qui repose souvent sur un béton de propreté d'environ 5 cm. Ce concept de radier varie selon : sol, type de piscine et d'étanchéité.

Ragréage

Application d'une très fine couche d'un mortier spécial, destiné à supprimer les irrégularités ou les défauts de la structure avant la pose d'un revêtement.

Remblaiement périphérique

Mise en place de matériaux dans la zone périphérique extérieure de la piscine une fois l'ouvrage achevé.

Ce poste est particulièrement important du fait de :

- la protection des canalisations en place (horizontales et verticales)
- la poussée des sols après remblaiement, tant du fait de leur nature fragile gonflante...), que du gel.
- la stabilisation de ce remblai pour la future plage.

Les canalisations horizontales au pied des parois sont « enrobées » d'un matériau de fine granulométrie, compactable à l'eau (sable, gravillon sableux...) afin d'assurer leur calage et leur stabilité.

Il est toujours souhaitable que l'ensemble de ce remblai soit apte à se compacter et à se stabiliser rapidement. Pour cela on choisit souvent un « tout venant » sablo-granuleux propre, à courbe granulométrique constante.

Ce type de matériau est encore plus nécessaire en remblaiement de piscines modulaires constituées de panneaux acier, alu...

La non agressivité de ce matériau, ni acide, ni alcalin, garantie la pérennité de cette structure.

Résine

Voir « Peinture » et « Polyester »

S

Safety Ledge

voir « Banquette »

Semelle béton

Partie servant de support en fondation sous un mur. Peut exister aussi à l'extérieur des parois du bassin pour « asseoir »

le réseau hydraulique de la filtration, afin d'éviter des ruptures ultérieures par tassement du sol.

Silico Marbreux

Mélange de ciment blanc, poussière de marbre et adjuvants pour réaliser un enduit ciment de finition du bassin.

Technique délicate d'application qui nécessite une bonne qualification.

T

Terrassement (Fouille)

Avant de commencer les travaux, il est indispensable de connaître la présence ou non de canalisations enterrées (eau, gaz, électricité, téléphone, arrosage...) ainsi que d'autres ouvrages existants : fosse septique, puits perdu, assainissement, anciennes fondations, etc.

Prévoir aussi l'emprise du terrassement nécessaire de la piscine (souvent 1 m de plus sur longueur et largeur du bassin terminé).

Terre végétale (couche superficielle) et autres terres seront stockées séparément.

Si les déblais de fouille sont évacués, prévoir que le volume de terre extrait représente au minimum 3% supplémentaires dus au « foisonnement » naturel de la terre.

NB - Si nous avons omis une information, n'hésitez pas à nous le faire savoir.

PRO-FLEX Extra
Depuis 1995

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

C'est pour vous et vos clients que nous restons N°1 en Qualité et Services

Nouveauté 2013
Nouveau coloris Sable

- Parfaite adhérence en milieu humide et immergé
- Pro-Flex 5^e génération
- Joint colle universel de très haute qualité
- Exclusivement distribué chez les professionnels pisciniers
- Les plus grandes marques et distributeurs nous font confiance depuis plus de 15 ans
- Chaque jour vous êtes encore plus nombreux à les rejoindre
- Dispo en : bleu, blanc, transparent, gris, noir
- Pour vos travaux et la revente dans vos boutiques

PRO-FLEX EXTRA, SOUVENT IMITÉ, MAIS ENCORE JAMAIS ÉGALÉ !!!

AFG Europe SAS
10, parc du Millénaire - 1025, avenue Henri Becquerel
34000 MONTPELLIER
Tél. 04 67 20 40 77 - Fax 04 67 20 40 20
afg2europe@gmail.com

Un tuyau d'arrosage très malin !

Nettoyer avec un appareil haute pression est souvent une contrainte à cause du poids du tuyau et des nœuds occasionnés. Après un succès aux Etats Unis et au Canada, le **Pocket Hose** vient apporter LA solution pratique aux professionnels français de plusieurs corps de métier (piscine, jardin, bateaux, nettoyage). Il s'agit d'un tuyau d'arrosage qui triple de taille une fois sa mise sous pression et retrouve sa taille initiale une fois l'eau évacuée !



Avec son faible poids, 500 gr pour la version 7,5 m et 900 gr pour le modèle de 22,5 m, il se range très facilement après utilisation. Grâce à son élasticité, la pression reste constante, évitant les emmêlements, même après avoir mis bout à bout plusieurs raccords de tuyau Pocket Hose. En effet, deux forces principales sont exercées, permettant au tuyau de s'allonger, tout en maintenant toujours une pression maximale. Pour exemple, un véhicule peut rouler ou stationner dessus, il s'adaptera. Un test de tractage d'un véhicule a même été réalisé avec succès ! Le tuyau Pocket Hose est disponible en 3 tailles de 7,5 m, 15 m et 22,5 m (dimensions sous pression) et fourni avec deux embouts rapides universels à cliquer, un nez de robinet 20/27 pour robinet extérieur standard, ainsi qu'un réducteur 15/21 pour l'adapter aux robinets d'intérieur. Le fabricant propose un packaging en français pour la distribution.



Vidéo

gandon.pierre2@orange.fr

Nouvelles cartouches pour l'aspirateur de piscine Cyclone

Aquacyclone propose de nouvelles cartouches filtrantes pour l'aspirateur de piscine Cyclone. Le **Cyclone** est le seul robot aspirateur nettoyeur de piscines manuel, à effet venturi, équipé d'une cartouche filtrante et d'hydrojets nettoyeurs. Quatre modèles de nouvelles cartouches sont disponibles au choix, s'adaptant sur tous les modèles Cyclone : 10 microns / 80 plis ; 10 microns / 100 plis ; 20 microns / 80 plis ; 20 microns / 100 plis. La cape en inox permet un meilleur nettoyage et une surface filtrante plus grande : diamètre de 130 mm, hauteur de 210 mm.



contact@aquacyclone.com
www.aquacyclone.com

Bientôt un petit nouveau chez Ecoswim !

La grande famille d'**ECOSWIM** s'agrandit ! La gamme Ecoswim va s'enrichir tout prochainement, avec l'arrivée d'un nouveau produit, encore tenu secret. **EOTEC** promet efficacité et facilité d'utilisation pour ce futur petit frère d'Ecoswim. Vous en saurez plus très bientôt.



ecoswim@ecoswim.fr
www.ecoswim.fr

Nouvelle application mobile pour PoolCopilot



Le nouveau site mobile pour **PoolCopilot** vient d'être mis en ligne. PoolCopilot est le module web de communication du **PoolCop**, système d'automatisation complet pour la piscine fabriqué par la société française, **PCFR**. Les dernières modifications permettent d'utiliser le téléphone portable comme télécommande puissante pour le contrôle de votre parc de piscines. Les professionnels qui ont un portefeuille de piscines en charge peuvent facilement identifier et localiser les piscines qui nécessitent leur attention, grâce à une nouvelle mise en page avec visuels intégrés. L'utilisation de la messagerie sur les smartphones permet également de recevoir les alertes en temps réel et de réagir ainsi rapidement si nécessaire. Comme avec le site PoolCopilot, le site mobile est disponible en français ou en anglais. L'interface est à la fois plus intuitive et plus rapide. Les graphismes ont été améliorés, une meilleure réactivité et une compatibilité pour tous les mobiles garantissent une navigation fluide et simple. L'utilisation de couleurs plus sombres moins énergivores permet en outre d'augmenter l'autonomie du smartphone.

contact@poolcop.fr
www.poolcop.fr

TOUTES LES NOUVEAUTÉS SUR

www.EuroSpaPoolNews.com
et dans nos newsletters



3x1 Wall, des avantages béton !

LA SIMPLICITÉ
3 EN 1
coffrage, étanchéité
et revêtement,
avec la paroi 3x1 Wall,
construire une piscine
en béton armé n'a jamais été
aussi facile.



Inventée aux Etats-Unis, la paroi 3X1 WALL permet de construire en toute facilité des piscines en béton armé sans liner. Cette paroi en fiberglass ultra robuste se déroule comme un ruban et se suffit à elle-même comme revêtement étanche. **Tous les avantages des constructions en béton armé** : dimensions, formes, revêtement, vous réalisez des piscines personnalisées, équipées de toutes les options possibles, plage immergée, spa, escalier... **La facilité et la rapidité des piscines industrialisées-liner** : vous construisez vite en économisant sur tous les postes de construction : matériaux, manutention, transport.

PAS DE LINER | HOMOLOGUÉE QUALICONSULT | GARANTIE DÉCENNALE DISTRIBUTEUR
DEPUIS 1958, ÉQUIPE DES MILLIERS DE PISCINES PRIVÉES ET COLLECTIVES

RD RICHARD
DISTRIBUTION

RICHARD DISTRIBUTION - FRANCE - information professionnels : contact@piscines.com ou - 04 93 14 29 44

Le réseau de distribution sélective pour la gamme Dolphin Supreme

MAYTRONICS France a mis en place le 15 Juin dernier, un réseau de distribution sélective pour la gamme **Dolphin Supreme**. Désormais, cette gamme de robots de piscine est distribuée uniquement par un réseau agréé de revendeurs, faisant bénéficier le client final d'une période de garantie de trois ans assortie d'un service après-vente express, le « Dolphin Service Minute ». Le réseau agréé est composé de revendeurs reconnus et pérennes, partenaires de long terme de la marque, formés par le fabricant et aptes à promouvoir et exécuter le contrat d'entretien Dolphin Service Minute, durant et au-delà de la période de garantie. Le choix stratégique repose sur l'avancée technologique des robots Dolphin Supreme conçus pour faciliter le diagnostic, la réparation et l'entretien du robot, non seulement durant la période de garantie de trois ans mais également avec un coût d'entretien réduit dans la totalité de la vie du produit. La distribution d'un ensemble produit et service apporte au client final, au distributeur agréé et à la marque de nombreux avantages concurrentiels. Pour faire bénéficier immédiatement les utilisateurs finaux des avantages du contrat de service DOLPHIN service Minute, les revendeurs disposant de robots de la gamme Dolphin Supreme sont invités à contacter la société.



contact@maytronics.fr
www.maytronics.fr
www.robot-dolphin.fr

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

Easy First monte en gamme et devient Easy First Evolution



La couverture à barres Easy First, modèle phare de la gamme de couvertures à barres **Albigès**, se repositionne avec de nouvelles caractéristiques avancées, sous l'appellation **Easy First Evolution**, sans changer son prix ! Cette couverture reste ainsi accessible, tout en affichant les atouts d'une couverture de sécurité de très haute qualité. En effet, elle offre une protection réelle, été comme hiver, contre les impuretés, grâce à son système anti-soulèvement et anti-feuilles sur les longueurs.

D'une installation facile, avec sa manivelle démultipliée, ou sa motorisation autotractée Rolltrof®, elle s'intègre facilement sur la plupart des bassins existants ou à construire, grâce à sa forme rectangulaire ou à pans coupés.

Composée d'un tissu en PVC armé haute résistance, de 580 g/m², avec des trous prévus pour l'évacuation et des orlets soudés sur les longueurs, Easy First Evolution est aussi pourvue de bandes anti-abrasion interchangeables, placées sous la couverture, au droit des nez de margelles, pour une durée de vie prolongée. La mise en sécurité du bassin, simple, s'effectue rapidement grâce à sa sangle de rappel et seulement 4 cliquets inox de tension. La tension s'exerce sur les tubes d'aluminium anodisé, maintenant la couverture parfaitement sur toute sa largeur. Comme l'ensemble des couvertures Albigès, elle est garantie 3 ans. Autre nouveauté, le coloris très tendance gris foncé vient s'ajouter pour certains modèles de la gamme Easy (Easy One, Easy First et Easy Wood) à la palette très riche déjà proposée par Albigès, à savoir, le bleu, le vert, l'amande, l'ivoire et le gris clair. Ce nouveau coloris sied parfaitement aux terrasses en bois ou pierres, très en vogue aussi, donnant aux professionnels un argument supplémentaire d'intégration esthétique pour ce produit.

contact@albiges.com
www.albiges.com



Salt and Swim® version 3C pour les piscines jusqu'à 110 m³

Hayward présente la dernière version du **Salt & Swim®**, la solution de traitement par électrolyse. La version 3C apporte une solution de traitement des bassins étendue à 110 m³, contre 90 m³ auparavant, pour un prix encore plus abordable et revu à la baisse. Avec une installation facile, réalisée en à peine 20 minutes, les utilisateurs de piscine peuvent bénéficier d'un traitement de l'eau au même coût qu'un traitement avec des produits chimiques (chlore ou brome) et profiter d'une eau limpide, douce et claire. Ergonomique, Salt & Swim® dispose d'un panneau de contrôle à affichage à Led, qui permet la visualisation des informations, telles que l'état de fonctionnement, le niveau de chlore produit et aussi un indicateur de durée de vie de la cellule. Fabriquée avec des composants de qualité et s'appuyant sur l'expertise d'Hayward/Goldline, la cellule a été conçue pour un entretien facile et son remplacement très aisé.

contact@hayward.fr
www.hayward.fr

CCEI simplifie encore le passage aux LED

Pour les installations équipées d'un projecteur halogène Astral, Kripsol ou Poolrite, **CCEI** propose le **Stella-Clip**, qui permet de le remplacer en conservant l'ancien support et sans avoir à modifier le niveau de l'eau. En quelques minutes et en un clip on passe à l'éclairage à LED. Quant au projecteur Stella, compatible avec tous les revêtements, il est proposé en lumière blanche ou en couleurs RVB, de 20 à 40 watts, permettant une variété chromatique infinie.



contact@ccei.fr
www.ccei.fr

Nouveau nettoyeur de piscine à refoulement

Pentair présente son tout nouveau nettoyeur à pression pour piscine enterrée : **ERACER**. Arborant un look racé et aqua dynamique, il est pourvu d'une technologie avancée, permettant une recherche active des saletés dans le bassin. Le constructeur avance une vitesse de nettoyage 30 % supérieure aux autres nettoyeurs à pression, ainsi qu'une aspiration très puissante. Il est équipé de 4 jets à effet Venturi, d'une brosse frontale pour nettoyer en profondeur et du plus grand orifice d'aspiration du marché, lui permettant d'absorber des résidus de toute taille.



Il effectue un nettoyage complet, de façon continue, en avant comme en arrière, assurant une couverture totale du bassin. Pour des performances optimisées, son débitmètre intégré permet un réglage de la vitesse de nettoyage. Lors d'utilisation nocturne, ses témoins LED, alimentés par la turbine à eau, éclairent avec une très forte intensité pour animer la piscine. Rapide à installer, Eracer se relie simplement à la conduite de pression adéquate.

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

Hydra Système lance un appareil de prise de cote automatique

Hydra Système lance en partenariat avec **LEICA GEOSYSTEMS**, un appareil de prise de cotes automatique de piscine : le **LEICA 3D Disto-Version Piscine**. LEICA GEOSYSTEMS est une entreprise majeure dans le développement et la fabrication de systèmes pour la topographie, la cartographie et le positionnement par satellite.

HYDRA SYSTEME s'est appuyée sur l'expertise de cette société pour proposer sur le marché français un appareil simple et fiable, qui facilite considérablement la prise de cotes du bassin, notamment pour les volets automatiques ou les liners.



LEICA 3D Disto est un appareil de mesure spécialement adapté au milieu de la piscine. Grâce à sa technologie de SCAN automatique et sa mesure en 3D, la prise de côtes devient simple et très rapide. Il suffit de positionner l'appareil de mesure dans ou autour du bassin, de lui indiquer le mode de scan et LEICA 3D Disto s'occupe du reste. Une fois la mesure terminée, vous pouvez transférer le fichier par e-mail, sans modification, au fabricant, qui sera en mesure d'en extraire les valeurs d'analyse. Ultra précis, autonome et très rapide, il supprime les éventuelles erreurs, comme celles pouvant survenir lors de la prise de cote des bassins de forme libre.

La formation sur le produit est assurée par une des 21 agences TOPOCENTER en France.

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

Le skimmer A800 : au plus près de la margelle



Le nouveau skimmer **A800**, de **Wellico**, offre un design innovant, doublé d'une finition haut de gamme. Adapté à tous les types de piscine, liner, béton, acrylique, etc., il permet une pose au plus près de la margelle, conduisant à remonter le niveau d'eau du bassin, jusqu'à 60 mm seulement en-dessous de la margelle. Le skimmer A800 est proposé en deux versions (Inox ou ABS). Pour la version inox, l'ensemble de la meurtrière, ainsi que le cache vis sont 100% inox. De plus, il est équipé d'une sortie latérale permettant la connexion d'un régulateur de niveau.

contact@weltico.com
www.weltico.com

BOSTA

VOTRE PARTENAIRE PISCINE

- ✓ Pompe à chaleur
- ✓ Groupe de filtration
- ✓ Plomberie piscine
- ✓ Traitement d'eau
- ...

Bosta France S.A.S.
 3087, Rue de la Gare
 F-59299 Boeschepe
 Tel. +33 (0)481 680 798
 Fax +33 (0)481 680 788
contact@fr.bosta.com
www.bosta.fr

Annonay Productions France lance son tout nouveau deviseur en ligne Liners

Afin de faciliter davantage le travail des pisciniers au quotidien, **Annonay Productions France** propose, pour ses clients revendeurs, son tout nouveau **deviseur en ligne Liners**. A l'aide d'un accès sécurisé par login et mot de passe, vous pouvez y gérer vos devis clients. L'outil Deviseur en ligne a fait récemment son apparition en page d'accueil du site www.apf-france.com.

Il vous permet d'établir vos devis de liners directement chez votre client, avec une simple connexion internet et de gérer ensuite vos devis. Intuitif, convivial, rapide et facile d'utilisation, y compris en consultation avec vos clients, ce deviseur a été conçu et pensé de façon vraiment très pragmatique. Vous choisissez tout d'abord avec votre client le type de piscine, parmi 17 formes disponibles (ovale, trapèze, hexagone, T, octogone, etc.), puis le type de fond, et saisissez les données techniques de réalisation (angles, Safety Ledge), votre schéma de piscine apparaît instantanément. Puis restent à préciser la forme et les mesures de l'escalier, si escalier il y a. Après quelques données complémentaires saisies, une photo du projet avec la couleur d'eau de la piscine apparaît, ainsi que le montant du devis. Un outil utile, rapide et très facile à utiliser !! Pour accéder à cette application, demandez votre login et votre mot de passe personnels uniquement à marketing@apf-france.com, en précisant le nom de votre société, votre numéro de client, ainsi que vos coordonnées téléphoniques, et devisez rapidement en ligne.



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

Système de filtration compact

MINI5 de la société espagnole **Laineblock** est un système compact de filtration pour piscines, qui évite les travaux d'installation et s'adapte à tout type de piscine qu'elle soit en bois, démontable, enterrée ou avec liner. Le bloc est équipé d'un skimmer de grande capacité, d'un panier de skimmer standard, d'une buse de retour, d'une entrée-sortie pour tuyau en 38 mm, avec option tube pvc à encoller de 50 mm. Il s'adapte à tout filtre, à cartouche, à silex ou verre. La couleur est personnalisable et un projecteur LED est en option.



laineblock@laineblock.com
www.laineblock.com

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

Système de sonorisation nomade Boost Bluetooth

L'enceinte **Boost Bluetooth Nomade** est un kit complet, rassemblant l'intégralité des solutions acoustiques pour animer une fête, s'exercer au karaoké, écouter de la musique, jouer d'un instrument ou sur une console de jeux, amplifier la bande son d'une vidéo, sonoriser un événement, etc. En effet, cette enceinte réunit plusieurs fonctions dans un seul appareil, grâce à sa multi connectivité, le tout avec ou sans liaison filaire.

Il est possible d'y raccorder un lecteur USB, SD, MP3, une guitare ou un micro filaire, ainsi que tout appareil connectable par Bluetooth, comme une tablette, un Smartphone en liaison Audio Streaming... Sa fonction VOX, lorsqu'elle est activée, coupe la musique en cours lors de l'utilisation du micro, et, en mode désactivée, active le karaoké. L'appareil peut se transporter et s'utiliser partout, grâce à son Trolley rétractable avec roulettes, ainsi qu'à la batterie fournie, pour une autonomie de 4 à 6 heures selon les fonctions utilisées. Quatre modèles sont disponibles de 49 à 73 cm de hauteur, pour une puissance RMS de 400 à 800 W pour le grand modèle Port 15. La puissance sonore est assurée jusqu'à 800 W pour le plus grand modèle. Quelle que soit la sonorisation voulue, cet appareil s'adresse aussi bien à des professionnels de l'animation, de la musique, etc., qu'aux particuliers.



gandon.pierre2@orange.fr
www.lotronic.net

Les spas Essentiels d'Astralpool : 3 modèles high-tech conçus pour le marché européen

Les spas essentiels d'**Astralpool**, présentent 3 modèles pour 3, 5 ou 6 personnes, pour un massage intégral, de la nuque aux orteils. **Equilibre, Emotion et Sélect** promettent des instants de détente et de massage conviviaux, pour un rapport qualité-prix annoncé comme optimum par le constructeur.



Sélect

Economies d'énergie, par une excellente isolation thermique, tout en étant très bien équipés, traitement de l'eau non polluant, à l'oxygène actif par ozonateur, filtration de l'eau d'une finesse supérieure à 10 microns, éclairages par LED multicolores pour une chromothérapie durable, vidéo et son de dernière génération, ces spas collent résolument à la tendance actuelle.

Leurs jets chromés sont positionnés de manière stratégique pour traiter les points sensibles du corps, avec une intensité et une orientation réglables, pour un massage très personnalisé. Avec un panneau de commandes tactile et intuitif, doté des dernières technologies (système de contrôle électronique Balboa), les utilisateurs pourront opter pour différents types d'hydro massages : drainants, circulaires pulsés, massages par pression, réflexe, ou circulaires. Ils sont fabriqués en Europe et conçus selon la morphologie des Européens. Sur demande, ces 3 modèles peuvent être équipés de l'isolation thermique EcoSpa, assurant une réduction de la déperdition calorifique et de la consommation énergétique jusqu'à 50%. Leur couverture isothermique de 100 à 130 cm d'épaisseur viendra renforcer leur isolation.

info@astralpool.com
www.astralpool.com

Qualité et suivi français pour des clients du monde entier

Après une recherche et un développement de 3 ans sur les effets des UV et des nouveaux traitements de l'eau, **CID** est capable de fournir un film à bulles adapté à chaque pays et à ses conditions d'ensoleillement. Comme chaque client n'a pas forcément l'envie ou les outils performants pour assembler différentes laizes de film, CID fournit des jumbos de 3 à 6 m, en rouleau de 50 m et de 300 à 550µ, ou bien sous forme brute (rectangle, carré, ovale et rond) à adapter et à personnaliser selon les besoins de vos clients.



bienvenue@cid-plastiques.fr
www.cid-plastiques.fr

Vous nagez dans le bonheur

ENTRETIEN
DES PISCINES
ET DES SPAS



Net'Skim[®]
Protégez le skimmer

Water Lily[®]
Purifiez la surface de l'eau

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



toucan-fr.com



toucan

Déshumidificateurs de piscine et pompes à chaleur exclusifs européens

Le chauffage de l'eau et le contrôle de l'humidité sont revendiqués comme étant les conditions incontournables et préalables pour chaque piscine.

La technologie globale transformée en solutions individuelles qui anticipent toutes les petites individualités est la demande le plus souvent exprimée par les clients finaux. Les clients ont tendance à rechercher la valeur plutôt qu'une machine.

Le fabricant basé en Europe, **Microwell**, accorde une grande importance aux valeurs de ses clients. Faible bruit, la technologie de pointe et le design haut de gamme sont les principaux piliers de l'activité de Microwell. Une expérience de 21 ans et des opérations dans 17 pays garantissent la qualité. Microwell offre des déshumidificateurs dans les tailles qui vont des bains à remous jusqu'aux piscines des centres aquatiques. Une gamme très large de finitions (choix de couleur et matériel de revêtement) et d'accessoires garantissent le bon choix de solution pour le client.

Les déshumidificateurs Microwell offrent toutes les fonctions dont les clients ont besoin et qu'ils recherchent - silencieux, fiables, fonctionnellement économe en énergie, de conception adaptable et un prix concurrentiel.



Pompe à chaleur



Déshumidificateur

phrubina@microwell.sk
www.microwell.eu

Diffusion optimale de la lumière sous l'eau

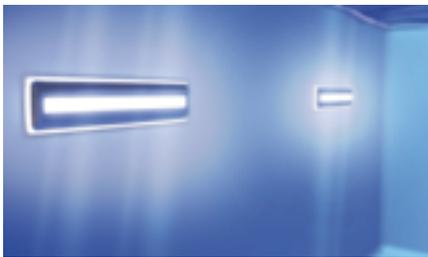
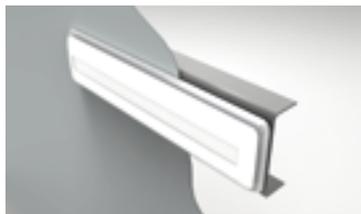
Pool's présentait au Salon Piscine 2012 de Lyon son tout nouveau projecteur longitudinal pour éclairage en piscine, **Blade Light**. Ce projecteur, à positionner de façon horizontale ou verticale, selon les projets du client, crée une « lame de lumière » dans le bassin, offrant un éclairage de la piscine d'une plus grande intensité. N'étant pas émise de façon ponctuelle, la lumière

traverse une surface en opale, qui la diffuse en produisant cette de « lame de lumière ». Les matériaux utilisés sont spécialement conçus pour optimiser les effets de la lumière et pour résister à l'action agressive de l'eau chlorée.

Ainsi, le verre et les métaux, utilisés habituellement pour les éclairages de bassins de natation, sont remplacés ici par le PMMA, thermoplastique transparent, qui diffuse aussi la lumière mieux que le verre. En outre, l'intérieur du projecteur est constitué d'un conduit en matière plastique spéciale, à transfert thermique, en remplacement de l'aluminium.

