

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC p.48
Jean-Louis ALBOUY



p. 14

L'échelle,
un marché à reprendre



p.10

Le rôle du skimmer



p. 60

Laure Manaudou
Égérie de Mondial Piscine



p. 46

Bonde de fond ou...



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



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 BÉAT

Avec EVERBLUE est la compétence et le dynamisme... Mais la crise et de sa compétence que si on a la vision pour faire concurrence. EVERBLUE a créé des cartes STRUCTURA GLASS MEDI. Cela permet de différencier, à l'achat et cela c'est initié chez EVERBLUE.



MON JARDIN | KRISTINA ET DID

EVERBLUE a permis d'organiser des partenariats et une formidable transmission de savoir-faire. Elle a aussi des capacités de développement et d'unicité. La vente - la concrétisation - la gestion du secrétariat... La pratique informatique qui est forte et souple et ce qui est souvent instable. Il n'y a pas de lourdeur ou administrative. Tout est une puissance.



KOH PISCINES FLORIANE PAGE

La richesse d'Everblue est commune à tous les savoirs EVERBLUE. Nos relations sont souvent amicales. La réussite de chacun est au centre et les nœuds du cercle vertueux de la piscine sont au groupe. La Centrale est connue très vite en France. Elle ne cède pas aux demandes.



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

EAU DIVINE (10) LUDIVINE LOCQUEGNIES ET DAVID PEREIRA

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

SWIM GARDEN (29) SÉBASTIEN LÉON

EVERBLUE, outre les qualités connues, nous apprend à constituer notre patrimoine, à faire l'acquisition de nos locaux, à construire notre fonds de commerce, à constituer et bonifier notre fichier.

Le service administratif, juridique, gestion est concret et précieux et s'appuie sur la réalité de plus de cent points EVERBLUE au quotidien.

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

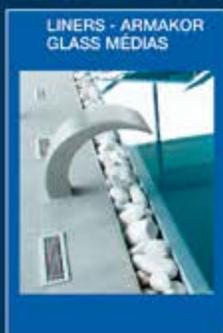
EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



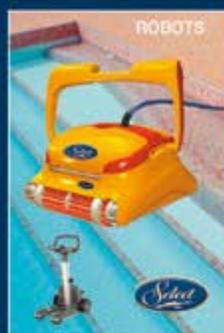
EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



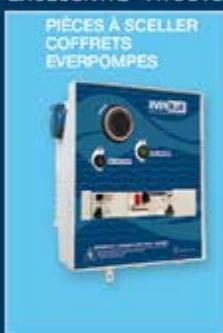
EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



EVERBLUE EXCLUSIVITÉ - ATOUTS



LES SECTEURS DISPONIBLES



02 - 03 - 05 - 07 - 08 - 13
14 - 17 - 20 - 21 - 23 - 28
29 - 30 - 32 - 33 - 34 - 37
38 - 39 - 40 - 41 - 43 - 45
47 - 48 - 50 - 55 - 57 - 58
59 - 60 - 61 - 62 - 64 - 65
69 - 70 - 73 - 75 - 76 - 78
80 - 82 - 84 - 87 - 90

CONTACTEZ-NOUS



STANDARD : 05 61 37 31 20
LAETITIA : 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'Estrètefonds
Tél. : 05 61 37 31 20
Fax : 05 61 37 31 49
E-mail : ever@everblue.com
www.everblue.com





Édito

2014, L'ANNÉE DU RENOUVEAU

Depuis un an, vous recevez gratuitement votre magazine Spécial PROS. C'est une équipe de professionnels expérimentés qui souhaite vous apporter son savoir pour vous aider à la réussite et au développement de vos activités « piscine ».

L'année 2013 est derrière nous. Oublions-la, car l'hiver et le printemps mauvais, ajoutés à une conjoncture économique négative, ont sérieusement handicapé nos métiers de la piscine.

RÉAGISSONS POSITIVEMENT.

En ce début de nouvelle année, c'est le moment de faire le point dans le fonctionnement de votre entreprise. Quand le résultat d'une équipe sportive n'est pas satisfaisant, on en arrive obligatoirement à des décisions impératives pour rectifier et dynamiser. Il en est de même en entreprise.

Mais avouons-le, il est difficile de se « critiquer », d'admettre que certains choix ne sont plus bons, pas rentables. Modifier, voire supprimer certains points, c'est dur et pourtant, c'est obligatoire.

Par exemple, combien ai-je vu d'implantations d'entreprises qui ne conviennent plus à la vente d'aujourd'hui ! J'en parle en connaissance de cause après plus de 30 ans dans la construction et la distribution sur Lyon, Avignon, Aix-en-Provence. Apprenons à nous critiquer.

“ Modifier, voire supprimer certains points, c'est dur et pourtant, c'est obligatoire. ”

Il en est de même pour les prestations. Certaines nécessiteraient des investissements peut-être plus assez rentables pour votre structure. Que d'immobilisations sont nécessaires pour conduire à bien une entreprise de travaux de piscines : structure d'un bassin, filtration, revêtement, équipements, traitements...

Tout cela génère un stock important. En avez-vous les moyens ?

Certains aujourd'hui ont choisi une politique de gestion en « flux tendu » comme par exemple un même filtre + une même pompe pour différentes dimensions de bassin avec une bonne performance de qualité d'eau (parce que le concept de filtration est équilibré).

J'ai connu, voici longtemps, une entreprise californienne réputée pour la qualité de ses prestations qui avait adopté cette gestion rigoureuse. Le SAV devient très rentable puisque l'on intervient toujours sur le même type d'équipement.

Selon les « penseurs » de notre humanité, l'année 2014 c'est : ...le fameux chiffre 7 ! Chiffre considéré comme celui du renouveau. Souhaitons-le.

Donnons-nous les moyens de ce renouveau dans l'entreprise.

Nous le constatons, aujourd'hui, l'esprit d'une piscine chez soi a beaucoup changé. Il y a bien sûr le budget, mais l'approche d'une vente réussie passe avant tout par l'écoute. Tout en découle. Savoir vendre lorsque l'on représente une entreprise sérieuse, expérimentée, c'est apporter des réponses souvent loin de la technique qui n'est pas la préoccupation première de votre client. C'est seulement dans un deuxième temps qu'il appréciera les informations techniques sur vos prestations.

D'année en année, la profession des métiers de la piscine a connu des évolutions considérables et cela va continuer. Il en est d'ailleurs de même pour beaucoup de professions. **Rien ne doit être négligé car le consommateur est le décideur.** Bien sûr, me diriez-vous ! Alors, pourquoi continuer à donner une image négative comme récemment :

- ce piscinier qui, à l'entrée de son entreprise / magasin, maintient depuis des mois un grand oriflamme publicitaire (d'une marque qu'il distribue) totalement déchiré, en lambeaux ?
- une piscine extérieure d'expo devant l'entrée avec une eau croupie parce que c'est l'hiver ?
- des heures d'ouverture non respectées ?
Le client peut être « décontracté » en ce qui le concerne, mais il ne comprend pas et n'admet pas que son fournisseur le soit !

Positivons car heureusement, pour la plupart, nous ne fonctionnons pas ainsi.

Vous avez décidé de tout faire pour que 2014 vous apporte beaucoup de satisfactions.

De son côté, Spécial PROS fera tout pour vous apporter aussi un soutien actif, dynamique.

Bonne saison 2014.

“ L'approche d'une vente réussie passe avant tout par l'écoute ”

Guy MÉMIN

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

Parce que VOS projets sont NOS projets !!

TARIF PROFESSIONNEL
2014




LINERS ET
COUVERTURES

Annonay Productions France
La Référence Qualité
www.apf-france.com

TARIF PROFESSIONNEL
2014




SPECIAL
SECURITE

Annonay Productions France
Européen en couvertures de sécurité
www.apf-france.com



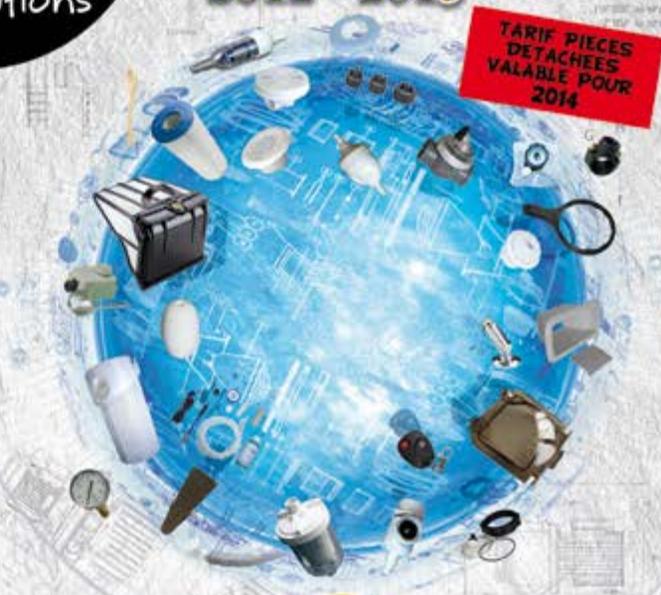
TARIF PROFESSIONNEL
2014




ÉQUIPEMENTS
DE LA PISCINE

Annonay Productions France
Le Meilleur au Meilleur Prix
www.apf-france.com

Tarif professionnel
2012 - 2013



TARIF PIÈCES
DÉTACHÉES
VALABLE POUR
2014



Annonay Productions France
Pièces détachées
www.apf-france.com



Annonay Productions France

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



Qui mieux que nous pour sécuriser vos piscines ?