Une monture à baïonnette exclusive est prévue pour faciliter le montage du projecteur dans les piscines en construction, avec une intervention minimale de l'installateur. Le projecteur est livré avec un corps de buse, des joints d'étanchéité

(sandwich avec adhésif), la traversée de paroi, le presse-étoupe, la boîte de jonction et la coque (noire ou blanche). L'éclairage est à choisir avec LEDs blanches ou de couleurs. En standard, 3 types d'éclairage sont possibles : périmétrique, central, ou les 2 en même temps.



info@poolsfrance.fr
www.poolsfrance.fr



Nouvel électrolyseur/régulateur pH Dual Pure

Astralpool présente son tout nouvel électrolyseur de sel **DUAL PURE**. Outre les fonctions d'électrolyse de sel, avec contact d'asservissement au volet, ce dernier assure également la régulation proportionnelle du pH (pH+/pH-), avec une précision de +/- 0.02. Aucun étalonnage de la sonde n'est nécessaire. Le fonctionnement de la régulation s'effectue par plage de +/- 0.5. L'appareil est disponible selon 3 modèles : Dual Pure 60 pour des bassins jusqu'à 60 m³, Dual Pure 100, jusqu'à 100 m³ et dual Pure 160, jusqu'à un volume d'eau de 160 m³. Son boîtier et ses électrodes sont garantis 2 ans, la sonde, 6 mois. Il dispose d'une protection incorporée IPX5. Alimentation 220 Volts 50/60 Hz, asservie à la pompe de filtration.

info@astralpool.com
www.astralpool.com

Vidéos de démonstration sur les produits Toucan

Depuis 2013, avec l'apparition du nouveau site web de **Toucan Productions**, les produits de la marque vous sont présentés aussi sous forme de vidéos de démonstration.



Vous pouvez y découvrir en musique et avec des indications d'utilisation écrites des produits, comment nettoyer la ligne d'eau avec **Net'Line**®, placer correctement un préfiltre jetable **Net'Skim**® dans le panier du skimmer, utiliser l'absorbant de résidus gras **Water Lily**®, ou gommer la ligne d'eau le plus soigneusement possible avec **Pool'Gom**®. Vous pouvez ainsi, visionner, puis télécharger en ligne ces vidéos (mot de passe : toucanprod), à présenter à vos clients, ou en animation sur votre point de vente.

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

QUALITÉ



LEADER POOL

DIFFUSION



PISCINE MONOBLOC EN BÉTON ARMÉ

Le procédé béton qui fait la différence

RAPIDITÉ D'EXECUTION

MONOBLOC

DESIGN

TECHNIQUE IRRÉPROCHABLE



SIMPLICITÉ



Voir la vidéo

COMPÉTITIVITÉ

Un procédé unique pour construction de piscines et mur de soutènement

Nous recherchons des distributeurs, n'hésitez pas à nous contacter !



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

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



Du neuf pour le nettoyage des bassins

Un nouveau **kit de démarrage** piscine verra le jour en 2014 sous la signature **Toucan**. Ce kit sera commercialisé sous la forme d'un blister comprenant 3 produits indispensables en début de saison. Il sera composé d'une gomme Pool'Gom +® ultra résistante (exclusivité UE Toucan), pour une ligne d'eau parfaitement propre dès le début de la saison ; de 4 pré filtres Net'skim®, pour un bon nettoyage au démarrage de la pompe, et de 2 fleurs Water Lily®, pour absorber les corps gras résiduels. Afin de faciliter davantage le nettoyage des bassins dans les endroits les plus difficiles d'accès, Toucan proposera également **Pool'Gom XL®**, une tête de balai adaptable aux manches classiques, vendue avec sa gomme de grand format (20 x 12 cm), d'une grande densité. L'opération de nettoyage pourra ainsi s'effectuer en station debout, pour plus de facilité. Son manche en alu a été conçu avec une forme coudée, permettant d'éviter la margelle. Ses recharges de gommes seront disponibles à l'unité. Toucan Productions sera présent lors du salon Piscina de Barcelone.



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

Nouvelle lampe PAR56 30 LED de SeaMAID



Toujours guidée par l'innovation en matière d'éclairage LED subaquatique, et pour répondre aux nouvelles normes européennes en vigueur sur l'éclairage de piscine, **SeaMAID** lance sa nouvelle lampe **PAR56 à 30 LED**, pour un éclairage blanc. Idéale en remplacement de la lampe 300W à incandescence, elle permet d'éclairer un bassin jusqu'à 10 x 5 m, de façon parfaitement harmonieuse et non-aveuglante. Elle offre une puissance améliorée, ainsi qu'une consommation électrique réduite. Dans la version 30 LED WH, la commande On/Off s'effectue depuis le tableau électrique général de la piscine. Toutefois, en option, il est possible d'ajouter un interrupteur radio sur l'alimentation 12V, entre la lampe et le transformateur.

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

Infinity, le nouveau spa 5 places haut de gamme de BLUE LAGOON



BLUE LAGOON SPAS, spécialiste du spa tout confort, présente son dernier modèle, disponible en versions Emotion, Sensation ou Exception, selon les options d'équipements. Ce spa dispose de toutes les avancées technologiques des constructeurs d'équipements de spas présentes dans la gamme du fabricant. Sa fabrication est personnalisée, et ses équipements éprouvés (BALBOA, LUCITE, ARISTECH, LTD WHIRLPOOL). Le châssis du spa est en acier inoxydable, avec un bassin en acrylique LUCITE microban. Il dispose de commandes électroniques fiables BALBOA. L'isolation de la coque et du bassin est renforcée et l'habillage en composite. Le spa est équipé d'un réchauffeur 3kW, d'un ozonateur, d'un blower et d'un filtre de grande capacité. Le **spa Infinity** est pourvu de 5 places, dont 2 allongées, avec une place Master Lady Confort, spécialement conçue pour supprimer l'effet de flottaison des femmes. Avec ses 125 jets de massage en inox, plusieurs Packs sont fournis* : pack vénus (tunnel de jambes), pack ambiance, pack techno, pack hifi sound, pack LEC (lames cervicales), lecteur cd+hp, cascade rétro éclairée, fontaine pop-up rétro éclairée, chromothérapie LED, TV motorisée**, Wave performance** (massage séquentiel permettant 6 séquences de massage à choisir et 3 vitesses de massage.)

* Options incluses dans la série 500 sensation : toutes sauf tv et pack wave performance

** Options incluses série 900 exception (TV motorisée et Pack wave performance)

contact@bluelagoonspas.com
www.bluelagoonspas.com

Ecumeur A800

Ecumeur de dernière génération à large meurtrière disponible en version ABS et Inox



Compatible avec tous types de piscines.

Avec un design novateur et une finition d'excellence, le Skimmer A800 a été conçu par WELTICO pour une application adaptée à tous types de piscines (liner, béton, acrylique, et autres). La sortie latérale permet la connexion d'un régulateur de niveau. La meurtrière est disponible en version ABS anti UV ou en version INOX.



Distance à la margelle réduit

La conception du skimmer A800 permet une mise en place au plus près de la margelle, permettant de remonter le niveau d'eau de la piscine.

WELTICO

9 rue des Platanes
38120 St-Egrève
Tél: 04 76 27 10 54
contact@weltico.com

www.weltico.com

Nouveau site complet pour les couvertures Aqualife

Maytronics a récemment refondu entièrement son site internet dédié aux couvertures de piscine automatiques Aqualife, www.aqualife.fr.

Dans la ligne de la charte graphique de la gamme, aux couleurs bleu et gris sur fond blanc, il se veut simple à explorer, intuitif, clair et représente un excellent outil d'aide à la vente pour les professionnels. La clarté du site, tant au niveau des couleurs et photos que du contenu, en font un bon support pour présenter ces couvertures aux clients.

Les différentes couvertures Aqualife apparaissent en première page, classées par genre : couvertures hors sol, couvertures hors sol coffre ou couvertures immergées. Puis, un nouveau menu s'affiche pour la motorisation : manuelle, électrique, mobile, solaire, moteur dans l'axe, ou en fosse sèche, et pour HYDRO™ Inside, s'ajoute une vidéo de démonstration.

Ce menu, très intuitif vous permet de guider votre client « en entonnoir » vers sa couverture idéale, sans vous tromper !

Sur chaque page de couverture cliquée on découvre : les + produits, résumant les avantages en quelques points ; les possibilités de personnalisation du tablier, avec le choix de lames, les finitions, matériaux et attaches de sécurité ; la plaquette du produit à télécharger au format pdf ; de belles photos illustrant le produits ; des explications produits, des conseils, des argus, des avantages ; des informations techniques disponibles en menu déroulant ; la possibilité sur chaque page d'un simple clic, de demander à être rappelé par un conseiller Aqualife ; un rappel des normes de sécurité piscine en matière de couverture.



info@aqualife.fr / contact@maytronics.fr
www.aqualife.fr

Le tout nouvel abri piscine télescopique d'AZENCO, à mobilité optimisée

Azenco lance un tout nouvel abri bas télescopique pour piscine, alliant mobilité optimisée, grande modularité d'ouverture et déploiement motorisé, avec une motorisation très discrète fixée à l'intérieur du premier élément mobile. Cet abri, sans rails au sol, se déploie sur roulettes, pour une grande facilité d'ouverture de ses panneaux mobiles et indépendants. Une seule personne peut aisément et sans efforts ouvrir tout ou partie de cet abri aux lignes très contemporaines.



Ainsi, en un rien de temps, le bassin se découvre pour moitié, aux trois quarts ou totalement pour la baignade. Son moteur est placé à l'intérieur du premier élément pour gagner de l'espace et ne pas gêner l'esthétique de l'ensemble. Les panneaux, tous mobiles et indépendants sont à recouvrement d'ossature, pour y gagner en esthétique et en étanchéité. Autre avantage esthétique de l'ouvrage : l'absence de traverse, rendue possible grâce au pliage, offrant une transparence maximale pendant la baignade. Le léger cintrage de l'abri assure l'élimination de l'eau, pour conserver un abri plus propre et permettre une vue dégagée depuis le bassin. Il peut se poser sur les margelles ou sur les plages de la piscine. L'abri est disponible en version ultra basse ou basse.

contact@azenco.fr / www.azenco.fr

La meilleure place
pour l'incandescence



Faites le bon choix,
passez à la technologie LED !



SeaMAID
LED Lighting Solutions

www.seamaid-lighting.com/euro2



La community manag'heure a sonné !

Le 1^{er} août a été publié par l'IFOP un sondage réalisé pour Fiducial. Cette étude révèle que si 80% des patrons des TPE interrogés voient dans Internet et les réseaux sociaux « un réel progrès », ils sont plus de 53% à « ne pas en attendre de réelles opportunités de business ».

Cependant, dans le même temps, **Viadeo**, le réseau social professionnel, divulguait de son côté un sondage effectué auprès des professionnels abonnés à son site (autant dire une population déjà bien connectée aux réseaux sociaux). Et de découvrir ici que, pour 83 % des entreprises interrogées, les réseaux sociaux sont « un levier de premier ordre pour contribuer au développement de leur activité ». Cela signifierait-il que « l'appétit viendrait en mangeant » ?

En effet, le **community management**, ou l'art de manoeuvrer ces outils numériques, semble devenir indispensable pour ceux qui s'y sont mis, et dans le même temps, ne pas être une priorité pour ceux qui n'ont pas encore de stratégie sur les réseaux sociaux. Comment et quand décider de se jeter à l'eau, quels sont les outils à privilégier, quelles sont les erreurs à éviter ?

Une série de 3 articles à retrouver dans Spécial PROS, vous permettra d'en savoir un peu plus sur ces outils.

1^{re} PARTIE :

Un vecteur de communication ultra-moderne... et vieux comme le monde !

Tout est fait sur les réseaux sociaux, pour vous laisser croire que ce n'est pas pour vous, et que vous êtes trop vieux pour en comprendre les enjeux... quand bien même seriez-vous issus de la génération Y. Passé les anglicismes ronflants et les abréviations pompeuses, un réseau social est avant tout une plateforme plus ou moins fermée, sur laquelle vous pouvez toucher une population ciblée. Dès lors, votre stratégie de communication sur les réseaux sociaux doit suivre des règles simples :

Nouvelle rubrique dans votre, désormais indispensable, magazine Spécial PROS. Soucieux de toujours être proches des besoins du professionnel de la piscine, nous nous intéresserons au vaste monde du Digital. A chaque édition, Guillaume, alias GuiGeek, vous propose une série d'articles consacrés aux outils numériques et à l'impact que ceux-ci peuvent avoir sur votre activité professionnelle. Suivez le guide !

1 - Quel est votre OBJECTIF principal ?

Notoriété, recrutement, développement de votre base de prospects, augmentation de votre chiffre d'affaires...

2 - Quels moyens consacrez-vous à cette activité ?

Moyens humains, budget financier, temps consacré à l'analyser.

3- Quels outils de contrôle mettez-vous en place pour voir si ce vecteur de communication est efficace ?

Trafic sur votre site Internet, origine des appels entrants, travail sur une base de données... ?

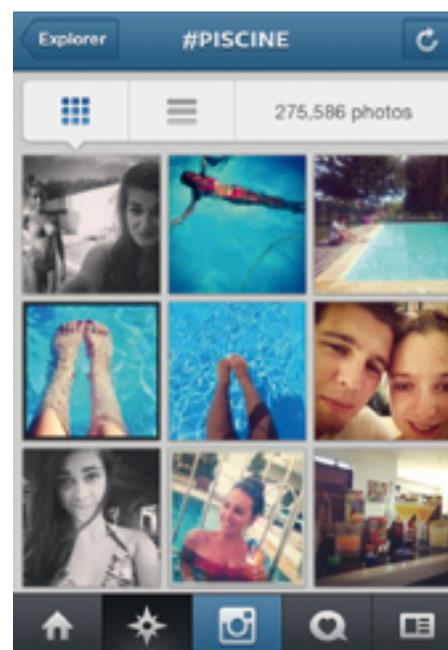
Dès lors que ces 3 questions sont posées, il est plus facile de choisir sur quel réseau social se concentrer. Chaque outil a son usage de prédilection. Par exemple, un piscinier pourra utiliser Facebook et Instagram comme 2 vitrines pour présenter ses plus belles réalisations.

Sur **Instagram** (comme sur **Twitter**), il est possible d'associer à vos photos des mots clés. Ce sont des «**hashtags**».

Précédés du signe # et écrits sans ponctuation, ces mots, ou expressions, deviennent interactifs.

Ils vous permettent d'être vus auprès des internautes qui auraient tapé cette expression dans le moteur de recherche de l'outil. Bien sûr, le **hashtag** « #piscine » existe déjà.

Tout comme les **hashtags** « #deco », « #maisonderêve » ou « #piedsdans-leau » qui vous permettront de faire voir vos photos au plus grand nombre.



Sur Instagram, on peut faire découvrir les photos de ses réalisations de piscines via les fameux hashtags, sorte de mots-clés que l'on peut associer à des photos. Ici, on voit les premières images qui remontent lorsqu'on tape le hashtag « piscine ». Et pourquoi n'y trouverait-on pas l'une des vôtres à l'avenir ?

Mais pourquoi ne pas créer un **hashtag** « #nosplusbellepiscines » ou « #piscines-derêve », à associer bien entendu avec « #lenomdevotreentreprise » ?

Autre outil, autre usage.

Facebook foisonne de groupes, de pages ou même de jeux concours, dans lesquels il est facile de **publier des photos ou des vidéos**.

Dans le commentaire de l'image ou du film, libre à vous d'ajouter un lien vers votre site, ou même vos coordonnées.

Ne sous-estimez pas la portée de ces publications.

Quand bien même elles ne récolteraient pas énormément de commentaires ou de « likes » (sorte d'approbations digitales), ces photos peuvent être vues par plusieurs milliers de personnes en très peu de temps.

C'est ce qu'on appelle le « reach » (en anglais « atteindre »), comprenez la capacité d'une publication à être vue par un certain nombre d'internautes.

Attention alors au revers de la médaille. Facebook, tout comme Twitter, a une mémoire d'éléphant et il est très difficile de contrôler ce qu'on appelle un bad buzz. On retiendra la jolie bourde du Community Manager zélé de Pôle Emploi en juillet.

Ce mois-ci, NetObserver avait classé Pôle Emploi en tête du top 10 des sites les plus visités dans la catégorie « Emploi-Carières ».

Pôle Emploi avait alors réagi sur son compte Twitter en écrivant : « Le site pole-emploi.fr reste cette année en tête

des sites préférés des français dans sa catégorie ». Face au « bad buzz » généré par cette publication, la direction de Pôle Emploi s'est fendue d'un communiqué : « Notre message est maladroit, nous savons bien que le trafic vers PE.fr révèle une situation très difficile pour les demandeurs d'emploi. Le terme « préféré », dans l'étude, est très mal choisi et nous n'aurions pas dû le reprendre. Toutes nos excuses pour cette maladresse. »

Ce qu'il est possible d'affirmer, en conclusion de cette première partie, c'est que les réseaux sociaux constituent une formidable vitrine pour votre business. Cela ouvre le champ des possibles ! Il faut vraiment se prêter au jeu, au moins en tant que spectateur, pour entrevoir les possibilités de ces outils. Une vitrine ouverte sur le monde qui demande à être prise un minimum au sérieux. L'ère du « copain du fiston » qui s'improvise Community Manager est révolue ! Dans le prochain numéro, nous étudierons 3 pistes concrètes pour développer votre business grâce aux réseaux sociaux. #Restezconnectés!

L'oeil du GuiGeek

IBlue, plus qu'une application, un véritable faiseur de Business

Souvenons-nous du chiffre communiqué par la FFP au premier semestre de cette année : plus de 4 Français sur 10 rêvent d'avoir une piscine chez eux. Quelle jolie base de prospection !

Combien de rêves de piscine sont construits à l'heure de l'apéro entre amis, en contemplant son jardin le soir après une chaude journée de travail, sans que jamais ce rêve ne soit transformé... ne serait-ce qu'en devis.

C'est ce que propose l'application IBlue, téléchargeable gratuitement sur l'Apple Store.

L'utilisateur photographie son terrain et, à partir de cette photo, va pouvoir choisir et installer virtuellement une piscine.



Qualité notable de cet outil : il est possible de modifier la forme de la piscine et de corriger la lumière ou le contraste pour obtenir une vue d'artiste des plus réalistes. Mais, ce n'est pas tout. Une fois son projet achevé, l'utilisateur peut d'un seul clic envoyer son étude à un professionnel affilié, proche de chez lui, qui sera à même de prendre le relais en contactant le prospect. L'application devient ainsi un véritable apporteur d'affaires pour les pisciniers. Un défaut s'il fallait en trouver un, la version française est traduite de l'Italien dans un Français étrange et toutes les fonctionnalités d'apporteur d'affaires ne fonctionnent pas pour notre marché. Mais libre aux entrepreneurs Français de s'en inspirer...

GuiGeek



PoolCop

La piscine sur pilote automatique

La piscine dans votre poche

Apportez plus à vos clients :

- ✓ Plus sain, plus écologique et plus propre
- ✓ Plus économique, en produits et en énergie
- ✓ Plus facile à suivre et à entretenir

Optimisez vos efforts :

- ✓ Plus facile à installer et à configurer
- ✓ Plus efficace pour votre planning
- ✓ Plus de clients satisfaits, et tranquilles

-50% en produits
-30% en énergie

Vos clients

+

=

www.poolcop.com

[+33 \(0\)4 90 07 49 09](tel:+33049074909)

UN MOMENT AVEC... PHILIPPE GRARD

Président de Pool Technologie



Rencontrer Philippe Grard au siège de la société Pool Technologie fut pour nous un grand moment. Nous connaissons bien entendu le patron de l'entreprise, ses capacités professionnelles qui ont conduit sa société à la pointe de la technique avec ses nouveaux produits :

- Poolsquad® (cellule d'électrolyse du sel d'une durée de vie très allongée)
- Just Regul® (contrôle redox spécial électrolyseur)
- Justsalt® Pro (Duo sel/pH avec contrôle redox)
- Minisalt® Top (coffret spécial pour local technique enterré)

Mais la découverte de l'homme, sa philosophie de l'entreprise au travers des personnes qui œuvrent quotidiennement avec lui, c'est autre chose d'étonnant.

La société qu'il dirige prend alors une toute autre dimension.

Chaque personne qui constitue son équipe représente pour lui une telle valeur, où le respect de l'humain est sa vision quotidienne.

◀ Philippe Grard
Président de Pool Technologie

Pour encore mieux vous comprendre, permettez que nous commençons cet entretien par le fameux « questionnaire de Proust »

1 - Votre premier geste le matin en arrivant au bureau ?
Saluer tout le monde.

2 - Dans votre journée de travail, la tâche la plus agréable ?
Des réunions, des rencontres où l'on se projette dans l'avenir.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?
Quand je dois rester derrière mon ordinateur.

4 - Votre qualité n°1 ?
La solidarité.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?
Des personnes de valeur.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?
Les Prud'hommes.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?
Les salons pro parce que l'on est dans les relations.

8 - Qu'avez-vous fait avec votre premier salaire ?
J'ai économisé. J'ai, je crois, le sens paysan : demain ça peut aller très mal.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?
Le sport, la prière (ou réunion).
Ma foi n'est pas cachée, je fais partie des patrons chrétiens. (E.D.C. Entrepreneurs et Dirigeants Chrétiens).

10 - L'autre métier que vous auriez aimé exercer ?
Agriculteur et moine.

11 - Un inventeur, un patron ou un scientifique pour illustrer un nouveau billet de banque ?
Marcel Dassault, Louis IX (Saint Louis).

12 - Votre dernière visite chez un piscinier ?
Hydrosud Direct en la personne de Philippe Remonato que je connais depuis mes débuts dans le secteur de la piscine.

13 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?
C'est l'aéronautique, le fait de voler. Dans l'aviation, on ne peut rien laisser au hasard.

14 - La technologie que vous détestez le plus ?
La technologie au service du paraître.

15 - Votre concurrent le plus estimable ?
Je penserais à un homme qui malheureusement n'est plus là : Patrice Combe de Pacific Industrie. Je regrette que le temps ne nous ait pas été laissé pour développer des relations plus étroites.

16 - Pour votre départ de l'entreprise à la retraite, qu'est-ce que vous aimeriez entendre de la part de l'équipe ?
Merci et à bientôt. Ce merci, exprimerait de la part du personnel une certaine reconnaissance.

17 - Votre devise ?
Rayonner autour de vous.



◀ Philippe Grard et Sarah Guezbar
(Directrice Administrative et Financière)



Après avoir répondu avec beaucoup de franchise au « questionnaire de Proust », si on faisait le point sur votre société ?

Bien volontiers, Pool Technologie a été créée en 1992. J'ai repris la société en 2000 (après un parcours dans l'industrie et une formation d'ingénieur électronique). Notre développement a nécessité une extension de nos locaux en 2007-2008.

- Aujourd'hui, nous sommes plus de 30 et en pleine saison, nous atteignons les 50 personnes.
- En 2013, on sera à plus de 100 000 produits.
- Notre export représente 35 à 40%. C'est l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne, le Maghreb, les pays du Golfe, l'Afrique du Sud.
- Nous sommes présents dans tous les salons internationaux. La Recherche et Développement est dans les gènes de l'entreprise. C'est 7% d'investissement avec 5 ingénieurs.

Que fait-on chez Pool Technologie ?

Le cœur de notre métier c'est l'électrolyse du sel avec tous les équipements liés à cette technique de traitement : régulation du pH, contrôle redox...

Nous tenons à proposer des appareils sans complexité d'utilisation, simples, performants. Cette facilité d'emploi est très appréciée par les clients et les utilisateurs.

En 2000, nous avons créé Poolsquad®, un combiné sel et pH avec une seule carte électronique dotée d'une inversion de polarité. Après 6 années de recherche, le dernier Poolsquad® propose une inversion de polarité automatique selon la nature de l'eau (brevet en 2011) sans réglage préalable ni paramétrage. La durée de vie de la cellule est significativement allongée (environ plus de 30%).



Au salon professionnel à Lyon, après Poolsquad® en 2010, notre Justsalt® Pro (duo sel/pH + contrôle redox) a été récompensé dans la catégorie Pool Eco Attitude en 2012, en tant que produit innovant dans une démarche de développement durable.

Aujourd'hui, l'heure est à l'exigence et à la qualité globale. C'est le but permanent de ma société. **C'est ainsi que depuis 2010, notre démarche « Eco Conception » a pour but d'améliorer sans cesse la qualité des produits et de limiter leur impact sur l'environnement**

(choix des matériaux, mise en œuvre, cartonnage..., consommation et impact environnemental).

Par ces prix, la profession reconnaît la technicité de notre offre :

- Fonctionnement sur toute salinité à partir de 2,5 g/l,
- Mode « Boost » pour une super-chloration de 24 heures,
- Mode « Low » pour réduire la production de chlore,
- Production constante de chlore : aucun réglage à faire au cours de la saison,
- Nombreuses sécurités : manque d'eau, débit nul, taux de sel faible, température d'eau faible, temps de la filtration insuffisant, cellule entartrée ou usée...
- Hivernage et remise en route automatiques,
- Appareil évolutif par mises à jour logiciels régulières,
- Inversion de polarité intelligente qui préserve la cellule et l'électronique.

Et pour 2014, avez-vous des nouveautés dans les cartons ?

Après plusieurs années de croissance soutenue, 2013 représente un palier. Nous en avons profité pour structurer davantage l'entreprise et renforcer les moyens. Au niveau commercial, par exemple, nous avons redécoupé les secteurs avec à la clé, la création d'un nouveau poste de technico-commercial terrain. Au niveau du back office, nous avons procédé à la création de 2 postes d'assistants commerciaux supplémentaires. Nous œuvrons actuellement au renforcement du service après-vente... Pour notre clientèle, ces efforts se traduiront par un service de proximité et une relation privilégiée auprès d'un contact dédié.





▲ C'est à la piscine de Pool Technologie que les membres de l'entreprise se retrouvent aussi.

A l'entrée de la société sont affichés les valeurs de l'entreprise.

Oui, c'est pour moi essentiel, c'est l'esprit dans lequel je souhaite voir fonctionner chacun d'entre nous.

1 - Performance

La performance économique permet à Pool Technologie de développer son projet. Elle garantit sa pérennité et apporte la stabilité.

Par ailleurs, la performance technique de nos produits est reconnue par nos clients et nos partenaires. Par notre démarche de progrès, nous nous efforçons d'offrir des produits régulièrement améliorés, innovants ainsi qu'un service de proximité.

Chacun à son poste actualise et développe les compétences qui lui sont nécessaires. Une véritable politique de formation continue permet à tous d'y parvenir.

2 - Engagement

La société s'appuie sur l'engagement de chaque collaborateur. Par ses efforts et sa persévérance, chacun vise l'efficacité. Il est responsabilisé par sa hiérarchie. Il organise son travail de la façon la plus claire et transparente possible tout en faisant preuve de souplesse et d'esprit d'initiative.

Pour cela, le chef d'entreprise insuffle du sens et donne le cap à travers des communications régulières et des rencontres conviviales.



▲ C'est ici au service R&D que Pool Technologie conçoit le présent et l'avenir.



◀ Atelier de production

ENTRETIEN AVEC... ARCH WATER PRODUCTS FRANCE



Camille Dalibard

Responsable Marketing Opérationnel,
Hugues de Luze

Directeur Général Europe et Dom-Tom,

Caroline Beauval

Responsable Innovations Marketing et Etudes,

Cyrille Mayolle

Directeur Commercial France et Europe du Sud.



Site n°2 - Classé Seveso2



Le mardi 11 juin fut un grand moment pour nous.

Nous avons rendez-vous avec le Directeur Général Europe d'Arch Water Products,

Hugues de Luze, venu pour nous rencontrer au siège d'Arch France, à Amboise. S'étaient joints à lui Cyrille Mayolle, Directeur Commercial France et Europe du Sud, Caroline Beauval, Responsable Innovations Marketing et Etudes et Camille Dalibard, Responsable Marketing Opérationnel.

Ce fut un grand moment car, en quelques instants, nous avons « plongé » dans plus d'un siècle d'histoire de la piscine, avec la découverte du premier chlore inorganique pour piscine. En effet, c'est en 1890 qu'Olin mettait sur le marché un chlore solide : l'hypochlorite de calcium, appelé hth.

Jusqu'à cette date, seuls existaient le chlore liquide, soit hypochlorite de sodium (eau de Javel) et le chlore gazeux.

La diffusion à travers le monde de ce hth fut un tel succès pour le traitement des eaux, qu'aujourd'hui ce nom est devenu un terme générique (comme « frigidaire »).

En effet, dès que l'on parle d'un hypochlorite de calcium sous diverses marques, on l'appelle couramment du « hth ».

Pour parler de tout cela et de l'évolution récente de la société, cette rencontre à Amboise revêtait pour la profession un intérêt important.



Spécial PROS : Hugues de Luze, en tant que Directeur Général Europe d'Arch Water Products, pourriez-vous situer pour nous aujourd'hui la société que vous dirigez ?

Hugues de Luze : Nous vous recevons ici, sur le site d'Amboise, qui fabrique, conditionne et distribue les produits de traitement de l'eau, dont notre marque leader mondial **hth**. C'est la tête de pont pour l'Europe, avec chaque jour plus de 200 départs de livraisons de produits vers la majorité des pays voisins. Nous desservons également 4 centres de stockage en Europe, qui dispatchent les produits à l'international. À Amboise, nous disposons de 18 000 m² de surface dont 10 000 m² d'espace couvert. Ce site est bien sûr classé SEVESO2, car il entre dans le cadre des « risques industriels majeurs ».

Pourquoi ce site d'Amboise, en Indre-et-Loire ?

Hugues de Luze : En 1985, Arch a racheté l'importante société de traitement de l'eau Hydrochim, implantée à Amboise. Son personnel de qualité et expérimenté, sa structure industrielle, avec son classement Seveso2, sa position géographique, sont autant d'atouts majeurs qui nous ont attirés.

Depuis peu, Arch a changé de « propriétaire » ?

Hugues de Luze : Effectivement, en octobre 2011, le grand groupe helvétique de chimie, LONZA, a acheté le groupe américain Arch Chemicals, afin de devenir le leader mondial des



Site n°1
commercial et administratif

composants biocides pour l'industrie pharmaceutique, l'industrie du traitement de l'eau et de l'hygiène (potabilisation de l'eau, eau à usage industriel...).



▲
Caroline Beauval,
Responsable Innovations Marketing
et Etudes

Lonza, c'est aussi le traitement du bois, la nutrition animale, l'agro-alimentaire, les « Consumer Care » (soins, hygiène, produits de beauté), de nombreuses solutions industrielles (peinture, pétrole, gaz, plastique, produits textiles...)

Son chiffre d'affaires est d'environ 3,2 milliards d'euros, soit près de 3 fois plus que celui d'Arch.

L'association de ces 2 organisations crée la plus grande activité au monde de contrôle microbien.

Ainsi, nous allons investir dans la recherche, la croissance et le développement d'applications dans les années à venir.

Lonza est le nom d'une rivière dans le Valais suisse, qui se jette dans le Rhône. Initialement la société s'est implantée dans cette région en 1897. Basé aujourd'hui à Bâle, le groupe compte environ 10 000 salariés.

Cyrille Mayolle, en tant que Directeur Commercial, quels sont vos axes stratégiques actuels ?

Cyrille Mayolle : Depuis quelques années, nous avons concentré nos efforts et nos moyens sur le développement de nos marques fortes, spécifiques à chaque circuit de distribution. Le focus restant mis sur notre cœur de métier : le piscinier et la collectivité.

En pratiquant ainsi, nous avons créé un marketing fort, adapté aux besoins de nos clients et de leurs consommateurs propres à chaque circuit de distribution : publicité (presse, Internet), présentoirs et aides à la vente dans les magasins, notices, fiches techniques... Nous pensons que cette différenciation des marques par circuit est essentielle pour préserver les intérêts de nos clients professionnels... Nous voulons faire de la marque **hth**, LA référence des pisciniers !!

Pourquoi hth, la référence mondiale du chlore inorganique, est-elle devenue également votre marque générique pour le traitement des eaux de piscines ?

Caroline Beauval : Pour nous, **hth** est une marque forte, historique et reconnue dans le milieu de la piscine. En faire une marque ombrelle à laquelle on associe toute notre gamme de traitements et d'entretien des eaux de piscine nous est apparu comme une évidence.

Nous proposons une gamme complète sous diverses formulations et conditionnements de matières actives telles que

chlore, brome, oxygène actif, correcteur de pH, algicide, anti-phosphate, anticalcaire, séquestrant métaux, floculant, nettoyants...

Nous commercialisons également ces produits sous la marque **hth Spa**.

Qu'en est-il de l'innovation chez Arch Water Products à l'échelon international et en France ?

Caroline Beauval : Nous avons une équipe de 100 chercheurs dédiés à la R & D (USA, Brésil, Afrique du Sud, Europe), un nouveau Centre de Recherche à Alpharetta (USA), sur 6000 m² et notre site d'Amboise, avec au laboratoire, une équipe de 4 chimistes.

En France, nous avons lancé plus de 20 concepts innovants depuis 2006.

Ces deux dernières années, une nouvelle gamme à base d'oxygène actif (galet 3 en 1, Shock sans chlore dans une bouteille avec poignée et bouchon doseur, Green to Blue Extra Shock) et un brome 4 actions (dans le top 10 de nos ventes) ont fait leur apparition.

A ceux-ci se sont ajoutés un Anti-Phosphates (contre le développement des algues), un nettoyant surpassant pour les canalisations des spas, qui détruit le biofilm et les bactéries : Super Clean ; sans oublier des sachets hydrosolubles pour l'oxygène actif Easy'Ox (4 en 1), qui a reçu le prix de l'innovation « Top 100 » lors du salon mondial de la piscine 2012.

Face à toutes ces innovations, aux nombreuses solutions possibles grâce à votre gamme étendue de produits pour le traitement de l'eau des piscines, comment accompagnez-vous vos clients revendeurs ?

Cyrille Mayolle : En appui de l'équipe technico commerciale répartie sur toute la France et les Dom Tom, des Assistantes Commerciales au siège d'Amboise répondent quotidiennement aux appels des professionnels.

Elles ont une parfaite connaissance de nos clients, un professionnalisme remarquable, que l'on trouve dans peu de sociétés. Elles se battent pour leurs clients et cela crée une relation forte avec le piscinier.

Nous avons également un service Hotline avec une ligne téléphonique dédiée à nos fidèles clients du « Cercle **hth** » pour répondre aux problèmes rencontrés sur le traitement de l'eau.

De plus, nous avons une cartographie des points de vente de nos clients sur notre site internet www.hthpiscine.fr pour renseigner les consommateurs sur le point de vente le plus proche de chez eux.



▲
Camille Dalibard Responsable Marketing Opérationnel,
Cyrille Mayolle, Directeur Commercial France et Europe du Sud.

ENTRETIEN AVEC... ARCH WATER PRODUCTS

Camille Dalibard, dans le Service Marketing vous êtes en charge de la cellule marketing opérationnel. Quel en est le rôle ?

Camille Dalibard : Tout d'abord, il s'agit d'animer les ventes au quotidien, à travers un programme de fidélisation de nos revendeurs, appelé « Le Cercle **hth** », sur lequel nous communiquons énormément, notamment lors du dernier Salon Professionnel de Lyon. Ainsi, les pisciniers peuvent cumuler des points, appelés Etoiles, qui sont ensuite convertis en outils merchandising supplémentaires pour le magasin, ou en cadeaux pour nos clients (comme par exemple une participation au Voyage **hth**).

Ce programme du « Cercle **hth** » nous permet d'élaborer toute l'architecture de la dynamisation des ventes : meubles **hth**, balisage du rayon **hth**, « habillage » du magasin pour créer un univers **hth** au sein du point de vente et à l'extérieur, avec des oriflammes, des drapeaux...

Ensuite, il s'agit de développer les ventes par le biais d'actions promotionnelles ciblées dans le temps (Ouverture et Fermeture de la piscine). Ces promotions sont relayées par nos commerciaux sur le terrain et via nos newsletters destinées aux membres du Cercle.



Produit Leader de la gamme **hth**



Gamme **hth** hypochlorithe de calcium

Et les piscines collectives, Cyrille Mayolle, où se situent-elles ?

Cyrille Mayolle : Notre activité sur ce secteur est importante puisqu'elle représente 30% de notre marché. Notre fer de lance pour la collectivité est bien sûr le traitement à l'hypochlorithe de calcium avec notre produit phare, **hth** Briquette, associé à notre doseur **hth** Easiflo et notre système de régulation **hth** Cycl'eau.

En 15 ans, nous avons installé plus de 1500 doseurs en France et nous préparons la 2^e génération pour 2014.

Notre objectif aujourd'hui est de convertir à cet équipement les campings, qui en sont encore à « la Javel », ainsi que certaines piscines municipales.

Notre hypochlorithe de calcium améliore considérablement la qualité de l'eau, réduit les problèmes de corrosion, les coûts de traitement et les renouvellements d'eau, tout en améliorant l'impact carbone.



En Angleterre, nous dit Hugues de Luze, nous rencontrons un grand succès dans les piscines municipales où l'eau de Javel a été remplacée par l'hypochlorithe de Calcium dans plus de 70% des piscines.

Un mot pour conclure ?

Cyrille Mayolle : Face à un environnement en constante mutation entre crise, développement de l'Internet... il est essentiel pour les pisciniers de renforcer leur image de spécialiste à travers des produits exclusifs et des services de qualité. Notre ambition est de les accompagner au mieux dans ce challenge !

UN PRODUIT DE TRAITEMENT MULTIFONCTION POUR PISCINES RÉCOMPENSÉ À LYON

HTH Easy'Ox, nouveau produit de traitement de l'eau multifonction d'Arch Water Products, s'est distingué lors du salon PISCINE de Lyon 2012, avec un trophée TOP 100 NOUVEAUTES dans la catégorie Traitement des eaux.

Produit multifonction

Efficace, ce produit offre les fonctions cumulées d'un **anti-bactérien**, d'un **anti-algues renforcé**, d'un **clarifiant**, d'un **stabilisant pH**.

Aucun contact avec le produit

Innovant et pratique, il a été conçu spécialement pour les **piscines de 15 à 20 m³** et se présente sous la forme de **sachets hydrosolubles pré-dosés** pour un volume de 20 m³ permettant ainsi d'éviter tout contact avec le produit. Il protège également les installations de la corrosion et offre une eau de baignade plus confortable pour le baigneur, ne piquant pas les yeux et n'irritant pas la peau dans l'eau.

Ce traitement présente bien des avantages qui ont séduit, outre les utilisateurs, le jury de professionnels du salon **PISCINE 2012** qui l'ont récompensé d'un **trophée TOP 100** parmi les innovations en matière de **traitement de l'eau**.





Une
MARQUE FORTE
réservée
aux pisciniers



Des
FORMATIONS
clients



Un taux
de
SERVICE
à 98 %



Du **MERCHANDISING**
pour votre magasin

7 BONNES RAISONS pour devenir REVENDEUR



Une **HOTLINE**
pour vous
conseiller



Des produits **EXCLUSIFS**
et des **INNOVATIONS**
chaque année



Des
COMMUNICATIONS
presse
et internet

Le
Cercle

Cumulez des étoiles
avec notre programme
de fidélité



Pour une eau mieux préservée

La marque des spécialistes depuis 1928

www.hthpiscine.fr

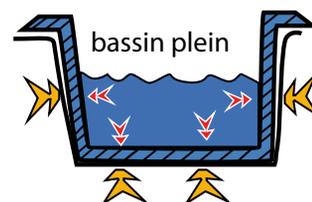
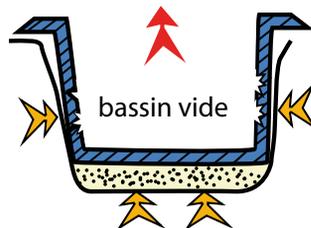
L'HIVERNAGE DES PISCINES

L'hivernage correct de la piscine comprend des opérations essentielles et indispensables à la sauvegarde du bassin, des équipements et des circuits hydrauliques. La négligence peut être source de détériorations graves dues au gel ou impliquer un nettoyage pénible et coûteux au printemps. Nous vous invitons à suivre ces 10 recommandations.

1

Ne laissez pas la piscine vide en hiver

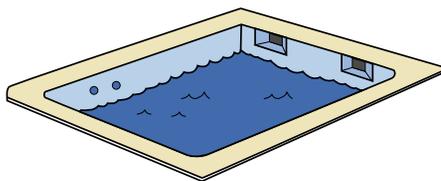
En effet les poussées de terre extérieure pourraient détériorer et soulever le bassin, il faut le laisser rempli d'eau, pour que le poids de l'eau compense les éventuelles poussées des terres extérieures.



2

Abaissez le niveau d'eau

Après avoir fermé les vannes des skimmers et placé la vanne 6 voies sur « contre lavage » (backwash), vidangez l'eau de la piscine au-dessous des bouches de refoulement.



3

Traitez l'eau pour l'hiver

• Avant l'hivernage

Effectuez un traitement de choc au chlore inorganique (non stabilisé) à raison de 150 g 10 m³.

• À l'hivernage

Versez tout autour de la piscine le produit d'Hivernage. Choisissez un produit concentré de bonne qualité et surtout non moussant, à base de polymères. Doublez les doses si l'eau est calcaire (+ de 25°). Suivez le mode d'emploi de votre fournisseur.

Faites tourner la filtration pendant 1 heure au minimum, afin de mélanger le produit dans le volume d'eau de la piscine.



Produit d'hivernage (Barcelonesa)



Granulés d'hypochlorite de calcium (hth Shock)

4

Protégez les canalisations du gel

Placez sur chaque refoulement un bouchon spécial, pour éviter que l'eau n'entre dans les canalisations. En effet, le gel pourrait faire éclater les tuyaux enterrés s'ils ne sont pas vidangés correctement.

Placez des bouteilles « gizzmo » dans les skimmers, pour les isoler des entrées d'eau pluviale dans les canalisations d'aspiration. En outre, si de l'eau stagnante est présente dans les skimmers, le gel comprimera les bouteilles « gizzmo », ce qui évitera l'éclatement du skimmer.



Bouchons pour les bouches de refoulement et gizzmo pour protéger les skimmers.



Détartrant pour filtre (Ocedis)

5

Protégez du gel la structure du bassin

Lors des grands froids, une couche de glace plus ou moins épaisse se forme à la surface du bassin (de 10 à 20 cm).

Placez des bouées d'hivernage pour protéger le bassin, la glace écrasera les bouées au lieu d'exercer une poussée sur la paroi du bassin.

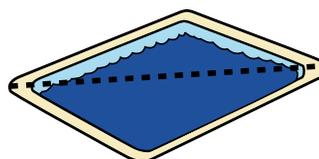
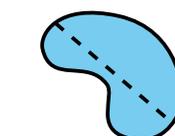
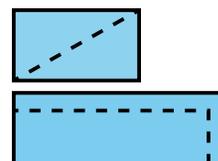


Schéma de mise en place des bouées d'hivernage



Grand bassin disposition en «L»



● *Filtre à sable
« Astralglass »
(Everblue)*

6 **Hivernez le filtre**

Filtre à sable, à verre, ou à zéolite :

Si l'eau est très calcaire, il est conseillé de nettoyer et de détartrer le sable avant l'hiver. Pour ce faire :

- démontez le couvercle du filtre,
- versez sur le sable 1 à 2 litres de Nettoyant Filtre,
- Laissez agir quelques heures, remettez le couvercle,

- lavez le filtre à contre-courant.

Votre filtre restera propre durant tout l'hiver ce qui facilitera la remise en route au printemps.

Après avoir effectué un bon contre lavage, videz le filtre, démontez le couvercle, graissez les joints, laissez l'ensemble ouvert.

Filtre à diatomée :

- Faites un contre lavage pour évacuer les diatomées vers l'égout,
- démontez le filtre ainsi que l'axe qui supporte les éléments filtrants,
- mettez à tremper les éléments avec du Nettoyant Filtre, afin de dissoudre le calcaire,
- brossez, rincez abondamment,
- laissez sécher,
- graissez les joints,
- laissez le filtre ouvert.



● *Filtre à diatomée (Hayward)*

10 **Attention à l'inondation du local technique**

- Protégez le local technique au mieux,
- calorifugez largement les canalisations,
- mettez à l'abri moteurs et tout matériel qui risquent d'être inondés,
- rangez au sec les produits piscine.



● *Local ou coffret technique qui a pris l'eau.
On aperçoit les traces de boue laissées par le passage de l'eau.*

7 **Hivernez les pompes**

Dans le local technique, de nombreuses pompes ou moteurs peuvent être utilisés pour les différentes fonctions nécessaires ou complémentaires de la piscine.

Dans tous les cas, il y a lieu de rappeler qu'il s'agit de matériels électriques et que l'humidité est particulièrement néfaste.

Chaque fois que cela est possible, démontez les pompes et remisez-les au sec.

- Vidangez les pompes,
- Nettoyez les pré-filtres,
- Laissez le bouchon de vidange ouvert,
- Effectuez graissage et entretien préconisés par le constructeur.

Rangez soigneusement couvercles, joints, bouchons, visseries, etc., pour les retrouver au printemps.

8 **Hivernez chauffage, P.A.C., déshumidificateur, régulation automatique, ...**

Il est essentiel, soit d'avoir recours aux conseils de votre fournisseur, soit de lui confier cette mission.



● *Pompe à chaleur (Zodiac)*

9 **Installez la couverture d'hivernage**

Il existe une grande variété de couvertures d'hivernage, qui constituent à la fois une protection contre la chute des feuilles, salissures diverses et une sécurité pour tous, y compris les animaux.

Il est essentiel de mettre en place une couverture de qualité.



● *Piscine hivernée (Institut de la Piscine - Tours)*

Pour les régions Sud

Vous pouvez opter aussi pour l'hivernage actif : plus simple, plus facile et plus esthétique.

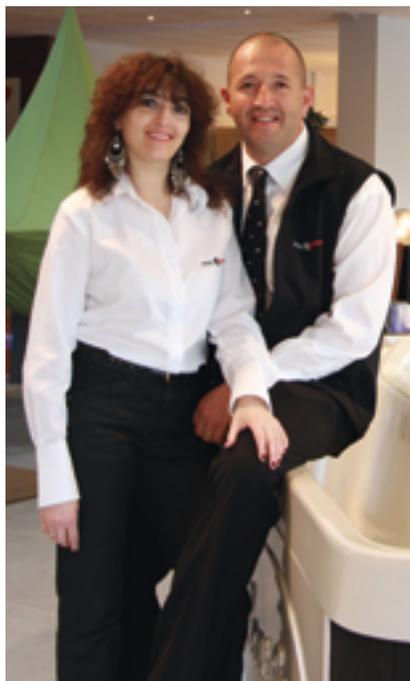
Quelques heures de filtration par jour et une désinfection longue durée dans le skimmer suffisent à garder l'eau propre, limpide et saine étant donné que la température est souvent inférieure à 15° en hiver !

ENTRETIEN AVEC... ASCOMAT et PISCINES VIRGINIA



▲ Le nouveau siège d'Ascomat et de Virginia à Apprieu (Isère)

Franck, vous avez la réputation de quelqu'un de droit, efficace dans vos propos, toujours désireux d'offrir de la qualité.



▲ Franck George et Rachel Chambert n'ont qu'une même passion pour la Société comme pour leur famille

Franck George : Les pisciniers, à force de discuter les prix avec les fournisseurs, poussent à faire baisser la qualité. C'est d'une évidence limpide. Je veux de la qualité, tant dans nos fabrications de blocs polystyrène (dont Eurobloc pour le réseau Virginia), que dans les produits sélectionnés par Ascomat.

Aujourd'hui, il est impératif que la qualité des produits « remonte ». Si on le veut, en tant que distributeur et piscinier, nous avons un choix exceptionnel de produits de qualité.

On a la chance aujourd'hui de disposer de produits qui ont beaucoup évolué vers le haut. A nous de choisir.

Comment vous situez-vous dans la profession ?

Il faut être sérieux, dire la vérité, sélectionner les produits pour les clients en fonction de leur situation (financière, exigences techniques, conditions de vie...).

Les performances des matériels et équipements que l'on propose doivent être réelles. Pas n'importe quoi parce que c'est tendance !

Une entreprise qui veut fonctionner dans la durée doit faire attention aux modes, aux caprices « d'un jour » des clients pas toujours en adéquation avec l'intérêt de l'entreprise à long terme. Une nouvelle technique pourquoi pas, mais... il est impératif de tester le produit. Chez moi, la qualité, le service, c'est primordial.



▲ Présentation / coupe des blocs béton isolants + armature

Dans le cadre du réseau Piscines Virginia que vous dirigez, vous assurez les constructions de piscines sur l'Isère

Oui, et c'est important vis-à-vis des membres du réseau. Nous parlons tous un même langage, à commencer par notre structure en blocs polystyrène Eurobloc. Personnellement, dans mon secteur, je privilégie les piscines rectangulaires fond plat 1,50 m avec escalier. Pas de bonde de fond mais une aspiration antivortex en bas de paroi, de chaque côté du bassin, à 1,50 m environ des skimmers. On évite ainsi des zones mortes de filtration. Je privilégie le revêtement avec une membrane armée 150/100°.



▲ Le bloc de filtration hors-bord original Ascomat (Filter Box) : aspirations de surface et en profondeur, buses de refoulement, buse de nage à contre courant, projecteur

Pour la filtration, on est « fan » des filtres à éléments SwimClear (les fameuses 4 cartouches Hayward). On évite l'usage d'une vanne 6 voies. Son caractère écologique et sa finesse de filtration sont incomparables.

On équilibre tout cela avec une pompe à vitesse variable. Pour le client, c'est une solution économique et écologique.



▲ Grand showroom de spas Coast Spas dont certains modèles sont en eau

◀ Une présentation originale des équipements comme ici les robots électriques et exposition d'un grand choix de filtres

Une meilleure gestion de nos stocks pour la construction de nos piscines nous a conduit à ne retenir qu'un seul filtre SwimClear (parmi les 3 modèles existants), celui de 39m² de surface filtrante. Il répond à nos piscines de 8m x 4m à 12m x 6m. C'est formidable ! Même chose pour les pompes. Au lieu de ½ cv à 3cv, la pompe à vitesse variable assure l'ensemble des filtrations de nos bassins. Quant aux traitements de l'eau, nous proposons souvent un électrolyseur au sel, j'apprécie beaucoup l'AquaRite Pro d'Hayward. Nous proposons également un bloc original de filtration : le Filter Box intégré à la structure du bassin, conçu et développé par notre société.

Le comportement de la clientèle pour la construction d'une piscine a-t-il changé ?

Tout à fait, aujourd'hui le client discutera de l'emplacement de la piscine, de sa taille et de la couleur du revêtement. 8 clients sur 10 ne sont pas intéressés par la technique. Par contre, tout ce qui touche à l'environnement et à l'ambiance du futur bassin est très important.

Bien sûr, vos références, l'image que vous représentez, le sérieux de vos propos... votre écoute surtout, c'est ainsi que le client vous perçoit. L'image d'un réseau de constructeurs tel que Piscines Virginia est indiscutablement une aide forte à la vente.

Si on parlait du réseau « Piscines Virginia » ?

Mon père et moi avons créé la société Ascomat en 1991. L'objectif était de proposer aux professionnels les blocs de coffrage en polystyrène que nous fabriquons. Rapidement Ascomat est devenu également un grossiste pour diffuser en plus de sa structure les matériels et équipements pour piscines.

Face au succès de nos blocs, en 1998 il a été décidé de créer le réseau « Piscines Virginia ».

Mon épouse Rachel et moi-même avons toujours œuvré pour que les entreprises qui nous rejoignent partagent nos valeurs de sérieux et la même approche du marché : respect du client, souci de la qualité, importance du service, sans quoi rien de solide ne peut perdurer.

Aujourd'hui, nous regroupons en France une cinquantaine de partenaires. Etant aussi, comme nos confrères, des constructeurs de piscines, nous connaissons les mêmes exigences de chantier. Le dialogue avec nos concessionnaires est donc aisé et efficace, car nous parlons le

même langage.

C'est pour nous fondamental car cela nous aide à avancer. Avant de nous quitter, j'aimerais aussi rappeler notre nouvelle enseigne : « **Piscines Virginia, Le monde de l'Eau** ». Cela concerne des points de vente ayant une surface supérieure à 250m², bien aménagés où les besoins de soutien en terme de marketing et communication sont supérieurs. Il y est proposé, en dehors des articles habituels pour piscine, des équipements outdoor ainsi que spas, saunas et hammams. C'est dans cet esprit que fut créé notre nouveau showroom au siège d'Ascomat / Virginia.