www.wood.fr

DIVE SYSTEM



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

EASY



Le meilleur de la simplicité

ECLIPSE



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

ALTO



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



Suivez-nous sur le réseau social professionnel 1000bus.com/wood



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

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	
	2014, l'année du renouveau	p.4
■	CHRONIQUE	
	VOTRE VOCATION :	
	Promouvoir l'accès au bonheur	p.8
■	RENDEZ-VOUS	
	Foires, Salons, Congrès	p.78
■	DOSSIER TECHNIQUE	
	Le rôle majeur du skimmer	p.10
	La sécurité des enfants en piscine.....	p.20
	Les revêtements dépendants du support	p.44
	Éclairage de piscine : Le respect des règlements et normes en vigueur	p.58
■	TENDANCES	
	L'échelle, un marché oublié à reprendre.....	p.14
	Les mots qui tuent	p.26
	En piscine familiale, bonde de fond ou aspiration de bas de paroi ?.....	p.46
■	NOUVEAUTÉS	p.28
■	RENCONTRE / DIALOGUE	
	Entretien avec Dom Composit	p.16
	Un moment avec... Jean-Louis Albouy	p.48
■	FICHES PROS	
	AquaSwim universel / Salins du Midi	p.52
	Waterchem	p.53
	Océdis.....	p.54
	Dom Composit	p.55
	DLW Delifol.....	p.56
■	ENTREPRISES	
	L'actualité des entreprises	p.60
	La Page Juridique	p.84
	La Page Syndicale	p.86
	Les Formations	p.88
	Chronique des métiers de la vente	p.92
	Rubrique du digital	p.94
■	PETITES ANNONCES	p.96
■	LISTE DES ANNONCEURS	p.98



Chronique

VOTRE VOCATION :

Promouvoir l'accès au bonheur

Oui, vous êtes un « marchand de bonheur », la piscine n'est pas une contrainte, bien au contraire, il faut insister sur la piscine « facile ».

En effet, les clients aujourd'hui sont de plus en plus méfiants, nous aussi, nous le sommes !

Pour les convaincre, pour les inciter à « signer », il est nécessaire de les rassurer, de les persuader qu'en vous confiant leur chantier, ils vont faire le bon choix en toute sécurité, en toute sérénité !

De plus, l'entretien d'une piscine fait peur aux futurs acquéreurs, trop de propriétaires de piscine se sont plaints des nombreux problèmes d'entretien, de maintenance, d'eau éternellement verte et trouble qu'ils ont eus à subir par manque de suivi, de renseignements, de formations.

Vous devez donc, les rassurer en développant vos arguments d'un vrai PRO de « leur » piscine.

D'abord votre Expertise

Valorisez votre image de spécialiste, de constructeur responsable, soucieux de préserver l'environnement, le développement durable, l'écologie, soucieux du bien-être de son client.

Donner confiance

C'est vous : le responsable, l'expert, le seul interlocuteur. Vous conseillez, parce que vous êtes le maître de l'art, en prenant conscience néanmoins, des besoins et des attentes du futur client !!

Les formalités administratives obligatoires envers la municipalité, c'est vous qui les prendrez en charge.

Vous et votre équipe avez une expérience indiscutable, des formations continues, vous êtes

une équipe très professionnelle des métiers si « spécifiques » de la piscine, appartenance peut-être à un réseau national, références régionales, assurance décennale, et si possible, des bilans financiers positifs de l'entreprise, etc.

Valoriser l'investissement de votre client

Cette piscine, que vous allez lui construire, va valoriser sa propriété, son patrimoine, sa notoriété, et pas seulement !

Vis-à-vis de sa famille, de ses amis, de ses voisins, la piscine va favoriser et renforcer la qualité de vie, la convivialité, l'amitié, le moral, en créant un espace ludique, propice au sport, à la remise en forme, à la bonne humeur, à la détente, à la vie à l'air libre autour d'une eau belle et saine, enfin... Décupler son bonheur !

Le rassurer sur l'entretien de sa piscine

C'est vous le spécialiste qui allait donner les instructions du fonctionnement « facile » de sa piscine.

Une idée !

Mieux encore, c'est votre équipe qui va venir une fois par mois la première saison et ce, gratuitement, pour vérifier et contrôler les différents paramètres, eau, filtre, chauffage, etc.

De ce fait, vous allez le rassurer et balayer d'un revers l'argument toujours négatif de la maintenance qui fait systématiquement peur au nouveau client.

De surcroît, vous préparerez l'obtention d'un contrat d'entretien pour la prochaine saison !

“ Votre piscine, mes chers clients, en me faisant confiance, ne sera jamais une piscine orpheline ! ”



“ Vous êtes un vendeur de la piscine bonheur, soyez-en assuré ! ”

Richard CHOURAQUI

Consultant Piscine

MABIS Consulting

rc.mabis@gmail.com



DISTRIBUTION

Stock permanent

Livraison rapide

SAV et pièces détachées

Assistance téléphonique

Formation assurée

Partenaire
des grandes marques



**PRIX
QUALITE
SERVICE**

JETVAG



HAYWARD



ASTRALPOOL

HARVIA



A votre service depuis 22 ans



LE RÔLE MAJEUR DU SKIMMER

Skimmer, terme américain, que les Canadiens Français appellent « écumoire de surface »

Excellente traduction car c'est sa fonction d'« écumer » tout ce qui flotte à la surface de l'eau.

Lorsque le skimmer est arrivé en France dans les années 60, ce fut une véritable révolution dans la façon de concevoir la piscine ainsi que dans celle d'envisager la filtration de l'eau. Précédemment, il n'y avait pas d'autres moyens pour entretenir l'eau d'une piscine que de disposer des goulottes périphériques. C'était onéreux à la construction et l'eau qui débordait... quand elle le pouvait, allait directement à l'égout.

Ainsi, la filtration était uniquement assurée par une grille d'aspiration en fond du bassin, donc très faible efficacité pour l'entretien de l'eau qui, souvent, croupissait !

D'ailleurs, dès la fin de la saison (2 à 3 mois par an) le bassin (toujours béton) était vidé jusqu'à la saison prochaine.



Ainsi l'arrivée du skimmer a été un formidable accélérateur pour le marché de la piscine car il a permis :

- de baisser le coût de la construction d'un bassin grâce à la suppression d'un coffrage onéreux pour couler les goulottes périphériques,
- de permettre enfin un « écrémage » efficace du plan d'eau,
- d'assurer une filtration plus efficace, non dépendante du niveau de l'eau, la conception du skimmer assurant cette différence de niveau,
- de récupérer les gros déchets flottants grâce à l'existence d'un panier, réduisant ainsi le colmatage du filtre,
- de révolutionner le concept d'un revêtement d'étanchéité par l'arrivée simultanée du liner avec bride d'étanchéité sur le skimmer,
- de réduire la dégradation de l'eau qui, en chutant dans les goulottes, perdait le gaz carbonique présent, indispensable à la stabilité de l'eau et son pH.

► LE SKIMMER, PIÈCE MAÎTRESSE DU BASSIN

Nous savons qu'une bonne filtration, c'est 80% de la qualité de l'eau. Les 20% restants sont assurés par les traitements.



Maintenir un bon niveau d'eau au skimmer (SCP)

Dans le skimmer, son volet est basique, indispensable, car c'est lui qui assure l'aspiration de la « lame d'eau » de surface (sur quelques centimètres), permettant cette fonction « écrémage », même si le niveau d'eau varie un peu du fait de l'évaporation et des baigneurs.

Son efficacité sera également fonction de son emplacement dans le bassin, généralement placé face aux vents dominants pour faciliter son action d'aspiration.

On tient compte aussi de la forme du bassin, d'éventuelles zones mortes, du circuit hydraulique et des sources de pollutions proches.

Il est bien sûr évident que l'efficacité d'un skimmer dépend de son positionnement judicieux.

► NOMBRE DE SKIMMERS

Un nombre élevé de skimmers n'est pas obligatoirement synonyme d'une meilleure filtration.

Juger la qualité d'un projet de construction en fonction du nombre de skimmers ne répond à rien. Tout cela dépend des performances de la filtration : circuit hydraulique, filtre et pompe.



Skimmer DESIGN. Sa forme hydrodynamique améliore l'aspiration latérale du skimmer. De plus, il est adaptable sur paroi mince. (Hayward)



Ecumeur A800 à large meurtrière, disponible en version ABS anti UV ou en version INOX, permet de remonter le niveau d'eau jusqu'à 60 mm seulement en-dessous de la margelle. S'adapte sur tous types de piscine : liner, béton, acrylique... (Wellico)

Ainsi, un débit de filtration annoncé de 14m³/h n'aura en pratique bien souvent que 11 ou 12m³/h du fait des pertes de charge (distance, courbes, diamètre des canalisations, état d'encrassement du filtre).

Pour être performant, un skimmer a besoin d'au minimum 6 à 7m³/h avec un maximum situé entre 10 et 12m³/h.

L'équilibre à respecter entre skimmer et performance du système hydraulique est donc basique.

Pour une piscine familiale, il est logique d'admettre un skimmer par 25m², 30m² de plan d'eau. En piscine collective, jusqu'à un bassin de 200m², la réglementation impose 1 skimmer minimum par 25m². Au-delà, la goulotte périphérique est obligatoire. Mais : section du circuit hydraulique, puissance équilibrée du groupe de filtration, nombre et positionnement des refoulements sont autant de paramètres pour réussir une qualité d'eau filtrée.