▲ Un stock imposant de blocs polystyrène

ÉTUDE DES DÉPERDITIONS D'UNE PISCINE SELON LES TECHNIQUES DE CONSTRUCTION

Ascomat a demandé au bureau d'études-ingénierie NEW-TEC, une étude comparative des déperditions en fonction des matériaux utilisés pour la construction d'une piscine (50 m² et 1,5 m de profondeur).

Il s'agissait d'étudier ces déperditions d'une piscine chauffée à 28°C selon différents choix constructifs : parpaings, béton banché, panneaux acier, coque composite et blocs polystyrène Euroblocs d'Ascomat, avec des conditions extérieures de 15°C.

Etude également en fonction de la couverture qui empêche les pertes par évaporation et rayonnement.

Les conditions de cette étude :

- La température de l'air et du sol : 15°C
- La température de l'eau : 28°C
- Surface du radier : 50 m²
- Surface des parois verticales : 45 m²
- Les déperditions du radier vers le sol vont tendre vers 0 au fur et à mesure de la saison de chauffe.
- Les deux types de couvertures pris en compte sont : à bulles 400 microns et à lames PVC rigide.
- Les apports solaires et les pertes par renouvellement d'eau sont négligeables étant donné que cette étude concerne le début de la période de chauffe.
- Le bloc polystyrène (Eurobloc) pris en compte est constitué de 2 parois de 5 cm recevant 0,132 m³ de béton par m² de paroi.

Comme toute étude scientifique, nous ne reproduisons que les conclusions (étude disponible auprès d'Ascomat). C'est ainsi qu'en introduction, il est précisé :

Parois	R+(Rsi+Rse) en m ² .K/W	U en W/m ² .K
Coque composite (vertical)	0,2 + 0,17 = 0,37	2,7
Coque composite (horizontal)	0,2 + 0,34 = 0,54	1,85
Euroblocs	2,58 + 0,17 = 2,75	0,36
Agglo 20	0,23 + 0,17 = 0,4	2,5
Béton banché armé 20	0,1 + 0,17 = 0,27	3,70
Acier (vertical)	0,004 + 0,17 = 0,1704	5,87
Radier béton +2ST25	0,1 + 0,34 = 0,44	2,27
Couverture de surface	0,06 + 0,2 = 0,26	3,85
Surface non couverte (Eau)	0,13	7,6

R est en somme, la surface nécessaire par °K d'écart, pour une déperdition d'1W.

U est le coefficient de transmission thermique surfacique utilisé dans les calculs, (c'est l'inverse de R) : $U = 1 / R$

Rsi et Rse sont les résistances thermiques surfaciques intérieures et extérieures qui varient en fonction des flux de chaleur, soit $R_{si} + R_{se}$

- Pour les murs = 0,17 m².K/W
- Pour la surface = 0,20 m².K/W
- Pour le fond = 0,34 m².K/W

En conclusion : Pour la même puissance de chauffe (température de l'air : 15°C et température de l'eau : 28°C), une piscine en Euroblocs (blocs polystyrène) offre :

1 - Sans couverture, un gain de :

- 1,49°C par rapport à une piscine composite
- 1,69°C par rapport à une piscine en parpaings
- 2,64°C par rapport à une piscine en béton banché
- 4,39°C par rapport à une piscine en panneaux d'acier

2 - Avec couverture, un gain de :

- 3,4°C par rapport à une piscine composite
- 3,92°C par rapport à une piscine en parpaings
- 6,09°C par rapport à une piscine en béton banché
- 11,18°C par rapport à une piscine en panneaux d'acier

Cette étude a été réalisée par **NEW-TEC**, bureau d'études-Ingénierie

7, grande rue - 84370 Bédarrides - Tél. 04 90 22 85 30 - Fax : 04 90 22 85 31 - new-tec@orange.fr

POURQUOI
REJOINDRE
NOTRE RESEAU ?

Virginia

LES 5 BONNES
RAISONS :

1 pour La Centrale

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

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

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

2 pour La technique

**Un soutien technique
immédiat**

- Un bureau d'étude à votre disposition pour :
- Evaluer les besoins du marché
 - Prendre en compte les évolutions techniques des produits
 - Vous assister pour le chiffrage de vos projets
- Etude et plan des structures
Etude de filtration et traitement
Etude de chauffage et déshumidification
Etude de bassins publics et semi publics

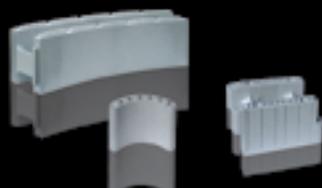
Des sessions de formations régulières

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

3 pour Les Produits

**Recherche et
Développement
de produits**

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



ASCOMAT

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



4 pour Le Marketing

**INTERNET le support
incontournable**

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

www.virginia-piscines.com



La Presse spécialisée

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

**Des supports
de communication**

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



Des outils de signalétique

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



5 pour L'évolution

Une suite logique ...

VIRGINIA vous propose un nouveau concept :
Les magasins
"Le monde de l'eau"
Pour tous les pisciniers qui le souhaitent, nous proposons un concept d'aménagement de votre surface de vente et des outils marketing supplémentaires

**Plus qu'un magasin,
un show room**

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

**Pourquoi un concept
de magasins ?**

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

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

ABRIS DE TERRASSES CHERCHENT DISTRIBUTEURS !

DES OPPORTUNITÉS À SAISIR !

Voilà une opportunité à saisir pour les vendeurs de confort extérieur. Il serait dommage de ne pas profiter d'une telle aubaine. Il ne s'agirait pas de répéter les retards de prise en considération, comme ce fut le cas pour les spas, les saunas, les hammams... qui ont été trop longtemps « snobés » par beaucoup de professionnels de la piscine, à l'époque où les carnets de commandes étaient très bien remplis.



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

Par les temps qui courent, il est rare de voir un marché qui se développe à la vitesse « grand V », mais cela est formidablement rassurant. Ce marché est celui des ABRIS DE TERRASSES TÉLESCOPIQUES.

Pourquoi un tel engouement ?

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

La conjoncture actuelle oblige à élargir l'offre proposée aux clients. Toutefois, il est toujours contreproductif de remplir ses rayons avec des produits inadéquats, mais il ne faut pas attendre non plus pour les garnir avec des produits « confort », qui restent complémentaires à votre cœur de métier.

L'abri de terrasse en fait partie. Il est le trait d'union entre le « dedans et le dehors » pour l'habitation du client. Par extension, et tout naturellement, on pourra proposer du mobilier approprié.

Nous avons fait paraître cet hiver, dans une précédente édition du Spécial PROS, l'analyse faite par un spécialiste reconnu de l'abri de piscine, Patrick Sanchez, auteur de nombreux ouvrages et chroniques dans ce domaine. À partir de son étude pertinente, on comprend comment et pourquoi le phénomène de l'Abri de Terrasse peut être un extraordinaire moyen de compenser d'éventuelles baisses de CA, sur le marché actuel de la piscine.

De plus, de nombreux fabricants d'abris de terrasse sont à la recherche de distributeurs locaux et beaucoup d'entre eux n'arrivent pas à répondre aux nombreuses demandes émanant d'internet, qui illustrent bien l'engouement pour ces produits.

Nous vous invitons à lire ou à relire ci-dessous l'article en question, paru dans le Spécial PROS N°2, qui explique parfaitement le phénomène du moment !

Les psychologues doivent avoir de bonnes explications savantes pour expliquer le bien-être qui nous envahit lorsque nous n'avons pas de toit au-dessus de la tête, quand il fait « beau ciel »... C'est peut-être cela qui fait que l'aventure des abris de terrasses ne fait que commencer. Espace de vie au cœur de son jardin, jardin d'hiver pour les plantes, espace de détente et de repos, ouvert, fermé au gré de la météo. Il a tout pour séduire et tenter des milliers d'utilisateurs, qui peuvent désormais profiter du moindre espace de plein air.

Pourquoi cette naissance spontanée ?

Tout simplement parce qu'il est le fils naturel des abris de piscines, qui ont été longtemps délaissés par les fabricants de vérandas. La planète « vérandas » bien installée dans un marché prolifique détournait le regard de ces fabricants de structures aluminium destinées aux piscines. Et les fabricants d'abris de piscines, quant à eux, restaient sourds aux demandes des clients qui portaient une attention gourmande à ces abris, pensant qu'ils seraient très bien sur leur terrasse mais en plus petit que ces abris de piscines géants !

Ainsi était né un besoin négligé alors par des vendeurs d'abris, trop occupés par un marché très dynamique. Puis vint la stabilisation de ce marché et les fabricants les plus malins se rappelèrent les demandes répétées. L'abri de terrasse venait de naître officiellement et ce n'était qu'un début.



◀ Abri de terrasse à ouverture centrale. Parois en verre securit et toiture totalement transparente. (Azenço)

De nombreux fabricants d'abris de piscines ont, ou auront leur abri de terrasse au sommaire de leur catalogue. En ce qui concerne les vérandalistes, certains proposent timidement des abris de terrasses télescopiques, mais ils le font à « reculons », car ce type de produit va à l'encontre de leur « culture » et risque de perturber la vente de leurs vérandas traditionnelles.

Cette histoire montre une fois de plus qu'il suffit d'écouter la demande pour satisfaire son aspiration.

Pour ce qui est des abris de terrasses, il suffisait de marier « protection intérieure et plein-air », ce qu'offrent clairement LES ABRIS DE PISCINES. La déclinaison allait alors de soi.

Cependant cette déclinaison demande quelques ajustements pour proposer des abris de terrasses performants.

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

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

Modèle Vérando Royal (Sesame) ▼



ABRIS DE TERRASSES CHERCHENT DISTRIBUTEURS !

Par ailleurs, il permettra de profiter du plein air instantanément, comme son cousin l'abri de piscine, mais plus rapidement et avec une souplesse d'utilisation maximum.

🔗 CARTE D'IDENTITE

Le véritable Abri de terrasse (*)

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

- Les éléments qui se télescopent seront d'environ 1 ou 2 mètres de longueur.
- La télescopie guidée sur rails assure une étanchéité parfaite.
- L'étanchéité aux eaux de pluies est indispensable.
- L'étanchéité parfaite des structures posées sur les façades est assurée.
- La résistance aux vents, surtout pour assurer un confort sonore et éviter les claquements des parois parfaitement jointées est prise en compte.
- La résistance mécanique à la neige est indispensable.
- Une ventilation haute régule les montées en températures.
- Un système de stores extérieurs ou intérieurs performants et simples d'utilisation apporte pour un ombrage au moment voulu.
- Les fermetures sont sécurisées.
- Les composants sont de grande qualité afin de résister aux agressions des pollutions extérieures.
- Le BONUS : l'« hyper confort VISUEL », structure offrant toutes garanties de résistance tout en étant la plus « PLEIN CIEL » possible, c'est-à-dire avec le moins de profilés d'aluminium, notamment en toiture, pour une vue intégralement dégagée.

(*) Si tous ces points sont respectés, l'appellation de « Véranda télescopique » ne sera pas usurpée.

Faire le bon choix

A chacun de choisir son produit et son fournisseur, le choix est étendu, il suffit, comme en toute chose, de ne pas choisir un produit, sans avoir aussi évalué celui qui va vous le poser et vous le garantir, car inutile de vous dire que la préparation du chantier, le suivi de la mise en fabrication et la pose seront des facteurs déterminants pour le bon fonctionnement et votre satisfaction durant de nombreuses années.

Patrick SANCHEZ CONSULTANT
Auteur du livre : *Abris de Piscines & Couvertures*
patricksanchez.consultant@wanadoo.fr



▲
Abri composé d'une hyper-structure en aluminium et de 2, 3 ou 6 éléments rotatifs. (Abrisud)



▲
Abri de terrasse (Vöroka / Abri Passion)



▲
Abri de terrasse (Abrisol)



▲
Abri PHENIX haut mixte mural et traditionnel pour terrasse et piscine (Sokool)



▲
Abri CASSIOPEE haut pour terrasse avec ouverture centrale (Sokool)



DIFFAROC

Z.I secteur D
06700 Saint Laurent du Var
Tél. 04 93 14 29 36
Fax : 04 93 14 29 53
contact@diffaroc.fr
www.diffaroc.fr



LES ROCHERS DÉCORATIFS

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

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

CRÉEZ SANS LIMITE



Bloc technique grand modèle
Capot : 1,68 m X 1,65 m X H 0,90 m
Bac : 1,62 X 1,62 m X H 0,45 m



BLOC TECHNIQUE DÉCORATIF EN ROCHER RECONSTITUÉ

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

Ces blocs de pierre, qui s'intègrent parfaitement dans le paysage, ajoutent du cachet à la décoration d'une piscine.

En plus de l'aspect esthétique, ces rochers peuvent également renfermer en toute discrétion les appareils de contrôle de la piscine : le rocher creux se soulève au moyen d'un vérin et donne accès au local technique enterré.

Ces blocs sont réalisés en « résine polyester » armée de fibre de verre. Le fabricant propose toute une gamme de modèles prêts à poser. De nombreuses tailles, formes et couleurs sont disponibles mais il peut aussi réaliser des éléments sur mesure : canyons, grottes, falaises...

Technique polyester :

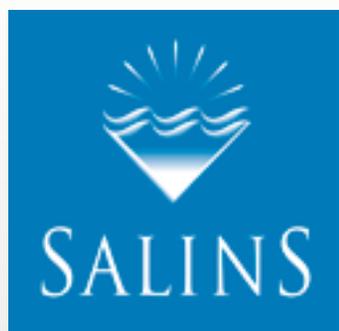
Créés à partir d'empreintes prises en milieu naturel, les éléments Diffaroc sont réalisés en résine polyester armée de fibre de verre (matériau léger et très résistant).

Technique béton :

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

À RETENIR

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

**Salins du Midi**

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



SEL SPÉCIAL 3 ACTIONS

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

1- UNE FONCTION SEL

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

2- UNE FONCTION ANTICALCAIRE

AquaSwim Universel contient un anticalcaire qui séquestre 95% des ions calcium pour éviter qu'ils ne forment des dépôts de tartre dans le bassin ou sur les cellules de l'électrolyseur. Il facilite l'entretien et le nettoyage de la piscine (joints de carrelage, ligne d'eau...)

3- UNE FONCTION ANTICORROSION

AquaSwim Universel contient un agent anticorrosion qui a un double effet : filmogène et séquestrant. Il augmente ainsi de près de 50% la protection des parties métalliques.

AVEC SES 3 FONCTIONS EN 1, AQUASWIM UNIVERSEL RÉPOND À TOUTES VOS ATTENTES

Un traitement d'eau efficace allié au confort de baignade et à une grande simplicité d'utilisation.



À RETENIR

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



BIO-UV

850 avenue Louis Médard
CS90022 - 34403 Lunel
Tél. 04 99 13 39 11
Fax. 04 99 13 39 19
info@bio-uv.com
www.bio-uv.com



LE CONFORT DE BAINNADE ABSOLU

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

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

LES ATOUTS DE BIO-UV pH

Alimentation continue pour

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

Affichage qualité de sonde

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

Portes galets téflonnés

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

Norme IP 65

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

Régulation pré-calibrée d'usine,

Calibration automatique

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

Simplicité d'utilisation

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

Silencieuse,

Efficace

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



Alarme ofa pour sécurité d'injection,

Programmable en pH+ et en pH-

Certifié CE,

Norme ROHS

Carte électronique sans plomb ni mercure

Compatible avec tous les types de traitement.

À RETENIR

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

**OCEDIS**

69, allée des peupliers - ZI de Fétan
01600 Trévoux
Tél. 04 74 08 50 50
Fax : 04 74 08 79 58
info@ocedis.com
www.ocedis.com



DÉCHLORINATEUR D'EAU DE PISCINE OYGREEN



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

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

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

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

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

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



À RETENIR

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



BARCELONESA

ZI La Mirande
9, avenue de l'Aérodrome
66240 Saint Estève - France
Tél. +33 (0)468 51 60 95
Fax. +33 (0)468 51 60 99

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



L'EAU EST NOTRE ÉLÉMENT

NOUVEAUX CONDITIONNEMENTS

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

Des conditionnements carrés qui sont plus stables et qui se rangent plus facilement font aussi partie de la gamme BD Pool.

Implantée depuis 3 ans à Saint-Estève près de Perpignan, **Barcelonesa France**, filiale de Barcelonesa Grup, offre une capacité d'entreposage de 1000 palettes, ainsi qu'un service commercial très réactif sur toute la France.

Barcelonesa France commercialise principalement une gamme étendue de produits d'entretien pour les piscines :

- chlore, brome,
- oxygène actif,
- multi-action, anti-algues,
- flocculants,
- anticalcaire,
- répulsif insectes,
- nettoyant ligne d'eau...

sous la marque **BD POOL**, réservée aux professionnels.

La société effectue un contrôle rigoureux de la qualité et de la certification de ses produits dans son propre laboratoire, afin d'assurer le respect des normes de qualité qui sont demandés par ses clients et fournisseurs.



À RETENIR

Certains produits peuvent être élaborés sur mesure en fonction des demandes.

Les avantages de cette option sont :

- Etiquetage et conditionnement à la marque du client
- Produit chloré non comburant
- Aide à la vente
- Formation « traitement des eaux »
- Stock permanent
- Produits de haute qualité

TÉMOIGNAGES D'ADHÉRENTS À UN RÉSEAU



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

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

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

Qu'en pensent-ils ?

Nous en avons rencontrés plusieurs pour connaître librement leur avis, leur expérience sur le choix qu'ils ont fait.

Dans un prochain numéro, nous continuerons ces témoignages avec d'autres réseaux ou groupements.



ROSSO PISCINES - EVERBLUE

Route des plages - 83990 Saint-Tropez - 04 94 97 33 97 - www.everblue.com



▲ Francis Rosso

On est 120 dans le réseau : c'est une force évidente. Dès que je rencontre un problème technique, on appelle le SAV. Nos relations avec les fournisseurs d'Everblue sont très bonnes.

Avec une telle organisation professionnelle, je ne passe pas mon temps avec des représentants. Ça ne m'intéresse pas parce que j'ai beaucoup de boulot et quand j'ai 5 minutes, c'est pour « respirer ».

Le produit qui vient d'Everblue, c'est pour moi une réelle garantie : il y a en amont un travail d'études techniques, des analyses de prix, etc.



Everblue nous apporte des produits exclusifs que nous sommes seuls à vendre.

C'est aussi le respect des autres : « si je veux être respecté,

commençons par respecter les autres. Je dois beaucoup à Everblue qui, au début, a su m'aider, me former et m'animer.

J'ai beaucoup de respect pour Samy Bibay. Il est droit, et son aide, le moment venu, a été bénéfique pour mon entreprise ».

Je suis Everblue depuis environ 20 ans à Saint-Tropez et j'apprécie toujours le support de la Centrale EVERBLUE. L'effectif de l'entreprise est de 14 personnes. 3 techniciens assurent les SAV et l'entretien des piscines dont plus de 100 piscines en contrat annuel d'entretien.

Ici, nous avons une clientèle assez particulière : beaucoup de résidences secondaires, des piscines souvent haut de gamme, (donc client exigeant). Notre réputation nous permet de fonctionner beaucoup par « bouche à oreille ».

J'ai énormément de travail et j'apprécie vraiment le fait qu'EVERBLUE ait pu choisir les meilleurs produits au meilleur prix, afin de satisfaire notre clientèle. Cela me permet d'apprécier plus les devis et ma clientèle m'en est reconnaissante. Seul, je serais « petit » vis-à-vis des fournisseurs. Avec Everblue, je deviens « plus fort ».



▲ Le show Room Spa chez Francis Rosso



▲ Philippe Guiho

ILOT PISCINES MONDIAL PISCINE

11 rue de Brehany
44350 Guérande - 02 51 73 77 00
www.mondial-piscine.eu

J'ai toujours été un homme du béton et j'ai été emballé par le concept modulaire/ béton de Mondial Piscine.

Trouver des maçons capables de faire des enduits finis, c'est pas évident. Je veux de la qualité et du fini irréprochable. Grâce au concept Mondial, le béton est

à l'intérieur des modules et à l'extérieur, j'ai une surface impeccable : c'est propre, c'est beau. Les pièces à sceller sont posées en usine, le film de protection des parois permet (après avoir coulé le béton dans les modules) de supprimer toutes « les coulures » de béton à la mise en œuvre. On a alors un bassin impeccable.

Même pour le liner, l'accrochage hung à clipser, sans perceuse ni vis est tellement rapide.

On pose le volet roulant à 2 en 1 heure, sans perceuse ni vis non plus. Il n'est pas nécessaire de prendre des cotes au préalable puisque la structure piscine permet cela.

Quant à l'escalier, il se monte en même temps que la structure et tout est coulé en une fois.

Ainsi par exemple, pour une piscine 10 m x 5 m, c'est une matinée de coulage à 2.

Conclusion pour moi, c'est un grand gain de temps et une réduction de personnel. C'est tellement important aujourd'hui pour la gestion d'une entreprise.

Les équipements, le matériel arrivé groupé en une seule commande sur le chantier.

Je bénéficie bien sûr de la notoriété de la marque.

L'innovation récente de la charte de qualité « engagement de fin de travaux » renforce encore le sérieux que nous représentons. C'est particulièrement positif dans les entretiens que nous avons avec un archi. pour lequel cette garantie supplémentaire « lui parle ». En effet, ainsi le client dispose de 3 garanties :

- Garantie fabricant
- Garantie installateur
- Garantie de bonne fin de travaux

Michel Morin, le PDG, est à l'écoute des membres du réseau et fait évoluer ce concept chaque fois que nécessaire.



▲ Ilot Piscines - Mondial Piscine dans la nouvelle zone commerciale de Guérande (44)

ESPACES PISCINES - L'ESPRIT PISCINE

- 249 route de la Fénicière - 85300 Sallertaine
02 51 68 03 95 - espaces-piscines@esprit-piscine.fr
- 10 rue Benjamin Franklin - 85000 La Roche Sur Yon
02 51 98 83 48 - laroche@espaces-piscines.fr



▲ François Grillard

Au départ, l'entreprise Espaces Piscines fonctionnait seule. Avec mes associés, on s'est posé la question de savoir qu'est-ce qu'une enseigne pouvait nous apporter ?

Après réflexions, nous sommes arrivés à la conclusion que se regrouper pouvait être « sympathique » car vivre tout seul dans notre métier n'était pas toujours évident. Ouvrir les yeux sur l'extérieur semblait être une bonne chose.

Donc au départ ce fut : « on y va » mais... sans plus ! Bien sûr auparavant, on avait été démarchés par d'autres enseignes. Ce fut un choix.

Il est vrai que l'on avait besoin de visibilité sur le marché, sur le futur. Mais dans l'immédiat, cela n'apparaît pas tellement évident pour notre développement. J'ai toutefois réussi à convaincre l'équipe.

L'entreprise Espaces Piscines a 20 ans et nous sommes Esprit Piscine depuis 10 ans.

C'est quoi « L'Esprit Piscine » ? C'est une GIE, une équipe qui élabore en commun. Chacun amène sa « pierre » pour faire avancer nos entreprises.

L'osmose s'est faite avec les confrères. On a tous été apporteur d'idées, commencé à structurer beaucoup de choses.



▲ Aspect façade de l'importante implantation Espaces Piscines en bordure de route

Progressivement, le GIE est devenu une donnée incontournable. C'est un travail de groupe et l'on se rend compte que l'on n'est pas tout seul.

Ma vie de chef d'entreprise s'équilibre parce que je peux

chercher cette culture à l'extérieur, et permettre de nourrir l'entreprise. Ainsi, aujourd'hui, je peux prendre du temps pour avancer et même donner de mon temps au GIE.

Aujourd'hui Espaces Piscines et Esprit Piscine ont fusionné totalement. On peut même dire qu'on est plus Esprit Piscine qu'Espaces Piscines.

Pour rien au monde, je ne pourrais lâcher le GIE Esprit Piscine.

Dans Esprit Piscine, il y a aujourd'hui 32 membres. Certes, on souhaite encore grossir mais avec des gens qui partagent cet état d'esprit du GIE.



▲ Les bureaux sont tous regroupés très rationnellement assurant une grande cohésion d'équipe

TÉMOIGNAGES D'ADHÉRENTS À UN RÉSEAU

CARON PISCINES

Rond Point Belle Étoile - Thouaré-sur-Loire - 44484 Carquefou cedex - 02 51 13 08 50 - www.piscines-caron.com



▲ Jean et Jacques Lermite

Cette année, c'est le 60^e anniversaire (1953-2013) de l'entreprise et 30 ans pour la piscine (1^e brevet en 1983). Si Caron Piscines est ce fabricant si connu pour ses modules béton, il est aussi dans l'ouest de la France son propre constructeur. Cela lui donne ainsi depuis 30 ans un très grand savoir faire.

Sa zone d'activité en tant qu'entreprise de construction s'étend sur : Loire Atlantique, Ille-et-Vilaine, Morbihan, Vendée, Maine et Loire. Sur ce secteur, c'est entre 200 et 250 piscines qui sont réalisées chaque année avec ses propres salariés.

Caron Piscines Chouet Piscines
Begard - Côte d'Armor (22) ▶

Aujourd'hui, Caron Piscines propose 2 modèles de distribution :

1 - La Franchise :

Elle s'adresse à des personnes qui veulent un territoire d'exclusivité, une formation au métier et qui souhaitent bénéficier de toutes les procédures administratives et organisationnelles issues de l'expérience et du savoir-faire du « pilote Lermite ». Ici, c'est pouvoir dupliquer un modèle qui a fait ses preuves (à la manière Courte Paille, Mac Donald..)

2 - Distributeur officiel :

Cela répond ici au besoin d'une enseigne, un savoir-faire et des compétences techniques Lermite :

- tructure béton piscine,
- filtration performante,
- volet roulant intégré sous terrasse (VIST),

- piscine hors sol béton « bambou » (ZENDO),

C'est gagné du temps grâce à nos concepts et à notre savoir-faire. Dans ce cas, c'est le fournisseur Lermite qui les intéresse avec un territoire d'exploitation (pas exclusif).

Le distributeur est déjà un professionnel. Il reste libre de son organisation mais cela peut être un tremplin vers une future Franchise.

Comme le rappelle Jean Lermite : « ce qui nous guide tout le temps c'est le client qui achète une Piscine Caron ainsi que le « service Caron » qui a fait la réputation de notre marque. En effet, c'est le « retour du client » qui est le juge. C'est pourquoi nous recherchons des distributeurs qui sont aussi sensible que nous à cet objectif.



PISCINES GATEL - VIRGINIA PISCINES

Piscines Gatel G.P.A - 27 rue Antares - 44470 Carquefou - 02 40 25 85 53 - www.piscine-gatel.com



▲ Entrée bureaux et magasin de Piscines Gatel à Carquefou (44)



Piscines Gatel rayonne principalement en Ille-et-Vilaine et Loire Atlantique. Son concept de construction est un béton armé isothermique grâce à la mise en œuvre des blocs de coffrage polystyrène que diffuse le réseau Virginia.

Chantal Loreau, assistante à Corquefou (44) de Matthias Triballier, npuveau gérant de GPA (44), nous développe les raisons qui les lient au réseau Virginia depuis des années.

En effet, appartenir au réseau Virginia, c'est, pour les Piscines Gatel, bénéficier de nombreux avantages :

- Le client voit dans le bloc polystyrène de coffrage béton un élément de propreté indiscutable pour un futur chantier par rapport aux parpaings traditionnels. Il trouve également dans ce concept un « plus » évident vis-à-vis de son efficacité isolante.
- Les hommes sur le chantier apprécient la légèreté du bloc par rapport au moellon/agglo.
- La rapidité de pose est étonnante : c'est un « lego » !
- On bénéficie d'un soutien évident : catalogue Virginia (blocs coffreurs pour kit piscine, équipements, matériel, produits, spas...), divers documents, grande réactivité du siège quand nécessaire.
- La publicité nationale renforce les communications et actions régionales (mailing, plaquettes de l'entreprise...)
- Apporte un soutien efficace (technique, commercial...).

Présentation des blocs coffrants / béton armé ▶



Changez de vie
professionnelle
sans changer
de métier



Devenez Distributeur Officiel Caron Piscines



1

Un concept breveté unique

la structure 100% béton,
un savoir-faire issu
de plus de 30 ans d'expérience !

2

Des innovations, des exclusivités

différenciez-vous
et offrez le meilleur à vos clients.

3

Un partenariat gagnant-gagnant

tout en conservant une totale
indépendance.



VIST®
[Volet Intégré Sous Terrasse]



Lame d'Eau Intégrée®



PRIMABORD®



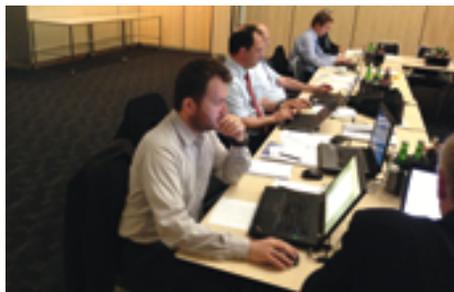
Concept ZENDO®

Renseignez-vous et contactez-nous :

en direct sur notre site internet : piscines-caron.com > société > réseau de distribution

SCP entend jouer un rôle dans la normalisation européenne

SCP Europe s'engage dans la normalisation européenne, via son nouveau Responsable Europe Produits de Traitement de l'Eau, le Docteur Xavier DAROK, qui participait au comité technique de normalisation européenne TC 164 alimentation en eau, à Zurich, les 19 et 20 juin derniers.



Xavier Darok - nouveau Responsable Produits Traitement de l'Eau SCP Europe lors du Comité Technique à Zurich

Assurant la liaison entre les normes européennes sur le traitement et l'alimentation en eau (CEN TC164) et celles traitant des piscines et spas domestiques (CEN/TC402), il y présentait son rapport sur l'évolution des travaux de normalisation.

Concernant le traitement de l'eau, un important travail de rédaction/correction des normes européennes est en cours, suite à l'application des réglementations CLP (Classification, Labelling, Packaging) et Biocides, ainsi qu'une actualisation de la réglementation liée au transport de produits dangereux.

Ce travail a été principalement réalisé au sein du groupe de travail « traitement de l'eau » (CEN TC164/WG9), dont fait partie le comité rédactionnel « produits chimiques utilisés dans le traitement des eaux de piscines » (CEN TC164/WG9/TG11), présidé par le Docteur Xavier DAROK. Pour les piscines et spas domestiques, deux travaux sont en cours : la structure et la conception des bassins (en phase finale de publication) et l'efficacité de filtration et les systèmes de traitement.



Le comité technique de normalisation européenne TC 164 alimentation en eau à Zurich en juin 2013

info.eu@scppool.com
www.scpeurope.com

BIO-UV a déménagé dans ses nouveaux locaux

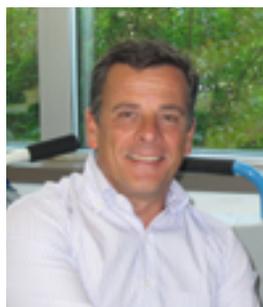
Depuis le 1er juillet, le siège social de **BIO-UV**, se trouve toujours à Lunel, mais à quelques centaines de mètres de ses anciens locaux. Les développements en cours chez BIO-UV sont à l'origine du projet de déménagement des locaux de la société qui a triplé sa surface de production via la construction de nouveaux bâtiments. Désormais la nouvelle adresse du siège de BIO-UV est : 850 avenue Louis Médard 34400 LUNEL. Les numéros de tél + fax + adresses mail restent inchangés.



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

Zodiac acquiert MagnaPool et les skimmers Poolrite

Le mois dernier, **Zodiac Australia** signait un contrat avec Evolve, pour le rachat des

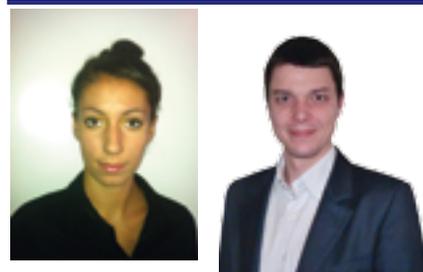


Jean-Baptiste CLAVEL

droits de Propriété Intellectuelle destinés à commercialiser les produits MagnaPool, ainsi que les skimmers Poolrite, en Australie et dans le monde entier. Tandis que Zodiac Australia met tout en œuvre pour assurer une transition en douceur, reconstituer les stocks et reprendre les investissements marketing sur la marque MagnaPool d'ici la fin de l'année, l'objectif de Zodiac en Europe est d'adapter et de mettre en conformité ce concept avec tous les grands marchés européens, avant son lancement officiel en Europe courant 2014. « Nous sommes très enthousiasmés par cette nouvelle opportunité. Avec notre équipe R&D Traitement de l'eau, basée en Australie, nous sommes confiants dans le fait que MagnaPool ajoutera une plus-value à notre offre innovante. Le système MagnaPool complète parfaitement notre gamme de produits leaders dans le domaine du traitement de l'eau et représente un concept unique, répondant clairement aux besoins d'alternative pour la désinfection des piscines sur le marché. Il s'agit aussi d'une bonne opportunité pour nous de proposer quelque chose d'unique et d'exclusif à tous nos revendeurs professionnels. Nous sommes impatients de développer ce nouveau concept et de fournir aux consommateurs européens une eau plus saine », déclarait Jean-Baptiste Clavel, Directeur Général de Zodiac EMEA.

www.zodiac-poolcare.com

Nextpool renforce l'accompagnement de ses clients



Clarisse MAGUIS et Jonathan TRELON

L'équipe **NEXTPOOL** intègre depuis septembre deux nouvelles personnes au sein de son équipe commerciale, sur le secteur sud. Ainsi, Clarisse MAGUIS, déjà présente depuis un an dans le cadre d'un contrat d'alternance, et qui a été récemment diplômée avec brio, s'est formée aux produits et services Nextpool. Elle partagera son activité entre le suivi commercial des départements 05, 20 et 30, et l'appui sédentaire de la zone sud-est couverte par Antony CHIRON.

Récemment arrivé aussi, Jonathan TRELON possède une solide expérience de l'accompagnement et du conseil aux professionnels. Il répartira son temps entre le suivi commercial terrain pour les départements 19, 23, 46 et 48, et en tant que soutien de Serge DESPRES, pour la zone Midi Pyrénées et de Stéphane GERMAIN, pour la zone Sud-Ouest, en qualité de Technico-commercial sédentaire. Le groupe souhaite ainsi densifier sa présence sur le terrain, afin d'apporter à ses clients un accompagnement de proximité toujours plus efficace et réactif. Le dynamisme et la rigueur de ces nouvelles recrues seront mis au service de leurs clients, pour la réussite des nombreuses saisons à venir.

www.nextpool.com

Leader Pool

Le procédé béton Leader Pool est un concept unique conçu il y a 15 ans par André Buyse. Cette technique très présente en France se développe également à l'export. Il est important de faire le point.



Thierry Buyse

Thierry Buyse, vous secondez votre père, en contact permanent avec les entreprises qui appliquent votre procédé, vous êtes le mieux placé pour parler de ce concept.

Mon père a plus de 60 ans d'expérience sur le béton et plus de 30 ans dans le domaine de la piscine. C'est ainsi qu'il a décidé, il y a 15 ans, de concevoir un moyen de réaliser beaucoup plus rapidement la mise en œuvre du béton pour la piscine, tant pour le coffrage que pour la mise en place des armatures.

Le concept fait appel à une association subtile de matériaux tels que : profil spécial et souple d'une tôle galvanisée côté terre (acidité des sols et coffrage béton), poutrelles triangulées tous les 20 cm (rigidité, stabilité des parois, liaison avec les 2 chaînages béton haut et bas), ferrailage continu et bien positionné, et enfin un grillage galvanisé à l'intérieur du bassin (suppression des microfissures, visibilité du coulage béton, accrochage exceptionnel de l'enduit de cuvelage).

Ainsi conçu, ce bassin coulé monobloc (fond + parois + éventuellement plage) ne bouge jamais.



Depuis l'invention de cette technique cuvelage, aucun litige n'a eu lieu, avec plus de 400 piscines chaque année. Aujourd'hui, de grandes piscines collectives font appel à ce procédé.

C'est un lieu de vie où structure et décoration ne font qu'un. On est également actuellement sur des projets de très grosses piscines.

Je vous confirme que nous mettons au point un nouveau procédé pour structure

béton armé monobloc à prix économique qui devrait sortir prochainement. Enfin rappelons que nous sommes en harmonie totale avec les normes, agrément Socotec depuis des années.

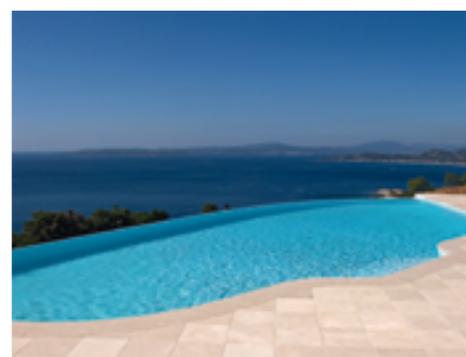


Vidéo

Leader Pool est-il présent également dans d'autres pays ?

Bien entendu, nous exportons dans de nombreux pays comme : Belgique, Pays-Bas, Italie, Grèce, Canada, Ile de la Réunion, les Antilles, Dubaï... Partout cette technique est très appréciée. En effet, même avec une main d'œuvre pas toujours très rompue à la mise en œuvre d'un béton pour effectuer un cuvelage, ce procédé simple est très rapide et répond donc à leur besoin.

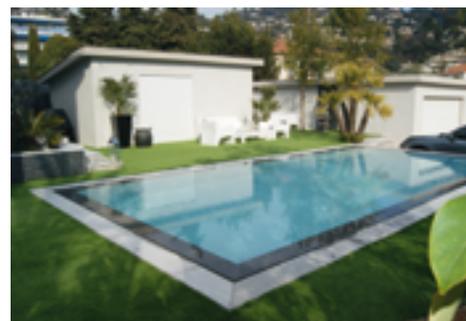
Les professionnels sont en confiance malgré des chantiers pointus. Tout a été conçu pour une mise en œuvre aisée.



Comment voyez-vous le marché piscine dans les prochaines années ?

Positivement, car Leader Pool est si facile dans sa réalisation que tout constructeur fait ce qu'il veut, s'adapte à la demande des clients.

La piscine plus que jamais doit être agréable à voir.



leaderpool@wanadoo.fr
www.leaderpool.com

Dufour Piscines & Spas, point de vente Everblue, inaugure son nouveau magasin près d'Angoulême

Le point de vente **EVERBLUE Dufour Piscines & Spas** vient d'inaugurer son tout nouveau magasin, à Champniers, près d'Angoulême (16).



M. et Mme Dufour

Spacieux, accueillant, doté d'un espace détente avec un Design Spa en eau, ce magasin est tenu par David Dufour et son épouse. Toute une famille dans le bain... David Dufour vient de reprendre l'affaire familiale, créée en 1977, devenue « Dufour Piscines » en 2012 et concessionnaires des piscines Everblue depuis 30 années. Il nous raconte cette aventure : « Artisan dans l'âme comme mes parents, j'ai souhaité donner du renouveau et de l'espace à l'entreprise. Nous avons donc quitté les locaux du centre-ville d'Angoulême, pour ceux, plus confortables, de la zone des Montagnes à Champniers. L'inauguration a remporté un véritable plébiscite, grâce à nos fidèles clients et à nos partenaires dans cette évolution. Le dynamisme, la compétence et le bien-être étaient bien réunis. A l'occasion de ce déménagement, « Dufour Piscines » est devenue « Dufour Piscines & Spas ». Nous n'envisageons pas de pérenniser l'entreprise familiale sans conserver la force de notre réseau. Everblue représente pour notre société l'expérience et la compétence. Chaque piscinier Everblue est un passionné de son métier. »

ever@everblue.com
www.everblue.com

Une nouvelle revue espagnole, lancée par notre partenaire One Drop

La revue **PISCINAS HOY** est née du souhait de continuité d'une équipe humaine, ayant plus de 30 ans d'expérience dans le secteur. Accompagnée de « INSTALACIONES DEPORTIVAS HOY », elles informent et entretiennent un lien avec le professionnel du secteur, dans son activité quotidienne pour progresser, innover et offrir des solutions à ses clients.

Du 15 au 18 octobre prochains l'équipe PISCINAS HOY sera présente à PISCINA BARCELONA, avec sa cinquième édition.



info@onedrop.es
www.onedrop.es

Votre temps est précieux, ne le gaspillez pas dans vos relances

La relance des prospects

Un salon, un appel entrant, un contact donné par un client, les occasions ne manquent pas pour enrichir votre base de prospects. Mais, l'art du développement commercial ne réside pas tant dans le volume de votre base de prospection que dans l'art de les contacter ou de les relancer au bon moment. Les cabinets d'expertise estiment qu'un entretien qui se termine par une « prochaine étape » datée et qualifiée permet d'augmenter le taux de transformation de 40% à 60% par rapport à un prospect mal suivi.

Mais dans les faits, la difficulté est double.

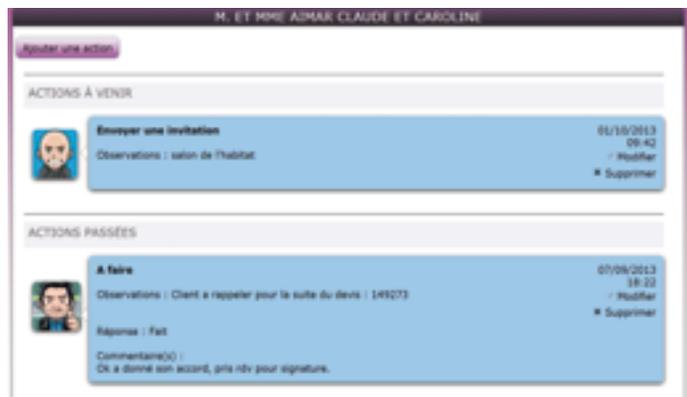
D'abord, il faut pouvoir se noter une prochaine étape détaillée au sortir d'un rendez-vous sans attendre. Miser sur sa mémoire est un pari risqué.

Par ailleurs, lorsque vous vous engagez à rappeler un contact, il est primordial de respecter cet engagement. Vous mettez ainsi votre prospect en confiance. Pas évident non plus de gérer sur un agenda papier classique les dates des relances, surtout si vous n'avez pas le nez rivé sur votre calendrier à longueur de journée.

Le logiciel **Extrabat** propose une fonction de gestion des relances clients via le module Action qui permet de planifier une relance devis, une invitation à envoyer, ou autres, en programmant la date et l'heure.

Le jour J, vous recevez un email avec l'action à réaliser ainsi que la fiche du client. Il ne vous reste plus qu'à appuyer sur le numéro de téléphone afin de joindre votre futur client.

Et si vous ne regardez pas votre messagerie, vous avez sur votre page d'accueil Extrabat, lorsque vous vous connectez, toutes les actions de la journée à faire.



Dans une stratégie d'amélioration continue, le logiciel Extrabat Piscines vous donne sur votre tableau de bord général, l'évolution du nombre de contacts par rapport à l'année N-1 ainsi que le délai moyen entre la création d'une fiche prospect et le premier rendez-vous.

Vous gagnez ainsi beaucoup de temps. Et tout le monde sait qu'en matière de prospection, particulièrement, le temps, c'est de l'argent !

La relance des factures en attente

C'est un mal nécessaire. Indispensable même : la relance de vos impayés. Mais, chacun sait à quel point cette tâche peut devenir chronophage et contreproductive si elle est réalisée de manière anarchique.

Du déclenchement de la facturation jusqu'à la mise en demeure, la chaîne des relances clients doit se faire dans l'ordre. Vous devez également évaluer les risques d'impayé et analyser la situation de vos comptes.

Effectuer l'étude approfondie des sommes «dehors» relève parfois du travail d'investigation si les comptes ne sont pas parfaitement tenus. Mais comment suivre ces factures en souffrance et relancer les clients sans y consacrer trop de temps ? Le logiciel de gestion Extrabat Piscines apporte une solution tout en un, afin de vous faciliter la vie.

Extrabat gère vos devis, commandes, factures ainsi que vos règlements, vos remises de chèques en banque ainsi que vos relances clients.

Tout se fait automatiquement, à partir du moment où vous enregistrez un règlement, celui-ci se rajoute sur votre bordereau de remise de chèques et si votre client ne vous a pas réglé au bout de trente jours, cette facture incorpore le tableau des impayés.

N°	Relance	Client	Total	Stat
RA000001	25/02/2012	SAURIN Pierre et Marie	170,40 €	Non relancé
RA000002	27/02/2012	BONIN Christian	707,20 €	Relance 1
RA000003	27/02/2012	BARON Marc et Sophie	3 463,20 €	Relance 2
RA000004	28/02/2012	TAFFINERIE Hubert	50,20 €	Relance 3
RA000005	28/02/2012	TEST Christophe et Isabelle	3 946,80 €	Relance 4
RA000006	25/04/2012	THOMAS Eric et Marie	120,40 €	Non relancé
RA000007	25/04/2012	THOMAS Eric et Marie	1 200,80 €	Relance 1
RA000008	25/05/2012	LAURET Philippe	9 707,40 €	Relance 2
RA000009	26/05/2012	BARON Marc et Sophie	7 303,20 €	Relance 3
RA000010	27/06/2012	TEST Bernard et Marie	20,00 €	Relance 4
RA000011	28/06/2012	BARON Marc et Sophie	20,70 €	Non relancé
RA000012	25/08/2012	TEST Bernard et Marie	9 300,00 €	Relance 1
RA000013	25/08/2012	TAFFINERIE Hubert	2 400,00 €	Relance 2

Vous administrez vos relances soit de manière automatique par un envoi d'email ou bien manuellement en sélectionnant les factures que vous voulez envoyer.

Les trois modèles de relance ainsi que la mise en demeure sont intégrés dans les modèles de documents mais vous pouvez les modifier si vous le désirez via l'éditeur de documents. Sur votre tableau de bord général, vous avez un camembert qui vous donne en temps réel le nombre de factures impayées avec le montant total que cela représente. Vous pouvez désormais consacrer votre temps à d'autres missions plus constructives!



contact@extrabat.com
www.extrabat.com

Toulouse accueille son showroom Nordique France

Nordique France inaugurerait le 3 octobre dernier son tout nouveau showroom, ouvert depuis cet été, dans la ville rose. L'importateur exclusif de la marque Tylö, qui fête ses 40 ans, continue son extension, avec un réseau de revendeurs et d'agences réparti sur tout le territoire.

Nordique France - Agence de Toulouse
 7, rue Georges Vedel
 31300 Toulouse.

Reportage complet dans le prochain numéro et sur www.eurospapoolnews.com

contact@nordiquefrance.com
www.nordiquefrance.com

Extrabat

[PISCINES]

LOGICIEL DE LA RELATION CLIENT

- ✓ Base prospect, client, fournisseurs, etc
- ✓ Agenda partagé synchronisable
- ✓ Planning chantier
- ✓ SAV, Contrat d'entretien, etc
- ✓ Géolocalisation, Emailing

LOGICIEL DE GESTION COMMERCIALE

- ✓ Devis, Factures
- ✓ Règlements, relances
- ✓ Gestion des stocks
- ✓ Livre caisse électronique



Tél : 05 79 69 25 26

Mail : contact@extrabat.com

www.extrabat.com

MegaGroup et Bosta France vont de l'avant !



Après avoir construit son nouveau centre de distribution, l'Europe Distribution Center (EDC) dans le sud de la Hollande, **MegaGroup**, société holding de **Bosta France**, donne un nouvel élan à sa filiale française.

Bosta France vient en effet de se parer d'un nouveau logo, apposant clairement son activité : « Technique de l'eau ». Le matériel promotionnel s'affichera également désormais avec un nouveau look. Parallèlement, les clients français étant de plus en plus nombreux, Bosta France bénéficiera pour les servir des avantages et services de l'EDC, centralisant tous les stocks, de la proximité des commerciaux terrain, ainsi que des connaissances approfondies et de l'expérience du réseau. Quant au Centre de Distribution Européen, il sera opérationnel d'ici fin 2013. Les livraisons en partiront vers tous les clients de l'Europe occidentale. Il compte une superficie de 11.000 m², un espace extérieur de 3300 m², 18.000 emplacements pour palettes et 10 quais de chargement. L'EDC apportera de nombreux avantages aux clients :

- un stock permanent de plus de 19.000 références,
- des livraisons complètes encore plus rapides,
- un système Track & Trace pour le suivi des commandes,
- un traitement de commandes et une logistique simplifiés,
- un service technique amélioré, fourni par son propre Centre de Services.

MegaGroup, en pleine croissance, représente un réseau performant d'entreprises engagées dans les technologies de l'eau, dans 14 pays européens et se positionne comme partenaire professionnel fiable.

contact@fr.bosta.com
www.bosta.com

Agrément Technique Européen

LUX ELEMENTS est la première entreprise européenne à recevoir de la part de l'Institut Allemand des Techniques de Construction (DIBt), l'Agrément Technique ETA-13/0238 conformément à l'ETAG 022, partie 3, pour l'étanchéité des pièces humides grâce à ses receveurs de douche TUB et panneaux pare-vapeur ELEMENT-VK – prêts à carreler, associés à ses systèmes de bandes et d'étanchéité DRY, le tout regroupé sous la solution WATERTIGHT SOLUTION. Ce document de sécurité se rapporte à un kit de panneaux étanches pour murs et sols, assurant l'étanchéité des pièces humides et commercialisés sous le nom LUX ELEMENTS®-WATERTIGHT SOLUTION. Le fabricant confirme ainsi que ses produits satisfont aux Directives Européennes Applicables.



info@luxelements.com
www.luxelements.com

Les éclairages à LED pour piscines Eva Optic rigoureusement contrôlés



L'entreprise de solutions d'éclairage à LED pour piscine **Eva Optic** vient de voir l'intégralité de sa gamme d'éclairages à LED submersibles testée par DEKRA, institut de contrôle

accrédité par Dutch IEC, selon la norme internationale des lumières sous-marines, largement reconnue, EN 60598-2-18. Ces tests ne sont pas obligatoires, mais le fabricant néerlandais a choisi de faire tester tous ses éclairages subaquatiques, afin de démontrer la qualité de ses produits d'éclairages pour piscine. Les éclairages à LED pour piscine Eva Optic ont été testés d'après plusieurs paramètres, tels que la sécurité électrique, l'étanchéité, la classe d'isolation, la résistance aux chocs, la résistance mécanique, la résistance à la haute pression, la protection thermique et la sécurité-incendie. Toute la gamme des éclairages submersibles à LED du fabricant a brillamment réussi ces contrôles.

info@evaoptic.com
www.evaoptic.com

WATERAIR : 40 ans et 90 000 clients plus tard...

Créée en 1972 par André Cholley et dirigée par Jacques Braun depuis 2002, Piscines Waterair est une entreprise familiale, située en Alsace, qui fabrique et commercialise des piscines en kit, avec ossature en acier ondulé, ainsi que des accessoires de piscine. Son objectif premier était de démocratiser l'accès à la piscine. Pari réussi puisqu'en 40 ans, la marque s'est positionnée dans une trentaine de pays et imposée comme leader européen de la piscine enterrée en kit. L'an dernier elle fêtait ses 40 ans d'existence, tandis qu'en juin 2013, son 90 000^e client s'équipait d'une piscine de forme « haricot » qu'il a choisi de monter lui-même, comme le permet le concept Waterair. Pour l'occasion, ce chanceux s'est vu gratifié d'un week-end surprise, qui consistait, après une visite de l'usine Waterair, en un séjour « bien-être » balnéo-gastronomique.