Skimmer miroir, idéal pour les piscines équipées de couverture automatique. Sa conception lui permet une intégration des plus discrètes, tout en rapprochant le niveau d'eau à environ 5 cm de la margelle. Gamme AQUAREVA (Procopi)

► LE NIVEAU DE L'EAU DANS LA PISCINE

Un skimmer tolère pour fonctionner une certaine variation du niveau de l'eau.

Il convient malgré tout de ne pas oublier que :

- si le niveau d'eau est trop bas, le circuit hydraulique absorbera de l'air pouvant entraîner un désamorçage de la pompe et son usure prématurée par échauffement.
- si le niveau d'eau est trop haut, c'est-à-dire à la limite ou au-dessus de la partie supérieure du skimmer, l'aspiration du film superficiel est supprimée et le skimmer ne joue plus son rôle.
- si le niveau d'eau est correct et la filtration non colmatée, vérifier cependant le fonctionnement du volet : bloqué, cassé, déboîté. Il convient d'intervenir aussi pour redonner au skimmer toute sa fonctionnalité.



Skimfiltre en coupe. Les modèles ELEGANCE 400 (ouverture 400 x 200) ont une structure renforcée et peuvent être utilisés enterrés ou montés dans un bloc filtrant. Ils sont équipés de deux trop-pleins non perforés, et d'un volet avec butée anti-bruit. Leur conception modulaire permet l'adaptation à tous types de piscines par l'ajout de rallonges ou de rehausses. Il existe des versions pour piscines béton, piscines béton avec liner, piscines panneaux avec liner, piscines polyester. Les écumeurs filtrants SKIMFILTRE combinent un écumeur à grande ouverture et un filtre à cartouche très performant. (Wellico)

NOUVEAUTÉS

Pool'Gom XL[®]

La grande gomme magique multi-surfaces



Facile à utiliser : embout universel pour perche télescopique

Nettoyez efficacement taches et salissures incrustées sur les parois, fond de piscine et ligne d'eau

Extra large
25 x 9 cm



Équipé d'une grande gomme, recharges disponibles à l'unité

Pool'Gom XL[®], le complément idéal de votre robot

KIT D'OUVERTURE

Les indispensables pour le début de saison

100% sans chimie



1
Pool'Gom Ultra
La gomme magique encore plus résistante

2
Water Lily
L'absorbant de corps gras

2
Net'Skim
Le préfiltre universel pour skimmer

Grâce au kit d'ouverture TOUCAN, vous retrouverez une piscine belle et saine

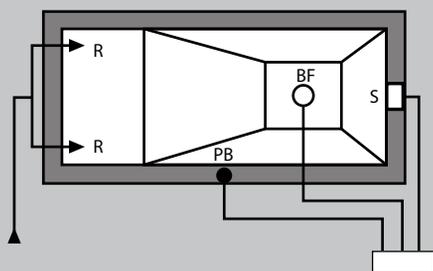


toucan-fr.com



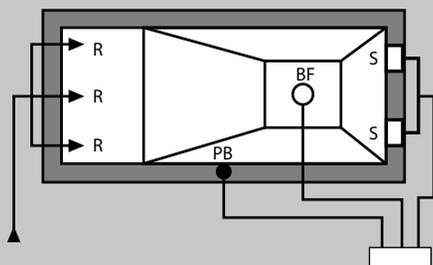
LE CIRCUIT HYDRAULIQUE D'UNE PISCINE

Type classique 1

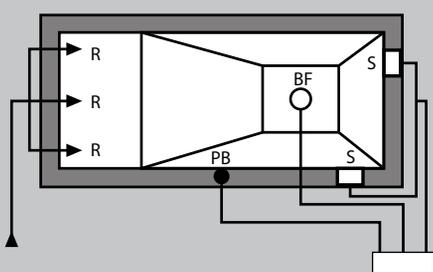


S : Skimmer
R : Refoulement
PB : Prise balai
BF : Bonde de fond
AM : Aspiration de masse (bas de paroi)

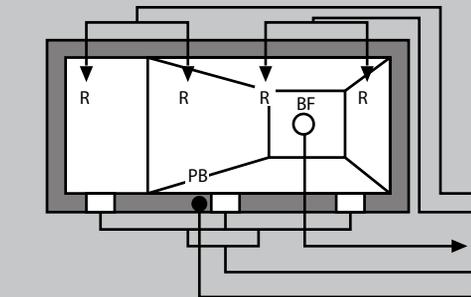
Type classique 2



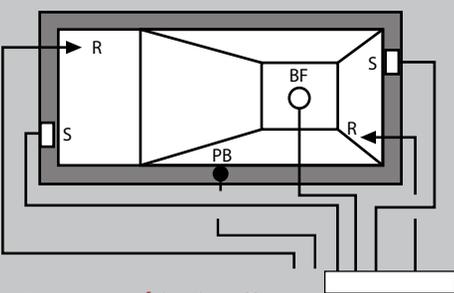
Type classique 2 bis



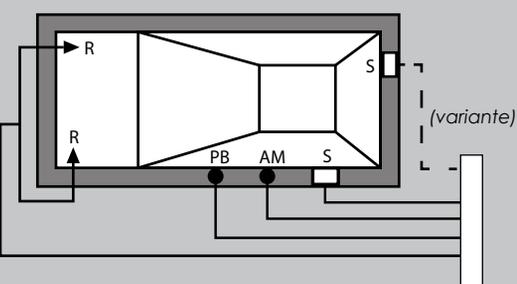
Type collectivité



Type « tournant » ⁽¹⁾



Type « américain » ⁽¹⁾



⁽¹⁾ Ce schéma correspond au sens « tournant » de la terre dans l'hémisphère nord où se trouve la France. Si la position des Skimmers et refoulements était inversée, par non respect du sens de rotation de la terre, on pourrait observer un regroupement des saletés au centre du bassin.



Skimmer blanc ou couleur (beige, bleu, gris, gris anthracite) en ABS traités anti-UV sur les parties extérieures (**AstralPool**)

► ÉQUILIBRE D'ASPIRATION DES SKIMMERS PRÉSENTS

C'est très important et pour cela :

- équilibrer le circuit hydraulique d'aspiration pour que l'alimentation soit identique à tous les skimmers.
- l'obturateur (petite languette) en fond du skimmer (sous le panier) permet aussi d'équilibrer l'aspiration si plusieurs skimmers sont installés.



Skimmer d'une nouvelle conception qui fonctionne de manière similaire au débordement. L'ouverture très large (700 mm), associée au volet flottant, favorise l'aspiration de l'eau en surface. Le volet se règle automatiquement en fonction du niveau de l'eau et ne claque pas. Sa position est alignée à la paroi de la piscine ce qui fait que la circulation de l'eau est proche du fonctionnement du débordement périmétral. (**Pool's**)

► LE PANIER DU SKIMMER

Ce panier a 2 fonctions :

- récupérer les plus gros déchets,
- empêcher que le pré-filtre de la pompe ne soit colmaté trop rapidement.

Aujourd'hui, la mise en place d'un « pré-filtre » jetable (Net'Skim...) assure une remarquable protection vis-à-vis des fines pollutions (pollen, petites aiguilles de conifères comme cèdre, douglas...)



La chaussette Net'Skim à mailles fines (**Toucan**)

► EN CONCLUSION

Le skimmer reste la pièce maîtresse d'une filtration réussie. Aujourd'hui, beaucoup d'évolution dans les modèles qui offrent encore plus de possibilités dans la conception d'un ouvrage mais les principes de mise en œuvre que nous venons de développer sont, pour la piscine, indispensables à respecter pour que les chantiers soient toujours une réussite, vecteurs de la réputation de l'entreprise.

hth® SHOCK poudre hypochlorite de calcium

Lonza®

1^{er} fabricant
mondial
d'hypochlorite
de calcium
depuis 1928

LE CHLORE CHOC LE PLUS PUISSANT DU MARCHÉ
= 75% DE CHLORE ACTIF

EXCLUSIVITÉ **hth®**

n°1 des ventes**
chez les revendeurs

Ventes x2 en 5 ans**



- Formule en poudre :
dissolution ultra rapide
- Évite la sur-stabilisation :
diminue les renouvellements d'eau
- Rend l'eau cristalline
- Pratique avec sa poignée
et son bouchon doseur



Film eau verte



Guide consommateur
sur-stabilisation



Assistance
traitement de l'eau
0 826 10 23 95



015 € TTC/an



* Groupe Lonza ainsi que les précédentes entités
** Ventes Arch Water France 2013

www.hthpiscine.fr

Pour une eau mieux préservée

L'ÉCHELLE, UN MARCHÉ OUBLIÉ À REPRENDRE

L'escalier a de plus en plus remplacé l'échelle pour accéder à la piscine. L'escalier est un lieu d'accueil où il est agréable de farnienter assis, parler, lire, faire partager le plaisir de l'eau à un tout jeune enfant...



C'est peut-être ainsi que dame échelle qui symbolisait souvent la piscine a eu tendance à devenir un équipement oublié. Et pourtant!

- Les enfants qui jouent à sauter dans l'eau ressortaient par l'échelle à proximité pour éviter de déranger ceux qui « séjournent » dans l'escalier.
- La personne handicapée préférerait les marches d'une échelle pour rentrer dans l'eau alors que l'escalier sans rampe, qui peut être glissant, n'était pas très adapté à l'accès dans l'eau.
- La température de l'eau, fraîche pour certains, permettait grâce à l'échelle, lentement, marche par marche, d'adapter son corps puis... plouf ! se jeter dans l'eau par l'arrière du dos pour aller nager.
- L'escalier est devenu peut-être glissant et avant qu'il retrouve un bon état, on peut préférer l'échelle qui, même avec quelques algues sur les marches, permet l'accès à l'eau sans glisser.

On pourrait allonger cette liste de l'intérêt d'une échelle dans la piscine. Bien sûr, l'échelle ne remplace pas l'escalier, elle apporte un confort supplémentaire à la piscine.

► COMMENT CRÉER UN RENOUVEAU DE L'ÉCHELLE ?

C'est simple, des pisciniers l'ont pratiqué avec grand succès. Lors des travaux du gros œuvre du bassin, le béton ne manque pas. Sur la future plage, réaliser un massif béton qui scelle les 2 sabots d'ancrage d'une échelle (si nécessaire, présenter une échelle pour bien définir la position des sabots). Le client, au vu de l'échelle, souhaite alors souvent qu'elle reste !



Tube inox recouvert de polyamide, marches en plastique, convient aux piscines traitées par électrolyse du sel (AstralPool)

1° étape : ces 2 sabots fixés mémorisent tous les jours au client qu'une échelle ici ne serait peut-être pas si mal.

2° étape : le client l'emprunte !

... Et voilà que l'échelle crée tellement d'intérêt que la décision est prise : « on la garde ».

Votre magasin expose également cet objet « historique » qui redevient vite d'actualité avec plusieurs choix de modèles.

Mais alors, on pense à la « sortie de bain » par l'escalier, sous ses différentes formes.



Echelle Konfort 650, 1^{re} marche double (AstralPool)

► QUELQUES INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Que faire lorsque l'on a une couverture : volet roulant, couverture à barres, etc. ?

C'est très simple car il existe sur certains modèles une articulation spéciale placée à la base de l'échelle, fixée dans le sabot d'ancrage qui permet le basculement de l'échelle quand c'est nécessaire.



Ancrage articulé avec écrou autobloquant (AstralPool)

En hiver ?

Après avoir dévissé l'écrou de serrage du tube/échelle du sabot d'ancrage, il est aisé de la déposer afin de libérer les lieux pour la pose hivernale d'une couverture.



Échelle droite (SCP)

Où placer l'échelle ?

Dans la zone de jeux, celle également où l'on plonge, où les enfants se jettent à l'eau, particulièrement s'il y a une fosse à plonger.

Certains qui ne savent pas trop nager préfèrent placer l'échelle dans le petit bain. Ils accèdent progressivement de la faible profondeur d'eau tout en se tenant aux 2 côtés de l'échelle.

Une future maman qui craint de glisser dans les marches d'escalier apprécie également la présence de cette échelle.



Échelle 2 parties avec main courante (SCP)



(Flexinox)



(SCP)

► EN CONCLUSION

Nous avons tous oublié combien une échelle piscine manque à la piscine. C'est le moment de la refaire découvrir pour augmenter encore les plaisirs du bien-être de la piscine.

L'année 2014 sera donc l'année de l'échelle.

Les LED révolutionnent l'éclairage de piscine*

Pourquoi ne pas proposer les meilleures ?

*Plus d'1,5 millions d'ampoules seront remplacées dans les prochaines années



L'énergie de vos piscines



Un présentoir spécialement conçu pour EOLIA facilite le choix de vos clients et vous permet de développer vos ventes.

- + SOLIDE**
Dissipation thermique pour une durée de vie optimale
- + PUISSANT**
Jusqu'à 120W et 8000 Lm
- + PERFORMANT**
Un rendement qui atteint 100 Lm/W
- + ECONOMIQUE**
Consommation divisée par 15 avec EOLIA 20W



Pour en savoir plus contactez Amèle au
+33 4 95 06 11 44 - abarkaoui@ccei.fr

EOLIA Utilise la technologie **BRIO** High Power Leds développée par



Pascal GONICHON - Président de Dom Composit

C'est sur 20000 m² de terrain et 8000 m² de bâtiments que Dom Composit est implanté depuis 1985 à RIOM dans le Puy de Dôme.

Impressionnant, ce site industriel spécialisé dans les composites destinés à la piscine.

Son président, Pascal Gonichon, très actif, est toujours sur les routes françaises et étrangères. Ainsi, nous consacrer une journée pour cet entretien est un témoignage de reconnaissance envers la qualité de notre magazine que nous avons particulièrement apprécié.

Pascal Gonichon, comme nous le pratiquons aujourd'hui avant de commencer notre entretien, afin de mieux vous connaître, nous vous remercions de répondre en quelques mots à ce fameux « questionnaire de Proust ».

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

Je dis bonjour à mes collaborateurs.

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

Regarder sur mon ordinateur les commandes enregistrées la veille et durant la nuit.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Avoir à résoudre des problèmes mineurs pour lesquels on m'appelle alors qu'il y a dans la société des gens pour le faire.

4 - Votre qualité n°1 ?

On me dit être un gros « bosseur » et passionné par ce que je fais.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

La franchise

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Le Code du Travail.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Quand, au Salon Professionnel de Lyon en 2002, le président d'un grand groupe mondial, de passage sur mon stand, m'a proposé d'intégrer son groupe.

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

J'ai acheté pour mes parents un cadeau assez onéreux car je leur étais redevable de quelque chose d'important.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je marche avec mes chiens et je vais à la chasse dès que possible.

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

Avocat.

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

Un grand patron.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Ce qui me passionne c'est la chirurgie.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Tout ce qui touche à la mécanique.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

J'ai beaucoup de respect pour bon nombre d'acteurs de la piscine.

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

Passez nous voir, ne nous oubliez pas.

16 - Votre devise ?

Pour l'entreprise : toujours mieux faire et laisser dire.



Pascal Gonichon, comment êtes-vous arrivé à votre activité ?

A la fin de mes études, j'ai travaillé dans une société qui fabriquait des composites. J'ai flashé sur ce monde des composites.

J'ai créé ma société Dom Composit en 1985 en commençant à faire des pièces industrielles. J'ai voulu alors créer une activité propre à l'entreprise. C'est ainsi qu'en 1989, nous avons fabriqué nos premiers escaliers modulaires pour la piscine.

En fin 1993, nouvelle étape : le thermoformage de nos premiers escaliers en acrylique (thermoformage : technique



Vue aérienne de l'usine



Thermoformage d'un escalier en cours



Sortie d'un escalier thermoformé

moderne permettant la réalisation de forme d'un matériau par chauffage – NDLR).

A l'époque, ce fut une innovation, seuls les Américains pratiquaient ce concept dans des dimensions maximales de 2,40 m alors que nous thermoformions des pièces de plus de 3,50 m.

Depuis cette date, la société n'a eu de cesse de trouver des solutions innovantes.

Aujourd'hui, Dom Composit est la seule entreprise en Europe qui produit des coques de piscines acryliques jusqu'à 10 m de long. Ce concept est d'ailleurs protégé par plusieurs brevets européens.



Mini piscine Pretty Pool après thermoformage

Pourquoi la résine acrylique et non le polyester + gel coat ?

Je vais vous demander ?

- Pourquoi votre baignoire est en acrylique et non en émail ?
- Pourquoi votre spa est en acrylique et non en polyester + gel coat ?
- Pourquoi aujourd'hui les escaliers de piscine sont en acrylique et non en gel coat ?

Et bien c'est tout simplement pour une question de qualité et de résistance au vieillissement.

Pourquoi Dom Composit est-il le seul en Europe à fabriquer des coques piscines en acrylique ?

L'acrylique est un matériau qu'il faut savoir maîtriser. Or c'est clair, tout le monde reconnaît, sans jamais l'avouer, que le polyester + gel coat osmose plus ou moins rapidement.

Après plusieurs années de recherches et d'essais importants, nous pouvons aujourd'hui produire des coques de piscines garanties « zéro osmose ». Nous sommes les seuls.



Des mini piscines Pretty Pool thermoformées en attente d'un revêtement complémentaire polyester / fibres de verre pour renfort de la structure. Ce process de fabrication est unique en Europe.

Précisez-nous en quelques mots ce que l'on entend par osmose et quelles en sont les conséquences ?

On sait que le gel coat est un revêtement microporeux. Ainsi, lorsque de l'humidité va se « nicher » dans la résine polyester qui est derrière le gel coat, cela entraîne une formation de gaz acétique.



800 escaliers (roman, carré, courbe, angle, sous liner...) stockés à l'extérieur.



Derrière l'escalier acrylique, renfort polyester armé

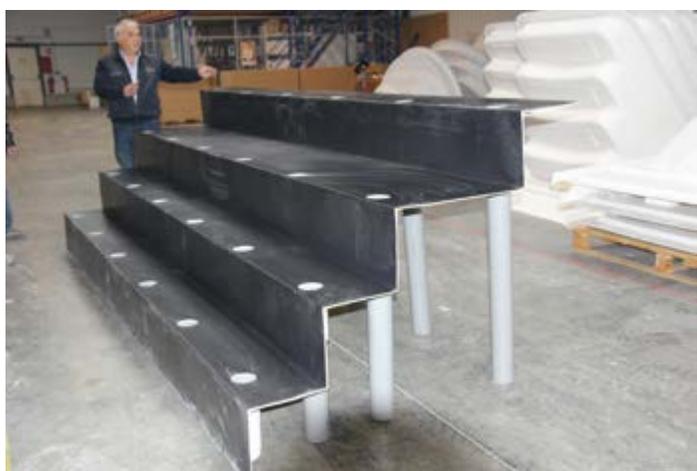
En s'échappant, ce gaz conduit à la formation de bulles ou cloques.