La fête prit une tournure émouvante lors de la rencontre organisée entre le tout premier client et le 90 000^e, autour de la première piscine Waterair, installée à l'époque par l'inventeur du concept. 40 ans séparaient ces 2 projets, mais toujours avec la même motivation de construire un espace convivial à partager en famille ou entre amis. Piscines Waterair souhaite d'ailleurs partager ses réalisations avec les internautes, par le biais de plusieurs médias interactifs : blogs, webzine, page Facebook et galeries photos en ligne.



www.waterair.fr
info@waterair.fr

SHELTOM, une nouvelle marque d'abris de piscine pour les pros



▲ Vue d'une partie de l'usine de fabrication Sheltom près de Toulouse. Sur un terrain de 7 000 m² avec aire de stockage pour abris « prêts à partir », 3 000 m² de bâtiment dont 500 m² consacrés aux bureaux

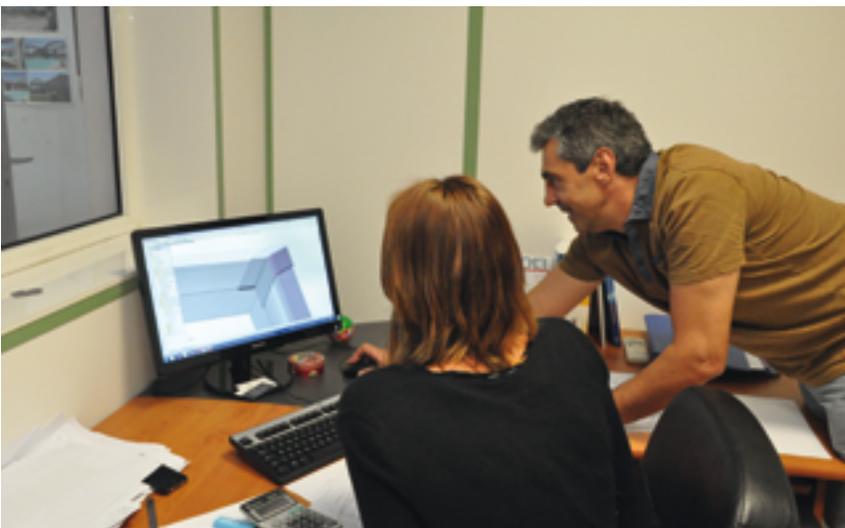
Depuis cette rentrée, un nouveau concept d'abris de piscine et de terrasses mobiles est proposé aux professionnels avec une formule « prêt à poser ».

Sheltom propose une gamme complète d'abris plats, cintrés amovibles, télescopiques, hauts et mi-hauts ainsi que des terrasses mobiles. Tous les produits sont de fabrication française.

Le piscinier a également la possibilité d'y apposer une marque distributeur, avec des coloris spécifiques à des prix très compétitifs. Un suivi personnalisé de toutes les commandes est mis en place grâce à un extranet avec un code d'accès dédié à chaque professionnel.

Les professionnels peuvent solliciter le bureau d'études pour concevoir les plans en tenant compte de chaque projet et de son intégration paysagère.

La société met également à leur disposition un interlocuteur dédié pour répondre à toutes les questions (techniques, tarification, options possibles...). L'objectif visé est de proposer aux clients professionnels un concept novateur et efficace leur simplifiant au maximum la vente d'abris de piscine.



▲ Vue du bureau d'études



▲ Des matériaux de grande qualité : profilés en aluminium thermolaqué label Qualicoat et QualiMarine - plaques en polycarbonate 8 mm traité anti-UV double face.



▲ Ligne de production



◀ Colis d'un abri bas prêt à partir

Rencontre avec SCP Europe et Hayward Europe

Notre magazine Spécial PROS innove en lançant sa nouvelle formule de Déjeuner-Débat avec les principaux acteurs du monde de la piscine afin d'apporter un éclairage nouveau sur notre microcosme !

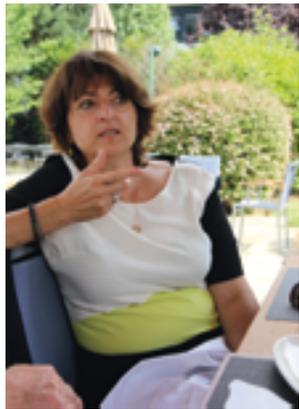
Réunies en journée de travail, les sociétés SCP Europe et Hayward Pool Europe ont accepté de jouer le jeu et d'inaugurer cette série d'entretiens croisés.

C'est donc par une belle journée ensoleillée, le 28 août dernier, que nous nous sommes retrouvés autour d'un bon déjeuner pour évoquer avec leurs principaux responsables, les enjeux et synergies actuelles du partenariat historique de ces 2 principaux leaders Européens.



Tour d'horizon sur le présent et le futur de notre marché

Sylvia Monfort, Directrice Générale SCP Europe tient tout d'abord à rappeler certains points forts de sa Société : « Nous savons qui nous sommes, nous savons où nous voulons aller et nos investissements constants sur les différents marchés Européens en sont la preuve.



▲ Sylvia Monfort

Notre business model est très lisible et particulièrement performant en ces temps de crise : nous ne sommes pas Fabricants mais uniquement Distributeurs ; nous sommes fiers de ce positionnement ; nous ne vendons qu'aux Professionnels, dont nous défendons les intérêts, en aucun cas aux particuliers. Pour cela, nous avons besoin de collaborer en bonne intelligence avec des fabricants « compétents et forts » capables d'investir de leur côté dans la recherche et l'innovation pour nous proposer des produits fiables, de qualité et toujours à l'avant-garde des besoins de nos clients ».

Tout en restant des sociétés indépendantes avec des trajectoires et des intérêts propres, nous nous appuyons naturellement sur des fabricants comme Hayward ; nous savons que ce qui nous rassemble est toujours plus fort que ce qui nous divise. C'est une fidélité stratégique à laquelle nous tenons et qui est de mise non seulement avec Hayward mais également avec nos autres grands fabricants/ partenaires. Quand il y a un coup dur, on travaille ensemble à le résoudre et on n'essaie pas d'aller voir ailleurs. Pour cela, il faut de la cohérence et des compétences complémentaires, une capacité financière et une vision à long terme.

Notre grande réussite est liée au fait que nous sommes adossés à un groupe International fort qui a les moyens de sa politique. Nous avons la capacité de ne pas travailler à vue en fonction d'une situation provisoire aussi difficile soit-elle comme cela a été le cas cette année. »

Pourquoi SCP Europe ?

Sylvia Monfort rappelle les règles de base chez SCP :

« SCP n'a jamais eu vocation à être mono-pays, mono-produit. Notre Groupe Poolcorp a toujours veillé à présenter une véritable alternative en tant que Distributeur pur face à des fabricants/distributeurs dans tous les pays où nous sommes présents. En ce qui nous concerne, nous appliquons cette même stratégie dans toute l'Europe. Mais chacune de nos filiales dans son pays (aujourd'hui nous sommes présents dans 7 pays en Europe) travaille en fonction d'un marché différent. On apprend à affiner nos offres, à détecter les besoins, à adapter notre service de livraison et de formation avec des équipes locales spécialement formées dans cette optique afin d'apporter une véritable valeur ajoutée à nos clients.

Notre développement est non seulement géographique mais aussi sectoriel. C'est ainsi que nous venons de créer nos nouveaux départements pour les piscines collectives et ventes Export, 2 futurs axes forts de notre positionnement sur l'Europe ».



▲ Jean-Louis Albouy

Jean-Louis Albouy, Directeur Général de SCP France et Coordinateur des Ventes au niveau Europe rappelle que son équipe est sans cesse formée par les fournisseurs, dont Hayward, pour transmettre leurs connaissances à la clientèle professionnelle. Il précise aussi que SCP France a le souci de livrer ses clients en « temps et en heure » avec un stock ad hoc géré de façon proactive avec ses grands partenaires fournisseurs ; sa logistique ainsi que son service de proximité depuis ses 5 agences françaises permettent

d'apporter ce service haut de gamme jusqu'au lieu de l'implantation de la piscine. Cette valeur ajoutée justifie à elle seule le métier de Distributeur !

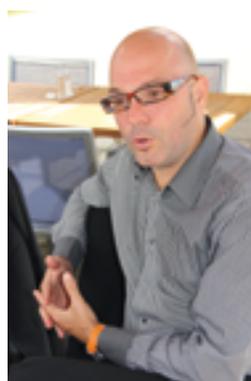
Hayward Pool Europe

Pour Gery Hayart, Directeur Général Europe d'Hayward, « Nos échanges avec SCP sont autre chose que de simples relations commerciales. C'est un vrai partenariat où rien n'est laissé de côté. Nous croyons au marché européen où nous continuons d'investir. Le fait que nous ayons ensemble un dialogue permanent nous permet d'avancer de façon très efficace en nous informant mutuellement des besoins et évolutions des principaux marchés ».

Par exemple, Hayward s'investit plus que jamais pour répondre « aux solutions environnementales » : économies d'eau, d'électricité, de produits chimiques, optimisation de l'efficacité énergétique du bassin ».



▲ Gery Hayart



▲ Patrick Caty

Patrick Caty, Directeur Marketing Europe d'Hayward, précise :

« Ce tandem SCP/Hayward est indispensable. Nous avons vocation à travailler ensemble en apportant chacun nos forces dans nos domaines de compétence. Nous assistons depuis quelques années à des changements significatifs qui affectent notre métier : Un accès à l'information plus facile et plus rapide lié à l'émergence d'Internet a remodelé le profil de nos clients et il est maintenant admis que ces derniers sont de plus en plus renseignés.

De plus, le comportement d'achat des consommateurs a évolué grâce à la facilité à transiger en ligne et à pouvoir être livré en temps et en heure de façon sécuritaire. Cette nouvelle réalité représente pour nous un nouveau challenge auquel nous devons nous adapter afin d'assurer une excellente couverture nationale pour le conseil et le service aux clients lors de leur expérience d'achat des produits de notre marque. Le métier des professionnels de la piscine va évoluer et nous devons les accompagner dans ce changement.»

Au cours du repas, le débat se poursuit sur notre profession.

Comment aider la profession pour qu'elle s'adapte au marché actuel ?

La véritable croissance passe, entre autres, par la formation des installateurs et revendeurs pour assurer la gestion du parc des piscines existantes. L'après-vente est également un élément indispensable pour maintenir et développer ce marché vis-à-vis d'une clientèle exigeante ; la piscine est un bien de loisir qu'il faut satisfaire de façon professionnelle. Sinon le client cherchera ailleurs d'autres formes de loisirs pour investir.

SCP rappelle les fondements de sa mission : informer, éduquer, optimiser. Et pour cela, il est indispensable qu'il y ait une véritable synergie entre le constructeur et le distributeur. En ces temps incertains, SCP et Hayward s'accordent à dire que cela reste la meilleure des formules pour aider les professionnels à consolider leurs sociétés et à assurer leur pérennité sur le long terme.



Cette journée de travail avec Hayward n'est que l'une des nombreuses réunions mise en place pour échanger régulièrement et étroitement avec les principaux fabricants distribués par SCP.

Ainsi, le programme avec Hayward aujourd'hui prévoyait d'aborder :

- Le bilan de l'année en cours
- Axes d'améliorations pour satisfaire au mieux les attentes de notre clientèle
- Comment optimiser nos forces pour être encore plus performant ?
- Plan stratégique pour développement à 3 ans

HAYWARD®



Le secret d'une piscine réussie

Choisir la cohérence,
c'est mieux pour réussir sa piscine



www.hayward.fr
www.facebook.com/hayward.fr





Exceptional experience chez Maytronics

Yuval Beeri, CEO et Eyal Tryber, VP Sales & Marketing du fabricant Israélien Maytronics, avaient convié du 8 au 12 septembre 2013 dans leur usine, leurs filiales USA, France et Australie ainsi que les 33 distributeurs à travers 46 pays dans le monde, au 30e anniversaire de la société et de son appareil emblématique le « Dolphin ».



▲ Yuval Beeri, CEO de Maytronics

Les plus grands distributeurs des industries de la piscine à travers le monde avaient fait le déplacement chez Maytronics, le fabricant israélien de robots, d'alarmes et de couvertures automatiques de piscines. Plus de 200 personnes étaient durant 5 jours au siège de Maytronics, à Kibbutz Yizre'el (à 150 km de Tel-Aviv), pour célébrer le 30^e anniversaire de la marque, sur le thème d'une « Exceptional Experience ».



▲ Néomi Amit - Marcom Manager et Eyal Tryber - VP sales & Marketing, piliers de l'organisation de cet évènement.

Depuis l'aéroport de Tel-Aviv, nous avons été conduits à notre hôtel de Nazareth et, après une nuit reposante, un programme dense et attrayant nous attendait.

Ce programme avait été concocté par nos hôtes israéliens, et plus particulièrement par Néomi Amit (Marcom Manager) et Eyal Tryber (VP Sales & Marketing), les piliers de l'organisation de cet évènement, présidé par Yuval Beeri, CEO de Maytronics.

Après la présentation de l'équipe dirigeante israélienne, ce fut au tour des 33 distributeurs de se présenter. Ce fut impressionnant d'entendre tour à tour les professionnels des 46 pays présents répartis sur les 5 continents : les thaïlandais, turcs, brésiliens, en passant par les russes, les chinois, les japonais, les représentants de la République Tchèque, de la Roumanie, de l'Afrique du sud et tous les pays d'Europe.



▲ Siège de Maytronics à Kibbutz Yizre'el



▲ 1983 - 2013

La saga de Maytronics résumée en images sur 2 grands pans de mur à l'entrée de la chaîne de fabrication



▲ Maytronics France :
Stéphane Ledru Sales & Marketing,
Vincent Quéré - Directeur Général
Marie-Pierre Fraychet - Responsable Marketing
Jean-Paul Villacampa - Directeur Commercial Aqualife



◀ Cécile Bourgeon, assistante commerciale Aqualife, arbore fièrement son trophée de la « Meilleure Employée de l'Année » aux côtés de Vincent Quéré

Après un exposé de Yuval BEERI, et de Eyal TRYBER, le groupe fut scindé en 6 parties, afin de se rendre à une visite commentée du site de production. Nous avons pu nous rendre compte de l'extrême minutie et de l'attention importante portée aux contrôles qualité, des vérifications opérées à tous les stades de la fabrication. Près de 1000 robots sont fabriqués chaque jour, par 170 personnes (300, en pleine saison).

La superficie totale de l'usine est de 12 000 m², dont 7 000 dédiés au hall de production.

Une vaste zone a été aménagée, avec une trentaine de mini bassins, pour tester en permanence tous les matériels fabriqués (les robots par exemple, sont soumis à des tests d'endurance, de durabilité, placés en présence de différentes substances, telles que du sel, du sable, du chlore..., afin d'étudier leur résistance à ces différents composants, à cela s'ajoute un test de résistance des coloris aux UV.)

Concernant les alarmes de piscines, un grand bassin réunit tous les appareils de test utilisés par le LNE (Laboratoire National d'Essais), vent, soufflerie... Une autre piscine est consacrée aux tests sur la couverture automatique Aqualife. C'est là notamment qu'a été réalisée la mise au point du moteur à eau.

La partie carte électronique (visite en combinaison blanche afin d'éviter le transport de particules) nécessite une extrême minutie. L'activité d'assemblage intégral de toutes les cartes électroniques est une spécificité propre à Maytronics.

Une séquence a rappelé de nombreux souvenirs aux « anciens de la profession », celle où Shimon, l'un des fondateurs du kibbutz, nous a présenté l'historique du Dolphin, depuis l'achat d'un brevet en Afrique du sud en 1983, jusqu'à maintenant.

Après un repas pris dans la salle à manger originelle de l'entreprise, une partie de l'après-midi fut organisée en ateliers de travail, où nous avons été conviés, en petits groupes, à réfléchir à la puissance d'une marque globale. De retour à l'hôtel pour « recharger nos batteries », nous nous

sommes préparés à vivre une première soirée exceptionnelle. Cinq cents personnes, comprenant tous les employés de Maytronics et leurs conjoints, les fournisseurs, les filiales et les distributeurs, se sont retrouvées à Tera in Caesera. La réception fut magnifique, colorée à l'extérieur, empreinte de charme et de douceur de vivre, autour de nombreux buffets. Puis nous avons été conviés à un spectacle son et lumière éblouissant en clôture de soirée, avec remise de récompenses et de divers trophées.

Le lendemain, une nouvelle journée de travail intense nous attendait à l'entreprise : présentation des nouveaux produits, travail de réflexion en groupes sur la stratégie, applications digitales... Pour clore cette riche journée, nous nous sommes rendus à un point d'observatoire, idéalement situé en hauteur, où, à la tombée de la nuit, un guide interprète nous a conté l'histoire biblique et la vie du kibbutz aujourd'hui. Un magnifique dîner en musique a ponctué la soirée au bord de la piscine du kibbutz.

Le 3^e jour fut consacré à une visite au choix : Jérusalem, les Hauteurs du Golan ou la mer de Galilée. Puis cette « Exceptional Experience » s'est terminée en apothéose, sur une plage de Tel-Aviv, avec un joyeux lâcher de ballons.

Tous ceux qui découvraient pour la première fois Israël, en ont ramené, selon leurs croyances, une vive émotion, de nombreux souvenirs et beaucoup d'images fortes. Merci à nos hôtes israéliens pour la chaleur de leur accueil, la découverte de leurs fabrications et la réussite de leur anniversaire !

Loïc BIAGINI



▲ L'anniversaire s'est terminé en apothéose sur une plage de Tel-Aviv par un joyeux lâcher de ballons



▲ 33 distributeurs et leurs principaux collaborateurs à travers 46 pays dans le monde réunis sur la photo pour les 30 ans de Maytronics

Le Salon Piscine & Spa 2013 place « l'art de vivre autour de l'eau » sous les projecteurs



Sophie DUDICOURT, Directrice du Salon depuis 2009, vogue depuis juin vers de nouveaux horizons professionnels et a cédé la place à Marie JASON, présente chez Reed Expo depuis déjà 7 ans. Ses priorités restent d'être à l'écoute des problématiques des professionnels exposants et de fournir un éventail d'offres exhaustif aux visiteurs. Tout au long du salon, les mises en scène seront particulièrement soignées, mettant en lumière, par de nombreuses animations, les toutes dernières innovations pour illustrer le thème « Vivre autour de l'eau ». Pour fêter les 50 ans du salon, le concours Archipool, réalisé en partenariat avec l'Ecole Nationale Supérieure des Arts Décoratifs, portera sur « la piscine dans 50 ans ».

Autant dire un foisonnement d'idées en perspective... Marie JASON se veut très optimiste, au regard des réservations actuelles (+ de 85% de la surface réservée) et de la campagne de presse massive organisée autour de l'évènement. Professionnels, vous pourrez y retrouver le Programme Privilège qui met en relation exposants et porteurs de projets (particuliers et professionnels). Tandis que tous les contenus proposés par les exposants au moment du salon continuent d'être largement diffusés, avant et après le salon, sur le site web du salon, ainsi que sur son blog, ses newsletters, communautés Facebook, Twitter, etc. Vous l'aurez compris, tous les moyens sont mis en œuvre pour accueillir, accompagner, guider et mettre en valeur les exposants et leurs produits et services, pour un salon réussi.

Extrait de l'interview à lire intégralement sur www.EuroSpaPoolNews.com :

« Y-a-t-il un message particulier que vous souhaitiez adresser aux professionnels s'il était encore besoin de les motiver à participer à ce salon ? »



Marie JASON,

Directrice du Salon :
« Piscine & Spa est le seul salon grand public entièrement dédié à l'univers de la piscine, du spa et de leur environnement. D'envergure nationale (45% des visiteurs

viennent de province), le salon mobilise un visitorat à la fois de particuliers (dont 76% vivent en maison individuelle avec jardin) et de professionnels (hôtels, gîtes, centres de remise en forme, etc.). A l'ère du numérique, où l'accès à l'information se démocratise, la rencontre face à face reste plus que jamais une nécessité ! Et le Salon est le seul média à permettre simultanément de lancer des nouveaux produits, démontrer son savoir-faire, faire de la veille concurrentielle, répondre aux questions, surmonter les objections, préparer des ventes, rencontrer de nouveaux prospects et resserrer les liens avec les clients existants... »

piscine@reedexpo.fr
www.salonpiscineparis.com
blog.salonpiscineparis.com

Le marché allemand reste très optimiste

A l'occasion de la conférence de presse européenne sur aquanale, le 5 juin dernier à Cologne, le vice-président de la bsw et de l'EUSA, Bert Granderath, dressait un tableau très optimiste des tendances du marché allemand pour le secteur. Il rappelait tout d'abord l'ascension du salon international depuis ses 10 ans d'existence puisqu'en 2003, 164 exposants de 18 pays y participaient, alors qu'actuellement, ils sont près de 300 et viennent de 27 pays. Premier constat sur le marché allemand : le taux d'épargne des consommateurs germaniques atteint son niveau le plus bas. Ils veulent dépenser pour se procurer des biens d'une valeur durable, comme une piscine, un espace bien-être. L'optimisme, quant à la situation économique allemande est aussi bien présent parmi les entreprises. Quatre grandes tendances guident actuellement ce marché. Premièrement : la « Silver Society », entendez « les jeunes seniors », n'hésitent pas à dépenser de l'argent pour avoir des produits synonymes de qualité et de confort. Ensuite, la prise de conscience du besoin de vieillir en bonne santé, grâce notamment à l'utilisation d'équipements de bien-être. En outre, ces consommateurs affichent une exigence d'efficacité accrue et de durabilité des produits « piscine ». Le salon laissera d'ailleurs une grande place aux produits respectueux de l'environnement. Enfin, la tendance est aussi à l'individualisation, conduisant à une offre de bassins, saunas et hammams, d'autres formes et dimensions. Le « homing » (aménagement d'un chez soi confortable) a de beaux jours devant lui. Quant au 5^e forum colonais des piscines et des installations de bien-être, il s'annonce plus diversifié cette année. Gratuit et sans inscription préalable, il sera animé par des conférenciers maîtrisant le marketing, la gestion du personnel et la communication, pour traiter des grandes tendances et techniques de l'industrie.

aquanale@koelnmesse.de / www.aquanale.de

Camylle
LE PARFUMEUR DU SPA
THE SPA PERSONAL BALANCE
WWW.CAMYLLE.COM

SHUINE DE HAMMAN - LAIT DE BALNÉO - NUAGE - VELOURS DE SPA - VOILE DE SAUNA - PLUS MASSAGE

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

Salon Paysalia : le paysagisme ne subit pas la crise

Le Salon Paysalia, mettant à l'honneur le Paysage, le Jardin et les terrains de Sport, ouvrira ses portes du 3 au 5 décembre 2013 à Lyon-EUREXPO. Véritable vitrine d'un secteur en pleine croissance en France, le paysagisme, il est le seul salon généraliste de cette filière en France et réunira 350 exposants venus de toute l'Europe. Les organisateurs sont déjà très optimistes, le niveau de réservation atteignant déjà le total des stands de l'édition 2011 ! Mais il reste encore des stands disponibles...



Cet engouement des entreprises pour Paysalia n'est pas étranger au chiffre d'affaires en hausse de 5,25 milliards d'euros (+5.5% par rapport à 2010) enregistré en 2012, pour l'ensemble des entreprises françaises du paysagisme. A l'heure où beaucoup de pisciniers accusant le coup d'une saison très difficile, cherchent à se diversifier, le paysagisme semble être un recours judicieux et très complémentaire à leur activité.

Ce salon reste donc l'endroit incontournable pour mettre en relation les professionnels des espaces verts. Plusieurs événements animeront ces 3 jours : un espace démonstration permettra aux exposants de montrer leurs nouveautés 2013, un trophée récompensera d'ailleurs ceux ayant un impact positif sur l'environnement ; des échanges, visites techniques et conférences pour les décideurs de l'espace public, lors de la Journée des Collectivités ; le parcours Wellgreen, dédié aux terrains de sport, stades et terrains de golf ; et le Carré des Jardiniers, concours ouvert à tous les concepteurs et entrepreneurs du paysage, avec un jury prestigieux.

Et comme tout salon professionnel, en plus de proposer une offre exhaustive en matière d'équipements, de matériel et de services, il sera jalonné d'une quinzaine de conférences.

Les organisateurs attendent entre 12 000 et 14 000 visiteurs professionnels.

paysalia@gl-events.com
www.paysalia.com
blog.paysalia.com

Piscina Barcelona crée Wellness & Spa Experience, un congrès dédié à la révolution du bien-être

La révolution du bien-être arrive à Barcelone par le biais de Wellness & Spa Experience Event, la manifestation internationale dédiée au monde du wellness. Avec des cas pratiques à l'appui et des interventions d'experts du monde entier, le congrès rassemblera, dans le cadre du salon Piscina Barcelona, tout le savoir-faire des établissements spécialisés dans « l'industrie du bien-être », une activité en plein essor en Occident. La rencontre Wellness & Spa Experience Event sera structurée chaque jour autour d'une key note, suivie de la présentation de trois cas pratiques et d'études de marché récentes sur les sujets traités. Les assemblées plénières aborderont quatre questions fondamentales : l'avenir du wellness en tant que promoteur d'un nouveau style de vie ; comment concevoir une expérience de bien-être ; les tendances de gestion, actuelles et futures, et leurs principaux motifs, et enfin, l'optimisation des ventes à partir d'une bonne politique commerciale. Les experts auront des contacts directs et un lieu d'échange d'expériences, de préoccupations et de visions des affaires. Les organisateurs ont également prévu un « Mentoring Service », un espace où intervenants, experts et sponsors accueilleront les congressistes pour les guider dans les aspects de leurs établissements qu'ils souhaitent améliorer. « Nous tenons avant tout à ce que Wellness & Spa Experiences Event soit un espace interactif qui facilite les contacts entre experts, intervenants et assistants aux journées », a affirmé Isabel Piñol, directrice de Piscina Barcelona. « Notre objectif, est de fournir aux professionnels du secteur des outils pratiques, faciles à appliquer à leurs établissements, pour obtenir des améliorations substantielles. »

piscina.ventas@firabcn.es
www.salonpiscina.com



- **SALON DE L'HABITAT TOULOUSE**
Du 9/10/13 au 13/10/2013
www.salon-habitat-toulouse.com
- **SALON AMENAGO - AMIENS**
Du 11/10/13 au 13/10/13
<http://amiens.amenago.com>
- **PISCINA 2013 - BARCELONE**
Du 15/10/13 au 18/10/13
www.salonpiscina.com
- **SALON HOME HABITAT & DESIGN - LYON**
Du 17/10/13 au 20/10/13
www.salon-home.com
- **AQUANALE 2013 - COLOGNE**
Du 22/10/2013 au 25/10/2013
aquanale@koelnmesse.de
www.aquanale.de
- **FOIRE D'AUTOMNE - PARIS**
Du 25/10/13 au 03/11/13
www.foiredautomne.fr
- **CONFEXPO - BORDEAUX**
Du 01/11/13 au 11/11/13
www.conforexpo.com
- **SALON AMENAGO - LILLE**
Du 01/11/13 au 11/11/13
<http://lille.amenago.com>
- **SALON SETT - MONTPELLIER**
Du 05/11/13 au 07/11/13
www.salonsett.com
- **SALON PAYSALIA - LYON**
Du 03/12/2013 au 05/12/2013
www.paysalia.com
paysalia@gl-events.com
- **SALON PISCINE & SPA - PARIS**
Du 07/12/2013 au 15/12/2013
www.salonpiscineparis.com
piscine@reedexpo.fr

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



Pour les salons internationaux, nous vous invitons à consulter notre Agenda des Foires & Salons sur www.eurospapoolnews.com, rubrique AGENDA

FOIRES, SALONS, CONGRÈS

35^e édition du SETT, salon leader en Europe des Equipements et Techniques du Tourisme

A Montpellier du 5 au 7 novembre 2013

Le SETT et son Congrès, organisés par la Fédération de l'Hôtellerie de Plein Air du Languedoc-Roussillon, se tiendront les 5, 6 et 7 novembre 2013, pour leur 35^e édition, au Parc des Expositions de Montpellier. Une plateforme d'échanges incontournables pour rencontrer les décideurs du secteur de l'HPA (Hôtellerie de Plein Air).