L'osmose est un phénomène naturel. Si l'on sépare 2 liquides de densités différentes :

- l'eau de la piscine
- le stratifié verre/résine de la coque par un revêtement semi-perméable, le gel coat, l'eau de piscine à faible densité passe vers celui à forte concentration (le stratifié verre/résine).

Ce phénomène est tellement lourd de conséquences à nos yeux que même les escaliers sous liner de Dom Composit sont également en acrylique. En effet, bien que caché sous un liner, l'osmose apparaît de la même façon.

C'est pourquoi tout ce que Dom Composit fabrique pour la piscine est en acrylique. Il n'y a, à nos yeux, aucune autre alternative.



*Escalier modulaire sous liner (4 m x 1,20 m)
Possibilité 1^{re} marche de 0,60 m à 1,50 m pour zone « solarium »*

Aujourd'hui, face aux contraintes que rencontrent les professionnels dans la construction d'une piscine, quelle est votre réponse ?

Réfléchissons quelques instants.

Qu'en serait-il d'un concessionnaire automobile qui recevrait votre voiture en pièces détachées : le moteur sur palette, le châssis, le circuit électrique d'un autre fournisseur, etc. ?

Aujourd'hui, un professionnel dans la piscine travaille dans les mêmes conditions, auxquelles il doit rajouter : les problèmes de personnel, les aléas de sous-traitants, les visites régulières sur chantier, sans oublier les conditions climatiques imprévisibles.

Face à ces contraintes, la réponse est claire : toutes nos piscines sont livrées : filtration intégrée (cartouche ou sable), tout le circuit hydraulique... Notre mini-piscine Pretty Pool est même testée pleine d'eau durant 12 heures en usine avant son départ.

C'est 3 jours maximum de chantier pour un professionnel, entre le remblaiement, le coulage du chaînage et le raccordement électrique. En comparaison d'un chantier durant environ 3 semaines (sans compter le séchage du radier et les intempéries), c'est clair : « il n'y a pas photo » ! Quant à la gestion financière, cela devient tellement plus aisé.

En Allemagne, le top d'une piscine, c'est une coque. Les professionnels de la piscine doivent savoir qu'il y a dans la coque des piscines performantes, de qualité. C'est le but et la fierté de ma société.



Cette mini piscine Pretty Pool sous abri, c'est, avec moins de 10m³ d'eau, la garantie d'un merveilleux loisir d'espace d'eau presque toute l'année : chauffage, nage à contre-courant... apportent ce nouveau bien être, si facile d'entretien.



Piscine Cocoon avec son nouvel escalier



Julien GONICHON - Responsable développement commercial



Patricia GANDON - Service comptabilité



Sandrine MASSE - Service commercial
Damien Devidal - Technico commercial



Serge JAMES
Responsable commercial



Séverine PAROT
Service Commercial

AQUAFITNESS

DYNAMISEZ VOS PISCINES

Water flex

N°1 de l'aquafitness en Europe

Water flex

Une gamme complète d'équipements

- Vélo de piscine
- Tapis Aquatique
- Vélo Elliptique
- Trampoline

www.poolstar.fr

Poolstar ☆

L'art de vivre ma piscine

LA SÉCURITÉ DES ENFANTS EN PISCINE



Nouvelle couverture automatique 4 saisons Ultima Cover (DEL)

L'attirance des enfants pour le milieu aquatique est évidente. Depuis la loi du 3 janvier 2003 et les décrets d'application qui ont suivi pour les piscines familiales, ainsi que celles des collectivités privées de plein air, les piscines enterrées ou semi-enterrées doivent être pourvues d'un dispositif de protection normalisée.

Cela concerne les enfants de moins de 5 ans. Ces dispositifs, qui sont au nombre de 4 (abri, couverture, alarme, barrière), rentrent dans ce que l'on appelle la **protection passive**. Cela vient en complément de la protection active qui doit toujours être la base de la sécurité des enfants et que nous analyserons en 2^e partie.

► LA PROTECTION PASSIVE

Est-il besoin de réfléchir qu'aucun dispositif de protection, aussi sophistiqué soit-il, ne remplacera jamais la protection active permanente assurée par les adultes ?

Quelle est la responsabilité du constructeur ou de l'installateur d'une nouvelle piscine ?

Selon la note ministérielle du 8/06/2004 : « C'est le maître d'ouvrage (votre client) qui a la responsabilité d'équiper sa piscine d'un dispositif de sécurité.

Pour cela, le constructeur ou l'installateur de la piscine a l'obligation de fournir (au plus tard à la date de réception de la piscine) une note technique correspondant au dispositif retenu par le maître d'ouvrage. Cette note indique les caractéristiques, les conditions de fonctionnement et d'entretien du dispositif de sécurité. Elle informe également le maître d'ouvrage sur les risques de noyade, sur les mesures générales de prévention et sur les recommandations attachées à l'utilisation du dispositif de sécurité.

Si le maître d'ouvrage refuse de sécuriser son bassin et donc d'indiquer quel dispositif il a choisi, l'entrepreneur ne peut fournir de note technique particulière. Le bon sens veut qu'il écrive au maître d'ouvrage pour lui rappeler ses obligations et lui demander quel dispositif il retient pour lui fournir cette note. En l'absence de réponse, on peut considérer, sous réserve de l'appréciation des tribunaux, qu'il a rempli ses obligations.

Concernant les installateurs de ces systèmes, aucune responsabilité particulière ne leur est conférée par la loi 2003-9 du 3 janvier 2003 relative à la sécurité des piscines. On se trouve donc dans le cas général des contrats qui relèvent du Code Civil ».



Alarme Immerstar (SCP)



Aqualarm (Maytronics)

20 - Spécial PROS n°6

A partir de quel moment une piscine nouvellement construite doit-elle être équipée d'un dispositif de sécurité ?

Le décret 2004-498 du 7/06/2004 est très précis sur ce point : « Art.R.128-2-1- Les maîtres d'ouvrage doivent avoir pourvu d'un dispositif de sécurité au plus tard à la mise en eau ou, si les travaux de mise en place d'un dispositif nécessitent une mise en eau préalable, au plus tard à l'achèvement des travaux de la piscine ».

Collectivités publiques et collectivités privées

A l'opposé des piscines de collectivités publiques qui ont une obligation de service, dont entre autres la surveillance par la présence de Maîtres Nageurs Sauveteurs (MNS), d'équipements précis... qui justifient un accès payant propre à ce type d'établissement, les piscines de collectivités privées ne sont par contre toujours qu'un complément de loisir rattaché à d'autres fonctions : résidences, centres et clubs de vacances, hôtels, gîtes ruraux, chambres d'hôtes, campings, etc. Leur usage n'est pas payant et sous la responsabilité des usagers.

Si la piscine est cependant sous surveillance, celle-ci « ne dispense pas de la mise en œuvre d'un dispositif de sécurité (réponse ministérielle du 808/2004) ».



Couverture immergée Viana, volet en coffre sec. Système de fins de course intégré. (Wood)

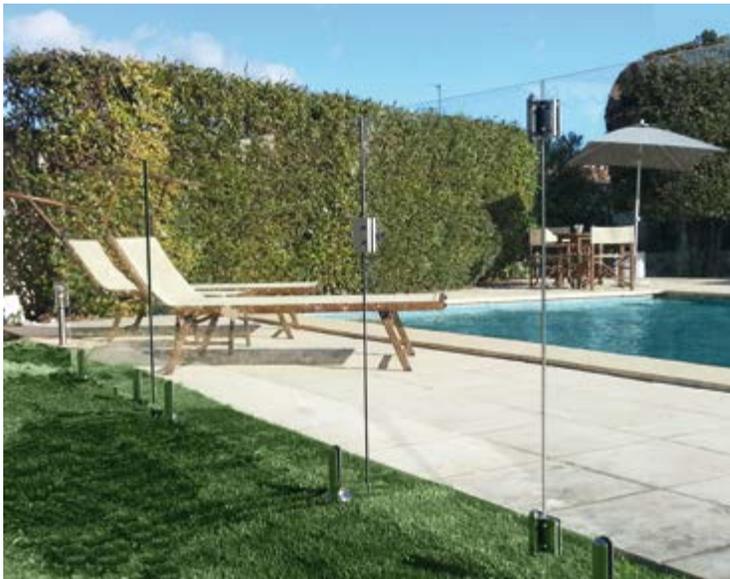


Alarme Discrète (SCP)

1 - La barrière

Implantée autour du bassin, la barrière permet d'en empêcher l'accès aux enfants de moins de 5 ans. Ce dispositif constitue un obstacle physique entre l'enfant et la piscine, sous réserve de refermer systématiquement le moyen d'accès.

La barrière peut être combinée à des murs existants dans la mesure où ils ne permettent pas un accès à la piscine par leur hauteur ou leurs propres ouvertures.



Barrière PACIFIC en inox 316 L et verre trempé de 12 mm d'épaisseur assurent une transparence maximale pour un environnement préservé. Portillon équipé d'un retour automatique. Pose facile sur platine. (Aquatic Serenity)

- Divers matériaux peuvent constituer la barrière : bois, métaux, plastique, verre, textiles, treillis en plastique, enduit ou grillage.
- La barrière doit empêcher le passage des plus jeunes par enjambement, escalade ou par ouverture des moyens d'accès.
- La barrière ne doit pas blesser les enfants qui chercheraient à la franchir.
- La hauteur minimale entre deux points d'appui est de 1,10 m.
- Le moyen d'accès peut être pivotant, tournant, à enroulement ou coulissant verticalement ou latéralement.
- Le moyen d'accès est à verrouillage manuel ou automatique.
- Le déverrouillage ne doit être possible ni aux enfants de moins de 5 ans ni de façon non intentionnelle.

Quelques conseils :

- Installer la barrière à 1m au moins du plan d'eau mais pas trop éloignée non plus.
- Rien ne doit empêcher la fermeture du portillon.
- Ne pas laisser contre la barrière objet ou matériel aidant au franchissement.
- Ne pas oublier de refermer systématiquement le portillon.

2 - L'alarme

Une alarme par immersion ou une alarme par détection périmétrique doit répondre à la norme selon plusieurs éléments.

- Détecter la chute d'un enfant d'un poids égal ou supérieur à 6 kg.
- Déclencher, dans un délai de 12 secondes, un système d'alerte sonore constitué d'une sirène intégrée ou déportée par liaison filaire (NDLR : c'est-à-dire par câble électrique et non plus par ondes radiofréquences) suffisamment long et suffisamment puissant.
- Fonctionner 24h/24h et ne pas se déclencher de façon intempestive.
- Disposer de commandes inaccessibles aux enfants de moins de 5 ans.

A noter que les alarmes par immersion doivent aussi répondre aux exigences du décret n°2009-873 du 16 juillet 2003.



Alarme Espio s'intègre aux piscines avec volet automatique (Maytronics)



Alarme Aquasensor (Maytronics)



Préférez l'excellence !

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

Différenciez-vous !



Dans le radiateur



Dans l'escalier



Dans le mur



Sur le fond



Formes



Dans la paroi

Nouveauté 2014

CoverWash

Système de nettoyage haute pression pour tablier de lames





Lames polycarbonates

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

LA SÉCURITÉ DES ENFANTS EN PISCINE

3 - La couverture.

Différents types de couvertures sont concernés : volet roulant automatique, couverture à barres reposant sur margelles ou plage, couverture de sécurité ou filet tendu au-dessus des margelles, fond mobile de piscine et tout produit correspondant aux références techniques et d'essais de la norme.

Sont exclues les couvertures destinées uniquement à la protection de l'eau. En effet, une couverture thermique dite « à bulles » est trompeuse pour un tout petit enfant qui croit pouvoir poser le pied dessus alors qu'elle s'enfonce progressivement dans l'eau sous son poids.

La couverture doit être conçue pour recouvrir la totalité du bassin sans possibilité d'immersion d'un enfant de moins de 5 ans lorsqu'elle est en position sécurité.

Pour les systèmes motorisés, la localisation du dispositif de commandes doit permettre de visualiser totalement le bassin, avant et pendant que l'on actionne la fermeture.

Le dispositif doit être amovible ou disposer d'un système de verrouillage, à l'aide d'un outil ou d'un code.

Quelques conseils :

- Il faut interdire aux enfants de monter sur la couverture.
- Être présent physiquement pendant toute la durée de la manœuvre pour vérifier l'absence de toute personne dans le bassin.
- Attention, la sécurité n'est assurée qu'avec une couverture fermée, verrouillée et correctement installée selon les instructions du fabricant.
- Pour un volet roulant, vérifier régulièrement l'état des lames.



Couverture hors sol dotée d'un moteur hydraulique, un tuyau d'eau (raccordé au réseau domestique), devient l'énergie pour actionner le moteur d'enroulement / déroulement Aqualife Hydro inside (Maytronics)



Volet automatique hors sol avec lames PVC opaque (Astralpool)



Couverture automatique avec lames solaires transparentes en polycarbonate. Disponibles en PVC conformes à la norme NF P-90-308. Système de verrouillage et déverrouillage 100% automatique, TopLock. Conforme à la norme de sécurité française NF P 90-308. (T&A)

4 - L'abri.

Il s'agit de l'ensemble d'une structure recouvrant la piscine et posé sur plage, margelles ou murs, dont les éléments peuvent être fixes ou mobiles, permettant ou non la baignade. Les conceptions sont variées : structure basse, haute ou plate, télescopique ou fixe, rigide ou non, etc.

Une fois l'abri entièrement et convenablement fermé, le bassin doit devenir inaccessible aux enfants de moins de 5 ans sur tout son périmètre, y compris les parties adossées ou accolées lorsqu'il y en a.

Toutes les portes d'accès doivent être munies d'un système de verrouillage sécurisé et ne pouvoir être actionnées que par un moyen unique (même clé, même code...). Les fenêtres ne peuvent être déverrouillées que de l'intérieur et doivent empêcher l'accès de l'extérieur.



Abri haut (Sheltom)



Abri plat amovible (Sheltom)

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

DEVENEZ REVENDEUR

SHEL TOM
Abris de Piscine

sheltom.fr

LA SÉCURITÉ DES ENFANTS EN PISCINE



Alarme sans fils par détection périmétrique bornes PRIMA (SCP)



Pour faciliter l'enroulement d'une couverture à barres, avec la conception de cet embout aplati à l'extrémité on réduit de moitié la hauteur - Luxury Pro (APF)

Nouvelle norme sur les couvertures de sécurité

Suite à un intense travail mené depuis plus d'un an par la FPP et l'AFNOR, la nouvelle norme NF P90-308 relative aux couvertures de sécurité a été publiée en décembre 2013. Elle vient se substituer à la norme homologuée NF P 90-308 de décembre 2006. Son amendement A1, d'avril 2009, reste en vigueur jusqu'en décembre 2014. Le document établi définit les exigences minimales de sécurité, les méthodes d'essai et les informations pour le consommateur, relatives aux couvertures de sécurité et dispositifs d'accrochage pour piscines enterrées non closes privatives à usage individuel ou collectif, afin d'empêcher l'immersion involontaire d'enfants de moins de cinq ans. Certains points ont été modifiés.

- Par exemple, la définition de la piscine fait désormais apparaître les caractéristiques de l'eau, telles qu'énoncées par le Ministère de la Santé.
- La définition de la couverture de sécurité elle-même a été redéfinie, apportant notamment des modifications sur le type de vieillissement à soumettre aux différentes matières.
- Par exemple pour les plastiques à base de PVC-U, le fait que la composition vinylique soit opaque ou translucide, ne change plus le type de vieillissement à soumettre ; dans tous les cas, c'est un vieillissement naturel ou artificiel.
- Pour les tissus, tricots, tissus enduits ou extrudés et treillis plastiques enduits, le vieillissement climatique naturel n'est plus obligatoire. Il s'agit soit d'un vieillissement artificiel, soit d'un vieillissement naturel.
- Les caractéristiques à vérifier pour la résistance au vieillissement ont été changées. Par exemple, concernant la durabilité des plastiques à base de PVC-UE, le critère de la variation de l'écart colorimétrique a été supprimé.
- Au sujet du mur de séparation entre le volet et le bassin, certaines caractéristiques dimensionnelles ont été revues (voir les schémas..).

Pour consulter le détail de cette nouvelle norme, rendez-vous sur le site de l'AFNOR (www.afnor.org).

▶ LA PROTECTION ACTIVE

Aucun des dispositifs de sécurité ne remplacera cette protection active des enfants qui débute à la conception de la piscine jusqu'à la vie autour (enfants et adultes).

La conception de la piscine

- **L'implantation** à proximité de la maison, au vu des adultes, c'est primordial. Pour cela, éviter des plantations de toutes sortes, denses, dont le développement futur peut créer un écran. Si l'on prévoit la mise en place d'une couverture de sécurité, la forme et la largeur du bassin peuvent être un handicap, voire un frein. C'est le cas pour manipuler aisément et régulièrement une couverture à barres. Plus la longueur sera réduite (8 m, 9 m, 10 m), plus cela sera facile, de même pour des petites largeurs. La dimension de la piscine, principalement pour la largeur, joue lorsqu'un abri a été choisi car ce qui pénalise son prix, ce sont les portées latérales. Concernant également la mise en place de cet abri, on réfléchira lors de l'implantation du bassin face à la maison pour que, si possible, cet équipement ne devienne pas un obstacle vis-à-vis des vues du jardin.
- **Le profil du fond de la piscine**, voilà quelque chose d'important pour les enfants (y compris les adultes qui ne sont pas en sécurité dans l'eau !). On rencontre aujourd'hui ce cas avec une plage immergée où le niveau d'eau de quelques dizaines de centimètres peut nécessiter, pour rejoindre le petit bain de 1 m à 1,20 m, une rupture brutale de 0,5 à 0,80 m. Le jeune enfant, en courant, sera piégé par ce brutal changement de niveau et peut paniquer.

Deux solutions :

- signaler par une ligne de flotteurs,
 - créer plusieurs marches de faible hauteur.
- On peut aussi créer une banquette périphérique quand le grand bain est par exemple en « tronc de pyramide ». Elle prolonge le petit bain et permet de poser aisément les pieds.