Le SETT 2012 en quelques chiffres

- 13 000 visiteurs professionnels
- 480 exposants
- 10 halls d'exposition
- 50 000 m² d'exposition
- Leader des salons PRO HPA en Europe
- 500 stands d'exposition

Le salon sera organisé par secteurs

- Résidences mobiles / Structures mobiles : Halls 12 et 6
- Chalets / Piscines et Equipements de piscine : Halls 7 et 8
- Equipements et services / Piscines et Equipements de piscine: Hall 8
- Espaces verts et développement durable / Snacking et Equipements de restauration : Hall 10
- Roulottes et Jeux : Hall 1
- Equipements et services : Halls 5, 8, 9
- Toiles & Equipements et services : Hall 11.

Pourquoi exposer au SETT ?

Cet évènement est l'occasion pour les professionnels de la piscine et du spa en collectivité, de présenter de nouveaux produits et innovations, une des plus grandes vitrines européennes de nouveaux produits dans le secteur HPA. 86 % des visiteurs sont des décideurs (propriétaires et gestionnaires de terrains de campings, responsables services achats, restaurateurs, hôteliers, gestionnaires de plages, chaînes, tour opérateur ...)

Les chiffres du marché en France

- ▶ 10 139 campings (dont les campings aménagés et ruraux)
- ▶ 8 557 terrains de campings selon nouveaux reclassements
- ▶ 957 843 emplacements
- ▶ 3 000 campings non classés (majoritairement des campings 1 et 2 étoiles)
- ▶ 2 Milliards d'euros de chiffre d'affaires
- ▶ 100 Millions de nuitées.

2013 : année de l'Europe

Après le succès de la Table Ronde Européenne organisée au Sett 2012 par la FHPALR et en étroite collaboration avec les Fédérations de l'Hôtellerie de Plein Air des pays d'Europe (la FAITA pour l'Italie, la FECC pour l'Espagne, les Fédérations Croate et Portugaise), le SETT confirme son ouverture européenne.

La France est leader Européen du camping avec 37 % des campings, tandis que 43 % seulement sont équipés de piscine, il s'agit donc d'un marché porteur...

L'Italie est le second marché d'Europe avec 450 000 emplacements pour 2 500 campings, devancée par l'Allemagne et le Royaume-Uni en nombre de campings avec chacun 3 500 campings, mais avec un nombre beaucoup moins important d'emplacements, soit environ 300 000.

L'EUROPE compte aujourd'hui 29 078 campings avec un total de 3 045 143 emplacements.

Il reste encore quelques stands disponibles. Pour de plus amples informations sur les disponibilités de stands et le programme détaillé du salon, rendez-vous sur

www.salonsett.com ou contactez le 01 48 25 18 70.

salonsett@code-events.net

www.salonsett.com

Sipac Salone Internazionale e Professionale di Attrezzature per Campings

3^{ème} édition
les 20 et 21 novembre 2013
PadovaFiere
(Padoue - Italie)

3^{ème} ÉDITION

Réservez votre stand
Inscrivez-vous dès aujourd'hui

Tél : 01 48 25 18 70
info@salonesipac.com

Développez votre Export en Italie !

Le seul salon 100 % PRO en Italie
Sur le marché de l'Hôtellerie de plein air

UN MARCHÉ EN PLEINE EXPANSION
2,7 Milliards d'Euros de C.A.

www.salonesipac.com

Fédération de l'Hôtellerie de Plein Air

FAITA

Le magazine Spécial PROS tiendra un stand sur ce salon et distribuera son n°5 qui comportera une édition dédiée aux « PISCINES DE COLLECTIVITES ».

**CONSULTEZ
NOTRE
AGENDA**





Sett
Salon
des équipements
et techniques
du tourisme



Réservez votre stand
dès aujourd'hui

Tél. : 01 48 25 18 70

SETT 2013 LEADER EUROPÉEN

DES SALONS PROFESSIONNELS
DE L'HÔTELLERIE DE PLEIN AIR

35^{ÈME} ÉDITION 5, 6 ET 7 NOVEMBRE 2013 MONTPELLIER

478
exposants
13 144
visiteurs
chiffres 2012 validés



+ de 10 halls sectorisés sur 50 000 m²



LA PAGE SYNDICALE

La FPP a déménagé rue de Vienne à Paris



La Fédération des Professionnels de la Piscine vient d'annoncer son emménagement dans de nouveaux locaux, rue de Vienne à Paris. Situés à 2 pas de la Gare St Lazare, ces nouveaux locaux indépendants bénéficient d'une salle de réunion interne. La nouvelle adresse :

FPP 5 rue de Vienne - 75008 Paris

et le nouveau numéro de téléphone : 01 53 04 90 51.

L'email reste inchangé : contact@propiscines.fr

Flash Info Spécial Rentrée



La FPP publie sur son nouveau site web un « **Flash d'informations Spécial Rentrée** », destiné à tous les professionnels et exceptionnellement consultable par les non-adhérents.

Vous y découvrirez de précieux conseils pour défendre et renforcer votre entreprise, comme les écueils à éviter pour calculer ses prix de vente, ou encore les différentes façons de vous différencier sur le marché face à la concurrence. Le flash est accessible dans le menu « Professionnels de la piscine », puis « S'informer », puis enfin « Information spéciale rentrée ».

Nouvel Espace Adhérents

Depuis cet été, le nouvel Espace Adhérents est disponible en ligne sur le site de la FPP www.propiscines.fr, regroupant des informations dédiées, accessibles avec votre numéro d'adhérent (FPPXXXX). Mis à jour régulièrement, cet espace Adhérents vous est réservé. Vous y trouvez l'annuaire B to C et B to B, ainsi que des rubriques spécifiques rassemblant l'ensemble des services proposés par la Fédération.



1 - La Rubrique Réunions

Elle vous informe sur l'Assemblée Générale, les Conseils d'administration, le planning des réunions (commission, CA, réunions de normalisation françaises et européennes, évènements de la profession) et les travaux de chaque commission.

2 - La Rubrique Propiscines

Elle regroupe toutes les informations relatives à la marque Propiscines : critères d'obtention de la marque, comment devenir Propiscines, le plan et les outils de communication, le calendrier des sessions, la charte Propiscines et les dossiers de presse.

3 - La Rubrique Technique

Elle vous expose les normes, accords AFNOR, Directives Techniques Piscines (DTP) et les Directives Techniques Spa (DTS).

4 - La Rubrique Juridique

Sont mis à votre disposition ici par la FPP tous les modèles de documents utiles à votre profession : devis, avenant, bon de commande, procès-verbal de réception, etc., ainsi que les informations relatives à l'urbanisme, la responsabilité, les assurances, la sécurité (notes techniques) et la fiscalité. Vous y trouverez également le Guide sur les Piscines à usage collectif.

5 - La Rubrique Manifestations

Tous les évènements liés à la profession y sont répertoriés : Trophées de la Piscine, Salons Professionnels et Grand Public, les formations de la FPP, etc.

6 - La Rubrique Marketing/Communication

Vous y retrouvez tous les indicateurs utiles : baromètres, études ; ainsi que les newsletters, les campagnes de communication et documents édités par la FPP à destination des clients finaux.

Désormais, tous les travaux de la FPP vous sont accessibles directement via votre espace dédié !

Professionnel de la Piscine, j'adhère à la FPP !

- Vous souhaitez être entendu, représenté et défendu en tant que professionnel ?
- Vous souhaitez pérenniser votre entreprise ?
- Vous souhaitez avoir accès à une boîte à outils pour vous aider à mieux gérer vos relations clients ?
- Une déclaration de travaux bloquée ?
- Un besoin d'information juridique et normative pour construire une piscine collective ?

Rejoignez la FPP - www.propiscines.fr

La FPP met à disposition de ses adhérents : des outils d'aide à la décision (baromètres, études de marché), des outils d'information (newsletter, réunions, journées professionnelles, intranet, classeur adhérents) et des modèles de documents. Cela peut vous permettre d'éviter des blocages et des erreurs coûteuses pour votre structure.

De plus, dans le contexte actuel, il est encore plus important de pouvoir compter sur une fédération professionnelle qui s'attachera à défendre vos intérêts auprès des pouvoirs publics en France et en Europe.

Enfin, l'adhésion à la FPP vous permettra d'accéder, sous certaines conditions, à la marque Propiscines, véritable outil de valorisation pour votre entreprise.

La FPP c'est aussi une équipe de permanents à votre service pour vous conseiller dans les domaines juridique, réglementaire et normatif.

FPP
Promouvoir, Professionnaliser, Défendre.

contact@propiscines.fr
www.propiscines.fr

Sofatec

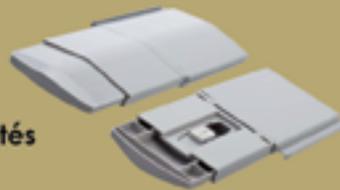


Esthétisme & Sécurité
au service du confort

Fabricant
de couvertures automatiques
de piscines

Large gamme de modèles
et de solutions

Bouchons réglables brevetés
Exclusivité Sofatec



Nouvelle adresse
ZA LA PETITE MONTAGNE
72330 CERANS FOULLETOURTE
Tél. 02 43 80 04 61



sofatec@orange.fr - www.sofatec.fr

BRIO

Zen'it



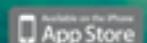
En couleurs et en musique,
créez l'ambiance avec brio.



Compatible avec tous les projecteurs CPL
de la gamme BRIO

Avec le contrôleur BRIO ZEN'IT et son application
pour smartphone, pilotez à distance vos projecteurs.
Choisissez sur la palette de couleurs votre ambiance
lumineuse. La musique rythme les changements de
couleurs.

Disponible gratuitement sur :



CCEI spécialiste de l'équipement de piscine depuis 40 ans

2013

Le groupe NextPool vous forme tout au long de l'année



NextPool a choisi de dispenser ses formations sans calendrier précis pour la prochaine saison. Ainsi, l'entreprise constitue tout au long de l'année avec ses clients, de petits groupes thématiques, afin de proposer des formations, sur mesure, efficaces, répondant précisément aux besoins de ses pisciniers et de leurs équipes. Le groupe choisit de la sorte de privilégier un service de proximité continu. Ses clients sont régulièrement tenus informés des opportunités de formations sur leur secteur. Pour bénéficier d'une formation, il leur suffit de se rapprocher du service « Accompagnement des Ventes », d'expliquer leur besoin précis, Nextpool met tout en œuvre alors pour les satisfaire.

Les principales demandes en formations concernent selon la marque :

- Le traitement de l'eau (installation, entretien, expertise, maîtrise de l'équilibre de l'eau...) pour Sterilor ;
- les volets de sécurité (installation, dépannage, entretien, rénovation...) pour Abridblue ;
- les liners et PVC armé (pose, rénovation...) pour Albon ;
- les voiles d'ombrage (étude, installation) pour Albigès.

Pour tout renseignement :
Service Accompagnement des Ventes au 0 811 901 331.

www.nextpool.com

Stages DLW Delifol : pose de membranes armées 150/100°

Comme chaque année, DLW Delifol vous propose des formations à la pose de ses membranes armées 150/100°, sur plusieurs jours, selon plusieurs niveaux de compétences. Destinés à former des chefs d'entreprise, techniciens ou ouvriers spécialisés piscine, ces stages sont composés à 80% d'ateliers pratiques sur des postes individuels, encadrés par des techniciens expérimentés.

- **Béziers (34)**
 Formation Débutants Niveau 1
 du 28 au 31 janvier 2014
 (30 h sur 4 jours)
- **Montauban (82)**
 Formation Confirmés-Pros N2
 du 18 au 20 février 2014
 (20 h sur 3 jours)
- **Nantes St Viaud (44)**
 - Formation Débutants N1
 du 13 au 16 janvier 2014
 (30 h sur 4 jours)
 - Formation Confirmés-Pros N2
 du 24 au 26 février 2014
 (20 h sur 3 jours)
- **Grasse (06)**
 - Formation Débutants N1
 du 3 au 6 décembre 2013
 (30 h sur 4 jours)
 - Formation Confirmés-Pros N2
 du 4 au 6 février 2014
 (20 h sur 3 jours)
- **Nantes St Viaud (44)**
 - Formation Expérimentés N3
 du 26 au 27 février 2014
 (12 h sur 2 jours)

delifol.formation@atpiscines.fr

**POUR PARAÎTRE
 DANS
 CETTE RUBRIQUE**

envoyez nous vos programmes
 de **FORMATIONS.**

Nous serons votre relais pour
 les diffuser toute l'année
 sur notre site



Les formations d'experts 2013 - 2014 d'ASTRALPOOL

AstralPool propose aux professionnels des formations d'experts, à suivre sur une demi-journée, une journée, 2 jours ou 2 jours et demi. Plusieurs dates, plusieurs sites de formation sont ouverts, plusieurs sessions à la suite étant possibles.

Des intervenants de grande expérience dispenseront ces formations axées sur 6 compétences du métier de piscinier.



Le but de ces formations est de vous apporter une connaissance technique et commerciale des produits concernés en :

- Explorant les nouveaux produits qui vont contribuer à développer vos ventes de demain.
- Maîtrisant l'utilisation et le conseil des produits du quotidien sur le traitement de l'eau, tout en répondant aux nouvelles exigences des Éco-consommateurs.
- Approfondissant et validant vos connaissances sur les différents systèmes de production, régulation et contrôle de l'eau : installation, paramétrage et diagnostics.
- Approfondissant et validant vos connaissances sur le chauffage de l'eau : installation, paramétrage et diagnostics.
- Découvrant le confort procuré par l'hydrothérapie : un développement porteur de votre activité en magasin !
- S'initiant ou se perfectionnant à la pose d'un revêtement PVC armé.

Les matériels utilisés lors de ces formations sont fabriqués par les usines d'AstralPool. Les intervenants connaissent de très près les processus de fabrication et de fonctionnement des matériels : Pompes à chaleur, Couvertures, Électrolyseurs.

info@astralpool.com
www.astralpool.com

Reprise des formations ZODIAC POOLCARE en novembre



Zodiac a mis en place, pour les professionnels du secteur de la piscine, des sessions de formation, leur permettant de valoriser leur expertise et de maintenir à un niveau élevé leurs compétences et leur efficacité. Pour découvrir les nouveautés de la saison, apprendre à diagnostiquer une panne et maîtriser tous les outils mis à disposition par la marque...

L'entreprise propose un dispositif très complet de 3 solutions de formation :

- **La formation en salle** avec une priorité donnée à la pratique et aux manipulations : des appareils mis à disposition des stagiaires ; des travaux sur simulation de pannes, des procédures et outils de diagnostic, des exercices pratiques, des quizz... Le nombre de participants est volontairement limité, pour que chacun participe ou exprime ses problématiques.

- **La Visio-formation** : solution interactive, animée en direct par un Expert Zodiac, pour des points précis ou en complément des sessions en salle.
- **En auto-formation** : une solution 100% autonome, avec mise à disposition des supports 7J/7, 24H24 sur le Media Center.

Beaucoup de sessions sont organisées en région (Aix, Montpellier, Bordeaux, Reims...) pour limiter les temps de déplacements des professionnels et leurs frais. Toutes les formations sont animées par des Experts techniques dans leur domaine (technicien SAV, BE...) Elles s'appuient sur des moyens pédagogiques complets : projection de documents PowerPoint « interactifs », vidéos, remise de « books » aux stagiaires en fin de formation et codes d'accès à l'Espace Pro.

Pour la saison 2012-2013, la programme de formation Zodiac c'était :

- 39 sessions itinérantes organisées pour les revendeurs France (dont 36% hors site Zodiac).
- Environ 500 stagiaires formés en France.
- Appréciation moyenne des formations : 9.1/10 (sur 320 répondants).
- 99.7% des stagiaires « recommandent » les formations Zodiac.

formation.zodiac@sales.thelinks.fr
www.zodiac-poolcare.fr

Stages RENOLIT : pose des revêtements ALKORPLAN® 150/100^e armés

Pour la 25^e année consécutive, Renolit propose, à travers son département CIFEM, organisme de formation professionnelle, des stages de formation aux techniques de pose des revêtements de type : ALKORPLAN® 150/100 armés.

Ils s'adressent aux professionnels expérimentés désireux de se perfectionner mais aussi aux professionnels souhaitant s'initier à la pose de ces membranes.

Les stages se dérouleront comme les années précédentes dans les locaux du Lycée Professionnel de Bains-les-Bains, dans les Vosges (88).

Réservez au plus vite, la demande étant souvent supérieure aux places disponibles.

Stages d'initiation

- Stage n° 130 du lundi 2 (20h00) au 5 décembre 2013 (14h00)
- Stage n° 131 du dimanche 15 (20h00) au 18 décembre 2013 (14h00)
- Stage n° 133 du lundi 6 (20h00) au 9 janvier 2014 (14h00)
- Stage n° 134 du dimanche 9 (20h00) au 12 février 2014 (14h00)
- Stage n° 136 du dimanche 16 (20h00) au 19 mars 2014 (14h00)

Stages de perfectionnement

- Stage n° 132 du mercredi 18 (14h00) au 20 décembre 2013 (14h00)
- Stage n° 135 du mercredi 12 (14h00) au 14 février 2014 (14h00)
- Stage n° 137 du mercredi 19 (14h00) au 21 mars 2014 (14h00)

Demandez votre dossier d'inscription ou davantage d'informations à
RenolitFrance-piscine@renolit.com.

Stages de pose sur membranes Flex 150 et Coatflex 150 de DEL

DEL propose des stages d'initiation ou de perfectionnement à la pose de membranes armées FLEX 150 et COATFLEX 150, selon votre niveau d'expérience. D'une durée de 27 heures, ces 2 niveaux de formations comprennent des travaux pratiques sur la membrane (calepinage, soudures, traitement des pièces à sceller, etc.), une application sur maquette à taille réelle, ainsi que la réalisation d'une mini piscine (de forme libre avec rayons et escalier pour le niveau2). Une évaluation est faite en fin de stage.

- **Niveau 1 du 20/01 au 23/01/2014**
- **Niveau 2 du 27/01 au 30/01/2014**

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

Formations Klereo

Comme chaque année, Klereo propose des formations sur le traitement de l'eau et la domotique. L'entreprise part à la rencontre des pisciniers partout en France, afin de les former sur les nouveaux produits, ainsi que sur les nouvelles fonctionnalités de la gamme existante. Klereo vous invite à venir rencontrer le commercial de votre secteur et ses techniciens :

- | | |
|---------------------|------------|
| • Montesson (78) | 16/01/2014 |
| • Annecy (74) | 21/01/2014 |
| • Lyon (69) | 22/01/2014 |
| • Grasse (06) | 28/01/2014 |
| • Port de Bouc (13) | 29/01/2014 |
| • Montpellier (34) | 30/01/2014 |
| • Toulouse (31) | 31/01/2014 |
| • Bordeaux (33) | 04/02/2014 |
| • La Rochelle (17) | 05/02/2014 |
| • Montesson (78) | 13/02/2014 |



contact@klereo.com
<http://klereopro.klereo.com>

Les débuts du BTS Technico-commercial Spécialisation Piscine

Nous vous en parlions dans le numéro 3 du Spécial PROS, l'UFA de Pierrelatte accueille désormais un BTS technico-commercial avec la spécialisation « Piscine », offrant ainsi une double compétence. En effet, il vient compléter la formation technique du BP « Métiers de la Piscine », avec une approche commerciale indispensable. La formation se fait en alternance en entreprise, sous la forme d'un contrat d'apprentissage de 2 ans. Ces deux années sont partagées entre 16 semaines par an de formation commerciale, au Lycée Doisneau de Vaulx-En-Velin (69), et 4 semaines par an de spécialisation « Piscine » sur le site de Pierrelatte (26). Le centre de formation de la Drôme est équipé de plusieurs piscines et spas, pour assurer les ateliers techniques. La mise en place de ce BTS a pour but de former de futurs négociateurs-vendeurs itinérants ou sédentaires, tout en acquérant les spécificités commerciales des produits « piscine » et « bien-être ».



Réunion préparatoire du
BTS Piscine en juin 2013
à Pierrelatte animé
par Manuel MARTINEZ

formation.piscine@orange.fr - <http://bts-technicocommercial-doisneau.org>
Inscriptions : cfaal@ac-lyon.fr

Examen du BP Piscine Lycée Léon Chiris - Grasse (06)

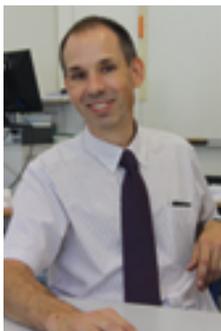
Les Membres du Jury
« Traitement de l'eau » réunis
les 17 et 18 septembre 2013



François CHARMAN et Jean-Michel CAU
(A la Piscine Naturelle), Virginie PORSIN
(Ariane Piscines / Alliance Piscines),
Catherine MARTIN (Aqualève / Esprit PISCINE)



Franck EPITALON et Louis VIDIGAL (Mareva)



François CHARMAN
Responsable Formation du BP Piscine du
Lycée professionnel
Léon Chiris

Francois.Charman@ac-nice.fr

Devenir Technicien de la Piscine

Le Lycée Professionnel Léonard de Vinci de Pierrelatte, propose un Brevet Professionnel pour devenir « Technicien de la piscine ».

Il prépare les futurs spécialistes de la construction, de la rénovation et de l'entretien des piscines.

Cette formation est dispensée sous forme d'un contrat d'apprentissage, l'élève alternant périodes en entreprise et périodes en centre de formation. La formation est ouverte aux titulaires de certains CAP/BEP (consulter l'IFIR), ainsi qu'à tous les diplômés classés aux niveaux IV et III (BAC, BTS...).

Elle se déroule pendant un minimum de 1 000 heures de formation, réparties sur 24 mois en contrat d'apprentissage (alternance centre de formation / entreprise).

Toutes les entreprises relevant du secteur artisanal, commercial, industriel ou associatif et toutes les entreprises du secteur public non industriel et non commercial peuvent accueillir un apprenti. L'entreprise doit alors désigner un Maître d'Apprentissage, chargé d'accompagner le jeune, de lui transmettre son expérience, son savoir-faire et de l'intégrer à l'équipe... L'entreprise participe au financement par le biais de sa Taxe d'Apprentissage.

Cette formation est également possible en formation continue, ou par Validation des Acquis de l'Expérience.

formation.piscine@orange.fr
www.ac-grenoble.fr/lycee/jaume.pierrelatte/appli/vinci/pisc.php

AFPA

L'AFPA (L'Association Nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes) est présente dans tous les départements français et propose dans 3 villes françaises des formations pour adultes pour devenir « Technicien en Construction et Maintenance des Piscines ».

La formation peut être suivie sous forme de :

- **Formation Diplômante** pour obtenir un Titre Professionnel de niveau IV et/ou Certificats de Compétences Professionnelles (CCP).
- **Formation en alternance** en entreprise, durant 9 mois. Dans ce cas, un niveau de connaissances générales équivalent à la fin d'une classe de 1^{re} est demandé. Titre Professionnel de niveau IV et/ou Certificats de Compétences Professionnelles (CCP) en fin de formation.
- **VAE** : Validation des Acquis de l'Expérience, permettant la délivrance de 3 certificats de compétences professionnelles.



Entrée AFPA Angers

Pour la formation diplômante, les sessions à venir :

- **Béziers (34)** - Tél. 04 67 11 17 00
- Du 04-11-2013 au 01-08-2014
Formation accessible dans le cadre : d'un Congé Individuel de Formation (CIF)
- Du 31-03-2014 au 24-12-2014
- Du 31-03-2014 au 05-12-2014
Formation accessible dans le cadre d'un Congé Individuel de Formation (CIF)
- Du 31-03-2014 au 05-12-2014
Formation accessible dans le cadre d'un Contrat de Sécurisation professionnelle (CSP)
- **Montauban (82)** - Tél. 05 63 22 11 22
- Du 16-09-2013 au 05-06-2014
- Du 10-02-2014 au 07-11-2014
- Du 16-06-2014 au 04-03-2015
- **Angers (49)** - Tél. 02 41 33 42 00
Se renseigner auprès de l'AFPA

service-clients.angers@afpa.fr
www.paysdelaloire.afpa.fr

« Un des Meilleurs Ouvriers de France » 25^e CONCOURS 2013-2015

Le Métier de la Piscine est inscrit pour la première fois à ce prestigieux concours.

Cette inscription est la reconnaissance du métier en tant que tel.

L'examen/concours « Un des Meilleurs Ouvriers de France » est organisé par le COET (Comité d'Organisation du concours et des Expositions du Travail), au moins une fois tous les trois ou quatre ans. Il conduit à la reconnaissance de l'excellence professionnelle et à l'attribution d'un diplôme d'Etat délivré par le Ministre de l'Education Nationale. Ce diplôme est classé au niveau III de la nomenclature interministérielle des niveaux de formation.