Les objets flottants

Dès qu'il n'y a plus dans la piscine des personnes susceptibles de porter assistance, on retire tous les objets qui flottent : un enfant, en voulant les prendre, risque de basculer dans l'eau. Cela concerne également les thermomètres aux figurines attractives.

Il est impératif également vis-à-vis de la couverture thermique flottante. Elle est pour les tout-petits une incitation à marcher dessus. Ce plus grand piège a déjà entraîné des noyades. Donc, en l'absence d'adultes, la retirer en journée tant que les jeunes enfants peuvent venir jouer au bord de la piscine.

L'accès des petits à la piscine

Jamais les jeunes enfants ne devraient jouer autour de la piscine sans une surveillance rapprochée. La plage se prête tellement bien à des jeux d'enfants. D'où l'intérêt d'implanter la piscine dans une zone facile à surveiller du regard depuis l'habitation (séjour, bureau, cuisine, terrasse...).

2 astuces vues aux Etats-Unis pour empêcher l'accès des enfants à partir de la maison :

- Un détecteur d'alarme est placé sous la (ou les) porte(s) d'accès et alerte dès qu'un enfant ouvre cette porte placée sous contrôle.
- Un simple verrou (à double sécurité) placé en haut d'une porte d'accès à la piscine, qu'un petit enfant ne peut ni atteindre ni faire fonctionner.

NOUVEAUTÉ 2014

Groupe FIJA

DEL
DÉVELOPPEMENT ET INNOVATION PISCINE

ultima

COVER

COUVERTURE AUTOMATIQUE

100%
FIABILITÉ

TRANQUILLITÉ

RENTABILITÉ

PERFORMANCE

SÉCURITÉ

**AVEC
ULTIMA COVER,
FAITES LA
DIFFÉRENCE !**

LES **5 RAISONS ULTIMES**
DE CHOISIR **ULTIMA COVER**

RAISON
1

FIABILITÉ

Démarquez-vous en proposant à vos clients une couverture automatique innovante.

RAISON
2

SÉCURITÉ

Capitalisez sur un équipement de sécurité ULTIME !

RAISON
3

TRANQUILLITÉ

Proposez une couverture automatique simple d'utilisation et d'entretien.

RAISON
4

PERFORMANCE

Faites le choix d'une technologie ultra-performante.

RAISON
5

OPTIMISEZ VOTRE TEMPS

DEL s'occupe de la pose à votre place.

GARANTIE
2 ANS

CONFORME
À LA NORME
NFP 90-308
SÉCURITÉ

ultima-cover.fr

LE SITE POUR TOUT SAVOIR SUR LA COUVERTURE DE SÉCURITÉ QUATRE SAISONS ULTIME



+ **Découvrez** en vidéo le fonctionnement d'Ultima Cover

+ **Retrouvez** toutes les informations Ultima Cover

+ **Téléchargez** la documentation Ultima Cover

www.ultima-cover.fr

LES MOTS QUI « TUENT » !

Certains termes utilisés parfois ne conviennent pas et peuvent même handicaper la lecture d'un devis, d'une publicité ou même lui nuire.
En voici quelques uns :

Liner armé

Le liner est un très bon concept économique d'étanchéité qui met en œuvre une fabrication industrielle unitaire correspondant aux cotes exactes d'une piscine.

L'épaisseur ne dépasse jamais 75 ou 85/100^e.

On n'annonce pas le type de la matière : il est en PVC aujourd'hui, mais demain ?

Un liner, c'est une « poche » étanche.

Le produit 120 ou 150/100^e armé **doit toujours** s'appeler **membrane armée**, qu'il soit en PVC ou autre.

La fabrication industrielle, la technique de pose, le coût de fabrication ne peuvent être comparés.

Aux yeux d'un client, l'étude financière comparative face à plusieurs devis sera toujours en défaveur d'une membrane armée si on l'assimile à un liner.

Bâche piscine

Une **couverture** de piscine n'est pas comparable à une simple bâche. Elle présente des caractéristiques de fabrication conçues pour couvrir une piscine... et non un tas de bois !
Ce n'est pas le même prix.

Pisciniste

Depuis des années, le professionnel assurant la construction de piscines est appelée « **Piscinier** ».

Le mot erroné de « pisciniste » apparaît malheureusement encore quelques fois. Ce mot représente une image méprisante de bricoleur, loin d'un métier qui fait appel à tellement de connaissances professionnelles de plus en plus pointues.

La profession est définie et regroupée sous la rubrique « les métiers de la piscine » avec des formations spécifiques comme le Brevet Professionnel (BP) ou le diplôme de technicien piscine (AFPA).

Le terme « Pisciniste » ne représente qu'un « bricoleur amateur », loin de la réalité actuelle.

C'est dans ce cadre qu'il existe la Fédération Française de la Piscine (FFP) qui regroupe constructeurs-installateurs et industriels de la piscine... Et non des « piscinistes » !

Plomberie

En piscine, le circuit hydraulique n'est pas de la « plomberie ».

Les matériaux, les diamètres, ne sont pas comparables.

En piscine, qualité et performance pour la filtration nécessitent des sections de canalisation importantes pour permettre d'obtenir un débit d'eau suffisant et non une pression toujours préjudiciable au bon fonctionnement du filtre en particulier. Une plomberie au contraire demande de la pression et des petites sections.

Le terme à employer est donc bien « **hydraulique** ».

Petite piscine

La tendance est à la vente de telles piscines. Mais n'oublions pas qu'elles représentent généralement un rassemblement de technologies élaborées, tant dans leur fonctionnement que pour le bien être.

Le terme de « **mini piscine** », de préférence complété par « balnéo », répond beaucoup mieux à ce beau marché du futur.

Enduit et chape ciment

En ouvrage maçonné, rappelons que la chape concerne le **radier** de fond alors que l'enduit est destiné aux **parois**.

Panneau piscine

Certes, il précise bien la fonction mais le terme « **module** » serait bien préférable. En effet, un module est un concept permettant la mise en œuvre d'une structure piscine, avec à son actif diverses variantes et conceptions étudiées, par rapport à un panneau beaucoup plus basique et simple dans sa présentation.

Devenez centre de maintenance agréé Dolphin Service Minute !



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

Le concept Dolphin Service Minute

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

Le kit Dolphin Service Minute

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



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

maytronics
Exceptional Pool
Experience

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

Electrolyseur Klereo avec sonde redox



Klereo propose une gamme d'électrolyseurs au sel, **Klereo Salt**, dotée d'un mode de régulation par sonde redox/ORP. Ainsi, grâce à une sonde redox performante, il permet, lorsqu'il est connecté à un système de pilotage Klereo, d'éviter les risques de surchloration et de maintenir en permanence un taux de chlore approprié, selon les situations et les installations en présence. De cette façon, il va réguler la désinfection de façon optimale, selon la température de l'eau, avec un arrêt automatique en dessous des 15°C, selon s'il s'agit d'une piscine intérieure ou extérieure, s'il y a ou non un abri, une couverture, ouverte ou fermée. Il dispose aussi, en cas de besoin d'une fonction de traitement de choc. Le temps d'inversion de polarité de l'électrolyseur est réglable, faisant ainsi varier le cycle d'auto nettoyage en fonction de la dureté de l'eau.



ter les risques de surchloration et de maintenir en permanence un taux de chlore approprié, selon les situations et les installations en présence. De cette façon, il va réguler la désinfection de façon optimale, selon la température de l'eau, avec un arrêt automatique en dessous des 15°C, selon s'il s'agit d'une piscine intérieure ou extérieure, s'il y a ou non un abri, une couverture, ouverte ou fermée. Il dispose aussi, en cas de besoin d'une fonction de traitement de choc. Le temps d'inversion de polarité de l'électrolyseur est réglable, faisant ainsi varier le cycle d'auto nettoyage en fonction de la dureté de l'eau.

contact@klereo.com / www.klereo.com

CONNECT, coffret électrique multi-protections



Parmi les nouveaux coffrets électriques du fabricant français **WA Conception**, le **CONNECT** vient apporter une sécurité optimale pour vos installations électriques en local technique. Très complet, il est équipé d'un interrupteur différentiel 30 mA, d'un disjoncteur bipolaire avec déclencheur thermique courbe D pour la PAC, et de nombreux départs : disjoncteur Phase/Neutre 20A pour protéger le coffret piscine, disjoncteur Phase/Neutre 10A pour la protection du coffret volet, disjoncteur Phase/Neutre 10A pour la protection de l'éclairage du local technique et Phase/Neutre 16A pour protéger la (les) prise(s) du local technique lui-même. Le coffret est classé IP66. Il offre ainsi aux professionnels une grande facilité de mise en œuvre des appareils électriques, des protections conformes aux normes en vigueur, et une économie substantielle de temps et d'argent par rapport à des solutions achetées auprès de la distribution électrique.

wa@wa-conception.com / www.wa-conception.com

1 présentoir produits Eco-doses anti crise

Mareva propose désormais 6 produits « Eco-doses » vendus à l'unité et présentés en 6 seaux présentoirs avec ILV. Cet univers spécifique est destiné aux consommateurs dont les demandes sont de plus en plus variées et dont le packaging classique en 1 ou 5 kg et 1 ou 5 L ne répondent plus à leurs attentes. Ces produits individuels plus économiques et plus écologiques (plus concentrés et moins de packaging) et sans compromis avec la qualité (à la marque Mareva) sont destinés aussi bien aux consommateurs de petites et moyennes piscines (tubulaires ou hors-sols) qu'aux consommateurs de piscines traditionnelles pour des traitements chocs ou d'appoint.