Le Métier de la Piscine a ouvert deux concours : un portant sur la « réalisation de piscine » et l'autre sur l'« application de membrane armée ».

Il s'adresse aux professionnels âgés au minimum de 23 ans. Les inscriptions étaient reçues jusqu'au 30 septembre 2013, sur le site « meilleursouvriersdefrance.org ».

Le concours comprend deux épreuves :

- **Une épreuve qualificative**, organisée sur une journée, visant à vérifier que le candidat possède les bases fondamentales du métier. Seuls les candidats jugés aptes après l'épreuve de qualification sont autorisés à présenter un projet de réalisation finale au jury. L'épreuve qualificative « Application de membrane armée » aura lieu au CFA de Bains-les-Bains (88), celle de « Réalisation piscine » aura lieu à l'UFA de Pierrelatte (26). Les épreuves qualificatives auront lieu vraisemblablement courant novembre 2013. Les candidats admis à présenter l'épreuve finale devraient être informés par le COET au plus tard début 2014. Le sujet des épreuves qualificatives et le référentiel du concours sont disponibles sur le site : « meilleursouvriersdefrance.org ».
- **L'épreuve finale** est une réalisation réelle, sur site, choisie par le candidat et validée par le Président du jury. Le sujet sera communiqué aux candidats, admis après les épreuves qualificatives et il sera disponible sur le site « meilleursouvriersdefrance.org ».

La réalisation présentée par le candidat doit permettre de vérifier qu'il maîtrise les techniques d'exécution et qu'il possède les aptitudes pour les mener à bien. Elle doit mettre en évidence l'imagination, la créativité, l'innovation technique et économique.

La réalisation devra être terminée et évaluée par le jury fin mars 2015, délai de rigueur.

Pour l'épreuve finale :

- « Application de membrane armée » : il peut s'agir d'une nouvelle réalisation ou d'une rénovation. Le candidat réalise seul, ou ponctuellement avec une aide, l'ensemble de la réalisation.
- « Réalisation de piscine » : le candidat réalise seul, ou ponctuellement avec une aide, l'ensemble des opérations de l'implantation à la mise en fonctionnement de la piscine et la réception avec conseils au Maître d'ouvrage. Il surveille et réceptionne seulement le terrassement. Dans le cas de revêtement mosaïque ou de membrane, il surveille seulement les travaux ; ceux-ci peuvent faire l'objet d'autres concours.

Les résultats devraient être communiqués aux candidats durant le deuxième semestre 2015.

L'excellence professionnelle est à la portée de tous les candidats motivés, expérimentés, désireux de conjuguer tradition et modernité.

L'attribution de ce diplôme représente un réel enjeu économique, social et humain pour le titulaire et pour son entreprise.

Cette distinction est respectée et reconnue par tous comme un gage de compétence, d'efficacité, de rigueur et d'innovation. Elle assure la promotion de l'excellence de l'entreprise.

Elle renforce les relations avec la clientèle, positionne avantageusement l'entreprise par rapport à la concurrence, et attire à celle-ci de nouveaux clients.

La saison et la période que nous traversons est particulièrement difficile, en cause la crise économique et surtout les conditions climatiques calamiteuses.

La crise peut être surmontée par ceux qui s'inscriront à ce challenge. Ils en sortiront grandis, dotés d'une nouvelle notoriété publique soulignant savoir-faire et professionnalisme.

On ne peut qu'encourager les professionnels à s'inscrire à ce concours et les entreprises à permettre à l'un de leurs salariés de se distinguer. Le titre d'un des Meilleurs Ouvriers de France apporte une notoriété reconnue au-delà de l'hexagone et, grâce à sa valeur ajoutée (notamment en équipements), il génère des affaires.





LE PLAN DE VENTE DES AS DE LA VENTE : les ennemis cachés

Dans notre avancée pas à pas sur le parcours du plan de vente à domicile, nous étions restés « à la porte du prospect », après avoir pris et qualifié ce RDV par téléphone. Nous avons respecté l'heure du RDV à la minute près, puis réalisé la prise de contact souriante et pertinente.

A cet instant, le « plan de vente » est amorcé. Rappelons les 4 phases de ce plan vente « PRO », répondant à la règle des 4 C :

Contact / Connaître / Convaincre / Conclure.

Maintenant, nous allons boucler la phase de « Contact », pendant le début de l'entretien.

Puis, viendra la seconde phase, « Connaître », c'est-à-dire que la DECOUVERTE devra commencer et viendra compléter les premières informations, récoltées lors de la prise de RDV.

Nous verrons que cette deuxième phase est de loin la plus déterminante pour le bon déroulement d'un plan de vente réussi, c'est-à-dire menant au BON DE COMMANDE !

Cependant, avant de continuer, nous devons de rappeler certains points fondamentaux que j'appelle les ENNEMIS cachés... Ennemis sournois et destructeurs !

Ceux-ci sont nombreux, mais j'en retiendrai 5, qui doivent être clairement identifiés et combattus.

Ces 4 ennemis, qui risquent de compromettre l'issue de votre plan de vente :

- 1 - La Motivation
- 2 - La Disponibilité
- 3 - Le Territoire
- 4 - Le Tabac
- 5 - Les Outils d'aide à la vente.

Passons en revue chacun de ces points, sachant que rien ne sera possible si l'un ou l'autre de ces obstacles n'est résolu.

1 - LA MOTIVATION

C'est le point sur lequel je m'attarde le plus, au cours des coachings événementiels que je dispense régulièrement. Certes, il y aurait beaucoup à dire dans ce domaine, car on sait que le mental est déterminant dans tous les domaines. Les sportifs de haut niveau savent à quel point la motivation est cruciale...

Il en va de même dans la vente : à produits et prestations identiques, c'est le mental du vendeur qui fera la différence.

La première chose à laquelle penser est le « BUT » :

« en poussant cette porte quel est mon objectif ?... », je dois le fixer et en extrapoler les bénéfices... qu'ils soient psychologiques, financiers, ou les deux, ce qui est encore mieux.

Cet objectif doit être évidemment de conclure une vente, de gagner, de convaincre pour VAINCRE..., d'être le plus fort..., le meilleur..., bref de GAGNER !

• Si l'on arrive en RDV en ayant pour objectif de prendre quelques dimensions, de collecter quelques infos, pour ensuite tranquillement, une fois au bureau, taper un devis qui partira par la poste... L'objectif sera effectivement réalisé : une vente réussie... mais par vos concurrents !

NB : une citation exprime parfaitement cela et prête à réflexion : **« celui qui ne sait pas où il va, risque fort de ne pas y arriver ».**

2 - LA DISPONIBILITE

Il s'agit d'un élément important et d'un vecteur évident de réussite des « AS de la VENTE ».

Pour développer un RDV gagnant, il faut être ABSOLUMENT libre de son temps. Si l'on entre en RDV en se fixant un timing précis, car on a d'autres obligations professionnelles ou privées, on court droit à l'échec, car subconsciemment on se créera des raccourcis.

Etre libre, disponible, détendu, sans aucun stress... Voilà une des clefs de la réussite.

NB : AVIS AUX RECRUTEURS :

La disponibilité est l'une des très importantes nécessités du métier de vendeur. Voilà pourquoi dans les recrutements, il faut savoir être clair avec cette obligation vis-à-vis des candidats. Moi qui ai recruté des centaines de vendeurs, je peux vous dire que c'est parfois avec regrets que j'ai écarté les musiciens, sportifs ou autres passionnés, du fait de leurs contraintes de planning. Car je savais qu'ils ne seraient pas TOTALEMENT disponibles.

Voilà pourquoi la vente « PRO » est un métier exigeant, réservé à des passionnés, qui n'auront pour seules exigences que les résultats et leurs profits !

Un vendeur pro fera toujours passer un RDV avant toute autre occupation.

3 - LE TERRITOIRE

C'est un domaine qui lui aussi peut être fera l'objet de moult savants développements. Dans la vente à domicile, il suffit de comprendre que l'on est sur le « TERRITOIRE PRIVÉ » du prospect et que l'on doit y évoluer avec précautions. Respectez les règles traditionnelles et élémentaires de politesse, de propreté, au dehors comme au-dedans ! Il est indispensable de se déchausser, ou de proposer de le faire si besoin, tout comme de ne pas piétiner les pelouses... Attention aussi à ne pas poser des échantillons à même les tables, placez une protection avant.

NB : Ne riez pas ! J'ai des anecdotes dignes des grandes « caméras cachées » à ce sujet... certes drôles a posteriori, mais qui ont « tué » des ventes dans l'œuf, avant même le plan de vente amorcé.

4 - LE TABAC

Je ne viens pas ici me faire l'apôtre des dangers du tabac pour la santé, je laisse aux spécialistes le soin de le faire, non, je viens dénoncer les **DANGERS du tabac sur nos « CARNETS DE COMMANDES ».**

Il s'agit du pire ennemi de la vente ONE SHOT à domicile et des vendeurs « PROS » ! Car il est totalement impossible de développer un plan de vente à domicile, durant plusieurs heures, si l'on est sous l'addiction du TABAC. La preuve en est que, malgré tous les efforts pour se retenir, un vendeur va abrégé inconsciemment l'entretien pour pouvoir aller vite, vite, en « griller une »... en se disant pour se déculpabiliser : « de toute façon la vente n'était pas possible ». Erreur fatale ! C'est l'addiction qui a orchestré tout cela.

NB : Je connais de nombreux vendeurs qui prétextent la recherche d'un échantillon ou d'un document dans la voiture, pour pouvoir ressortir et tirer

quelques « bouffées » ! C'est affligeant ! Le phénomène est malheureusement aussi destructeur en showroom, salons et stands de Foires.

En conclusion, j'affirme que les métiers de la vente ne sont pas accessibles aux fumeurs qui ne peuvent se retenir de fumer plusieurs heures (avis aux recruteurs...). Et j'ai, là aussi, des exemples déplorables et regrettables de vendeurs de grand talent ayant gâché leur carrière à cause de cette affreuse addiction.

5 - LES OUTILS D'AIDE A LA VENTE

Je terminerai cet inventaire par une recommandation, certes élémentaire, mais qui n'est pas superflue.

Rappelez-vous que l'on vous juge avant même le début de votre plan de vente et que vos outils parleront pour vous.

Vérifiez avant un RDV que vous avez bien tous les outils nécessaires à l'exercice de votre plan de vente :

Catalogues, **StepWay®**, accessoires de métré, échantillons, tarifs et bien entendu votre « CARNET DE COMMANDE ».

NB : Imaginez un plombier qui vous demanderait des clefs et un tournevis ?!...

En outre, ces éléments devront être en très bon état, propres et neufs.

Attention aux échantillons vieillis, rayés, tâchés, etc. Imaginez un vendeur de voiture qui vous ferait essayer une voiture accidentée...



AIDE A LA VENTE : **Le StepWay®**

Citation : « On part toujours sur la bonne route, c'est au carrefour que l'on s'égaré ! »

NB : Le **StepWay®** est un outil que j'ai toujours utilisé au cours de ma carrière. Il s'appelait à l'époque le Roller Book. Outil terriblement efficace qui nous arrivait des USA...

C'est un guide en images qui permet de maîtriser son plan de vente, ce qui évite de partir dans tous les sens au gré des questions et objections des prospects. Il existe en version papier, sur chevalet, ou sur support numérique. J'ai créé des **StepWay®** pour de nombreux types de produits et toujours, ils ont montré leur efficacité. (Je suis toujours catastrophé quand je sais que beaucoup de vendeurs illustrent leurs entretiens de vente avec une simple plaquette publicitaire A4 recto/verso... Il faut absolument arrêter ces pratiques non professionnelles.)

Voilà terminé ce tour d'horizon des pièges à éviter avant de commencer son plan de vente.

Nous pouvons maintenant entrer..., et pas à pas..., commencer notre PLAN de VENTE, qui doit mener au succès ! Le chemin est tracé, c'est un voyage passionnant, qui n'est pas le fruit du hasard. Les techniques de vente sont connues, éprouvées et terriblement efficaces...

Si vous voulez en parler dans le prochain numéro. A bientôt.

Patrick Sanchez

Le StepWay® : **pour une maîtrise totale** **de l'entretien de vente**

Patrick Sanchez a créé un outil d'aide à la vente utile et efficace, fruit de 30 ans d'expérience dans le métier, le StepWay®. Adapté à des dizaines de produits ou services, il accompagne des milliers de vendeurs sur le terrain.

Parti du constat qu'un des écueils rencontrés par le vendeur est la dispersion, nuisant au bon déroulement du Plan de Vente, il a conçu ce support illustré, véritable fil conducteur de l'entretien de vente.

Sous forme de classeur en pupitre ou de fichier PowerPoint pour les utilisateurs de tablettes et d'ordinateurs portables, ses nombreuses photos et schémas diffusent tout au long de l'entretien de vente, des messages plus ou moins directs au Prospect, formant la base d'une véritable démonstration et d'un entretien dirigé.

Renseignements sur la création et les modalités des **StepWay®** :
actionvente@wanadoo.fr

Assistance commerciale à la carte

Foire exposition : stand / Stratégie / Plan de vente / Coaching

Assistance réseaux : mise en place / Recherche de concessionnaires

Formations : vendeurs B to C / Vente de foire

Communication : documents commerciaux / Outils d'aide à la vente / Vidéos

Action Vente

actionvente@wanadoo.fr www.actionvente.com



Patrick Sanchez - Consultant
06 80 26 22 76

POCKET
hose

"L'original"

Le tuyau d'arrosage qui triple sa taille et évite les nœuds (voir nouveauté page 30)

Une élasticité incroyable lui permet de tripler sa taille une fois mis sous pression et de retrouver sa taille initiale une fois l'eau évacuée.

- Jardin • Piscine • Bateau
- Nettoyage • Arrosage
- 7,5m • 15,0m • 22,5m

Recherche Distributeurs



Plus d'info : T. +33 (0)6 50 72 50 43
gandon.pierre2@orange.fr

Camille
LE PARFUMEUR DU SPA

STÉRYLANE LINER
Révolutionnaire pour nettoyer votre liner de piscine!



- Nouvelle matière Révolutionnaire
- Sans aucun produit détergent
- Incroyablement efficace pour éliminer sans effort les traces incrustées sur la ligne d'eau
- Vendu par lots de 3 éponges

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

AQUA MUSIQUE

L'eau musicale : gadget ou réalité ?

FABRICANT depuis 20 ans de haut-parleurs subaquatiques pour sonoriser les piscines.

Natation synchronisée, Concert de musique subaquatique, Relaxation en piscine, Massage musical

GAMME COMPLÈTE

Coquillage Aquamusique, Haut-parleur encastré...



Plus d'info : T. 06 12 55 04 37
info@aquamusique.com
www.aquamusique.com

MICROWELL



Pompes à chaleur et déshumidificateurs de première qualité pour piscines

Déshumidificateurs de haute qualité fabriqués en U.E.

Plusieurs tailles adaptées pour les pièces de spas et jusqu'aux grands centres aquatiques. L'accent est mis sur leur faible niveau sonore, ainsi qu'une large gamme de modèles et d'accessoires.

Le client peut choisir la couleur de l'habillage en plastique, en métal ou en acier inoxydable. Commandes intuitives et flexibilité totale au niveau de l'installation – fixé au mur, à encastrer ou mobile.

Plus d'info : T. +421 911 413 990
microwell@microwell.sk
www.microwell.sk

LE TRANSAT RELAX MAX
by Samantha D.

Le transat Relax Max est le partenaire idéal de vos moments de détente aux formes et couleurs tendances. Facile d'entretien, il se décline sur fond blanc ou plusieurs couleurs.

Créé et réalisé en résine polyester dans nos ateliers.



Transat Relax Max: Réf. TRANSATRM
Longueur 160 cm
Largeur max 66 cm
Hauteur max 70 cm



Plus d'info : T. 04 93 14 29 36
contact@diffaroc.fr
www.diffaroc.fr

NOUVEL ASPIRATEUR POUR FILTRE À SABLE



TYPHON vide entièrement les piscines, spas, citernes, caves ou terrains inondés - permet un assèchement complet et grâce à son petit diamètre, peut même rentrer dans la bonde de fond pour la vider complètement.



Plus d'info : T. 06 88 24 45 77
pierremonetta@free.fr
www.aquacyclone.com

DÔME JESSICA

Profitez de votre piscine
toute l'année



Grâce au Dôme Gonflable, vous pouvez :

- Nager toute l'année, qu'il pleuve ou qu'il neige
- Réduire les coûts d'entretien et protéger votre piscine de la pollution
- Réduire le temps de nettoyage de votre piscine
- Démontable en été et installer en automne.

Sur mesure avec un excellent rapport qualité/prix

Plus d'info : T. 03 44 59 13 21
dome.jessica@wanadoo.fr

Publi-info

650 € HT

Dégressif pour plusieurs parutions

Ici
mettez en valeur

votre marque,
votre matériel,
votre produit...
une ou plusieurs
nouveautés

Adressez-nous
une photo, un texte,
vos coordonnées

Nous consulter
contact@europapoolnews.com

PROPULSION
SYSTEMS

POMPES À CHALEUR DURATECH ET ÉCLAIRAGE SPECTRAVISION

Adagio+, éclairage subaquatique à LED, existe en blanc ou en couleurs RVB et peut remplacer une ampoule à incandescence PAR56 pour une rénovation.



- Adagio+ se raccorde très simplement via 2 fils (même RVB) sur la tension standard de 12V AC.
 - Il est disponible en 100 et 170 mm.
- La pompe à chaleur Duratech® dispose d'un échangeur de chaleur en PVC et en titane, très résistant à l'eau de piscine. Grâce à son compresseur rotatif/à spirale très efficace, couplé à un ventilateur silencieux, elle émet un bruit à 2 m n'excédant pas 54 dB pour certains modèles de la gamme.

Plus d'info : T. +32 (0)2 461 02 53
info@propulsionsystems.be
www.propulsionsystems.be

Système de sonorisation nomade BOOST BLUETOOTH

Enceinte portable autonome avec
multi connectivité (voir page 34)
Raccordable avec :

- Lecteur USB, SD, MP3 • Guitare
- Micro • Tout appareil Bluetooth (tablette, Smartphone en liaison Audio Streaming)

Recherche Distributeurs



Autonomie de 4 à 6 heures.
Puissance sonore jusqu'à 800 W.

Plus d'info : T. +33 (0)6 50 72 50 43
gandon.pierre2@orange.fr



**Camylle, un partenariat évident
avec les pisciniers**

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

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

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

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

OFFRES

• **Recherche Technicien Piscine confirmé Polyvalent dans le 91**
EVERBLUE-IRISPORTS recherche Technicien Piscine avec minimum 3 ans d'expériences, pour traitement des eaux et station de dosage, maintenance, entretien, mise en route, mise en hivernage, pose canalisation et filtration, pose revêtement et pose accessoires (chauffage, volet...). Rémunération en fonction du profil. Poste sur le secteur du 91 (Essonne).
Poste à pourvoir en CDD à transformer en CDI. Pour candidat sérieux et motivé, envoyer CV et lettre de motivation par email : lina@irisports.fr

• **Recherche Technico-commercial région PACA**
PA CONCEPT propose un poste TECHNICO-COMMERCIAL avec expérience dans la vente de piscines de préférence. Poste à pourvoir dans le 06 au plus vite pour région PACA. La connaissance de logiciels dessin/PAO serait très appréciée. CDI - Smic - Commissions - Véhicule de fonction. Envoyer votre CV par mail : beatrice@paconcept.fr

• **A vendre stock alarmes ESPIO**
Suite à cessation d'activité, à vendre stock alarmes ESPIO, une dizaine.
greg220671@gmail.com
Tél. 06 66 77 78 48

Fond mobile avec tapis motorisé breveté

Physio Pool, convoyeur à motorisation hydraulique, compatible avec l'eau chlorée, recherche des investisseurs. Monté sur un ascenseur, réglable en hauteur, il s'utilise en bassins semi-enterrés ou enterrés. Il permet d'intégrer un tapis roulant avec variateur de vitesse ou encore un fond mobile avec variation de profondeur. Une position haute a été préprogrammée pour un nettoyage facile au jet d'eau, ainsi qu'une trappe de visite pour le nettoyage de la piscine.

Jean-Claude TONNON
aqua.tecnic@neuf.fr
Tél. 06 37 55 88 96

• Recherche agents commerciaux, vrp multicartes ou commerciaux

Blue Lagoon Spas France, présent sur le marché du spa et spas de nage depuis plus de 10 ans, recherche agents commerciaux, vrp multicartes ou commerciaux pour assurer le développement du réseau de distributeurs spas et spas de nage Blue Lagoon Spas en France et pays limitrophes. Expérience et connaissance du spa et spa de nage exigées. Envoyer votre CV et lettre de motivation par email : bluelagoonspas@orange.fr

DEMANDES

• Cadre commercial et gestionnaire de formation, recherche partenariat ou/et association dans le Sud

Cadre commercial et gestionnaire de formation, recherche partenariat ou/et association avec investisseur dans les domaines de la distribution de produits au niveau national ou dans la création d'un site marchand à créer de A à Z. Contact par mail et basé dans le Sud de la France
be.piscines@yahoo.fr

• Professionnel dans le domaine de la piscine recherche Fabricants ou Distributeurs sur le 06, 83 et le 13

Professionnel dans le domaine de la piscine depuis 28 ans, recherche Fabricants ou Distributeurs sur le 06, 83 et 13 pour Offre de Partenariat Pose Liner et Volet Piscine. Spécialiste dans la pose de volet automatique, liner, je peux assurer pour vos fabrications de liner et volet, la prise de cote (même les plus complexes, triangulation) et SAV éventuellement!

Tél. 06 14 81 40 33
homepiscineservices@gmail.com

• Passionné dans le domaine de la piscine recherche poste à responsabilité

13 ans d'expériences
Responsable technique
conducteur travaux
piscine Disponible de suite
Géographiquement mobile

Aldo SILLY
Tél. 06 30 48 06 49
veroaldo@orange.fr



CETTE RUBRIQUE EST POUR VOUS

Adressez votre annonce par email à tout moment de l'année à contact@europsapoolnews.com en mentionnant un titre, une description du poste recherché ou du poste à pourvoir, accompagné 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 93 68 10 21





Le magazine des métiers de la piscine et du spa

- 5 Numéros par an
- Envoi gratuit
- France et Dom-Tom
- Belgique, Suisse
Maroc, Tunisie



EDITIONS DIGITALES

Abonnement gratuit à retourner à :

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

Je souhaite confirmer mon abonnement et recevoir les prochains numéros à compter du : mois / année

Société : Nom et prénom :

Fonction : Email :

Adresse : Tél.

Code Postal : Ville : Pays :

Je souhaite recevoir l'édition digitale Je souhaite m'abonner à la Newsletter

Email : Autre Email pour un collaborateur :

Je souhaite recevoir le classeur de rangement

p.87	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p.27	AFG Europe SAS
p.21	APF (Annonay Productions France)
p.88	AQUA CYCLONE
p.88	AQUA MUSIQUE
p.53	ASCOMAT
p.5	ASTRALPOOL / PACIFIC INDUSTRIE
p.61	BARCELONESA - BD POOL
p.59	BIO-UV
p.89	BOOST BLUETOOTH
p.31	BOSTA France
p.76, 88 et 89	CAMYILLE
p.65	CARON PISCINES
p.81	CCEI
p.43	CID PLASTIQUES
p.57 et 88	DIFFAROC
p.89	DOME JESSICA
p.10 et 11	EVERBLUE
p.69	EXTRABAT
p.80	FPP
p.19	GACHES CHIMIE
p.73	HAYWARD
p.47	HTH
p.35	LEADER POOL
p.15	MAREVA
p.9	MAYTRONICS
p.88	MICROWELL
3e de couverture	MMP / MOPPER
p.60	OCEDIS
p.88	POCKET HOSE
p.2 et 3	POOL TECHNOLOGIE
p.39	POOLCOP / PCFR
p.89	PROPULSION SYSTEMS
p.29	RICHARD DISTRIBUTION
p.58	SALINS DU MIDI
p.79	SETT (SALON)
p.23	SCP
p.37	SEAMAID
Sur-Couverture	SHELTOM
4e de couverture	SHELTOM
p.78	SIPAC
p.81	SOFATEC
p.91	Spécial PROS / EuroSpaPoolNews
p.33	TOUCAN
p.25	VISION TECHNOLOGY
p.53	VIRGINIA
p.36	WELTICO
p.6 et 7	WOOD

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N° 4

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)493 681 021

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Loïc Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Directrice technique : Vanina Biagini

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Rédactrice : Bénédicte Béguin

Ont collaboré à ce numéro :

Mabis Consulting, Guillaume Dossin,
Patrick Sanchez

Publicité :

Guillaume Dossin

Virginie Massip,

Michele Ravizza,

Katrien Willemse

Web : Laura Leblois, Bénédicte Béguin

Infographiste : Laura Perinetta

Imprimé en France

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

TVA FR02414683953

© 2013 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

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



Une édition d'**EuroSpaPoolNews.com**

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
FIN NOVEMBRE**

MOPPER® V3

2013

Une technologie d'avance



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

www.mopper.eu

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

VOILÀ SHEL TOM

Découvrez SHEL TOM avec sa gamme complète d'abris de piscine, ses services personnalisés et ses outils d'aide à la vente performants. SHEL TOM, pour vous, c'est l'assurance de profits additionnels venant compléter naturellement votre chiffre d'affaires de pisciniste.

Les avantages SHEL TOM :

- une gamme complète d'abris plats, d'abris cintrés amovibles, télescopiques, hauts et mi-hauts, de terrasses mobiles
- des abris prêts-à-poser
- un rapport qualité/prix très compétitif
- une fabrication française
- un site web avec extranet pour un suivi fiable du devis à la livraison
- un interlocuteur dédié

**MAINTENANT
IL Y A SHEL TOM
À VOS CÔTÉS**

Appelez-nous sans plus tarder
au service pro qui vous est réservé.

N° Azur 0 811 65 00 17

PRIX APPEL LOCAL

sheltom.fr

SHEL TOM
Abris de Piscine