Ces 6 produits cœur de gamme, en vente à l'unité en magasin, offrent une solution alternative qui permettra aux consommateurs de compléter leur acte d'achat.

Le Super Galet Multi 500gr en sachet individuel, le pH+, le pH- en doses de 500 gr avec leur seau présentoir respectif ont été testés avec succès durant ces dernières années. 3 nouveaux formats viennent compléter l'offre avec le Super Galet Multi de 200 gr., l'anti algue double concentration Top3 en doses de 125 ml équivalent à ¼ de litre et le Chlore Rapide 60 en doses de 500 gr. seront eux aussi désormais présentés dans des seaux (de 50 à 150 unités selon le produit). Les seaux sont livrés prêts à vendre.

La palette présentoir pour ces 6 produits « Eco-doses » est donc lancée, avec au total 12 seaux (2 seaux de chaque produit et son ILV). Faciles à manipuler et à stocker, ces palettes offrent l'avantage de permettre aux revendeurs de proposer des produits pré-dosés, prêts à l'emploi mais sans être en contact direct avec le produit, à un prix annoncé attractif, avec moins d'emballage donc plus écologiques et pour un volume moindre lors du transport.



contact@mareva.fr / www.mareva.fr

la référence qualité en toutes saisons

-15°C

Une gamme de pompes à chaleur piscine pour tous vos besoins, de 4 à 90 kW.

Silencieuses et performantes, des solutions jusqu'à -15°C.

Une HOTLINE Technique
Un SAV itinérant

Pour plus d'informations,
contactez nous : polytropic@polytropic.fr

Le Made in USA pour des spas abordables

SCP lance en exclusivité en France une nouvelle gamme de spas, répondant à une forte demande du marché en équipement de qualité, aux standards américains et pour un budget raisonnable. En 2014, la série COVE Spas se décline en 3 modèles conviviaux, équipés d'un traitement automatique à l'ozone et garantis à vie sur la structure. Le plus petit des 3, **Impulse**, est rond et invite 4 personnes à profiter de son jet tourbillonnant et de ses 14 jets. Ce modèle compact et léger (122 kg à sec) est facile à installer et prend peu de place (199 x 79 cm).

Pour 5 personnes assises, **Retreat**, est légèrement rectangulaire (203 x 178 x 86 cm), pour permettre d'allonger ses jambes et de profiter du jet à tourbillons, placé judicieusement en fond de banquette. Dans cette position, il permet un massage agréable de la plante des pieds et des jambes. Les plus : un équipement Northern Lights, pour un éclairage d'ambiance à LED et une cascade. Enfin le plus spacieux, avec un gabarit de 213 x 113 x 89 cm, le modèle **Encore SE**, est prévu pour 6 personnes, dont une allongée, massée de 34 jets dont 1 tourbillon. Ces 3 spas sont disponibles en coque White (blanc) et habillage Charcoal (gris) sans entretien.



Modèle Retreat



Modèle Impulse



Modèle Encore SE

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

0,7% di sostituzioni attraverso il Servizio Assistenza Clienti nel 2013*

GIOVEDÌ 16:32
POLO SERVIZIO ASSISTENZA CLIENTI SeaMAID

SeaMAID
LED Lighting Solutions

Scoprite la gamma SeaMAID
Hall 19 - stand C40 - D39
impresa POLIPIANTI



SISTEMI DI ILLUMINAZIONE LED PER PISCINE E GIARDINI

www.seamaid-lighting.com/it

Nouvelle pompe TriStar VST avec timer

Fort du succès du lancement de sa gamme de pompes à vitesse variable, **Hayward** améliore les caractéristiques de sa TriStar VS.

Spécialement conçue pour les gros bassins en construction ou en rénovation, la **pompe TriStar® VST** assure économies d'énergie et performances. En effet, son moteur synchrone à aimant permanent à commutation électronique AC offre un très bon rendement et résiste mieux à l'usure.



Silencieuse, elle tourne moins vite en filtration, pour le confort acoustique. Plus coûteuse à l'achat, cette pompe est vite amortie (rentabilisée en moins de 3 ans d'après son fabricant), grâce aux économies d'énergies substantielles obtenues. Hayward met d'ailleurs à cet effet en ligne un outil de calcul à disposition, afin de simuler les économies réalisables en électricité et en euros, selon divers paramètres d'utilisation. La nouvelle version de cette pompe offre un boîtier de contrôle avec une fonction de timer et par extension la fonction « Skimming », permettant d'écrémer la surface de l'eau automatiquement toutes les 3 heures. Son panier de préfiltre extra large avec couvercle transparent réduira la fréquence du nettoyage. Cinq choix de programmes journaliers sont possibles, avec affichage sur le contrôleur digital intégré.



contact@hayward.fr
www.hayward.fr

Nouvel électrolyseur au sel lumineux

CCEI a mis au point l'électrolyse en piscine, lumineuse. L'électrolyseur au sel compact et lumineux **ZELIA** est pourvu d'une cellule transparente dont la couleur varie en fonction de la salinité de l'eau et de sa température.

Cet électrolyseur offre un choix de 8 modes de production ; production qui varie en fonction de la température de l'eau et se voit réduite lorsque la couverture automatique est fermée. La cellule monobloc compacte est équipée de plaques en titane pleines et d'un détecteur de débit intégré pour une sécurité renforcée.

ZELIA est prévu pour s'insérer dans les locaux les plus exigus. Sa cellule est autonettoyante par inversion de polarité. Son installation est facilitée par un raccordement sur connecteur.

Ce produit présente tous les bénéfices de l'électrolyse au sel : automatisme, confort et douceur de l'eau traitée, utilisation facilitée. En effet, l'utilisateur en ouvrant son local, connaît instantanément l'état de son dispositif de traitement et peut être assuré de la qualité de l'eau de baignade.



contact@ccei.fr / www.ccei.fr

SCP présente Skim+, le Booster de skimmer

Skim+ est un procédé innovant et breveté destiné à accélérer le nettoyage de surface des piscines traditionnelles équipées de skimmers à grandes meurtrières. Il se positionne sans adaptation particulière devant le skimmer pour créer un effet cascade qui entraîne en permanence toutes les impuretés de surface, jusqu'aux micro particules, à une vitesse surmultipliée.



Le procédé permet également d'élever le niveau d'eau de la piscine en haut du skimmer pour créer un effet « piscine miroir » très en vogue actuellement.

Il s'adapte sur la plupart des grandes meurtrières des bassins existants, il est réalisé dans un matériau recyclable et sera proposé au public sous blister accompagné d'un Net'Skim en cadeau.



Vidéo

skimplus@hotmail.fr

Électrolyse et régulation pH avec SALTLine

La marque **Bio-Pool** propose la gamme **SALTLine®** d'appareils pour les piscines traitées par électrolyse de sel.

Dans cette gamme, il existe 3 modèles d'électrolyseurs pour des bassins compris entre 40 et 90 m³, pouvant combiner électrolyse au sel et régulation pH, avec leur pompe péristaltique.



La nouveauté 2014 se trouve dans un régulateur de pH séparé, le **SALTLine® pH**, avec affichage digital. Les pisciniers qui distribuent cette gamme s'engagent à avoir un point de vente où présenter le produit, à l'installer eux-mêmes et à en assurer le service après-vente.

Il s'agit donc d'appareils dédiés aux professionnels, qui ne sont distribués qu'aux revendeurs ayant pignon sur rue et ayant adhéré à la charte de distribution **SALTLine®**. La marque confirme ainsi sa vocation de proposer des appareils et cellules conçus pour les professionnels.

contact@bio-pool.com
www.biopool-pro.com

Couverture de piscine 3 en 1 pour un usage 4 saisons

À la fois couverture d'été, couverture d'hivernage et équipement de sécurité, **Ultima Cover** est la nouvelle couverture automatique 4 saisons de **DEL**. C'est une couverture automatique sécurisante, puisqu'aucun accès à l'eau, même en périphérie du bassin, n'est possible. Une fois déroulée, elle repose littéralement sur l'eau de la piscine, formant un " matelas d'eau ", lui octroyant une très grande résistance. Aucune arrivée électrique n'est présente aux abords de la piscine, car elle fonctionne grâce à un moteur hydraulique fiable et puissant. Elle garde la piscine parfaitement propre toute l'année. Entièrement opaque et étanche, celle-ci limite, été comme hiver, la prolifération des algues et la pollution de l'eau. Elle est efficace dans les environnements où la végétation est abondante. Sa toile PVC 580 grs/m², assemblée par soudure haute fréquence, se nettoie facilement et garde son aspect d'origine longtemps. Une fois enroulée, la couverture devient invisible, respectant ainsi totalement l'esthétisme de la piscine. Sa motorisation intégrée dans un coffre sec en bout de bassin et son système de rails, dissimulé sous la plage, permettent son intégration parfaite dans l'environnement. Disponible en 5 coloris (bleu, vert, vert amande, gris et beige), elle se fond dans le paysage une fois déployée sur la piscine. Commandée à distance par une clé de contact, pour son ouverture/fermeture automatique, elle ne nécessite aucune intervention manuelle. La mise en sécurité de la piscine est rapide et sans contrainte, ne nécessitant aucun kit d'accrochage. Les différentes configurations de cette couverture de piscine permettent de sécuriser les piscines de forme libre ou avec un escalier déporté sur la longueur. Elle existe en 2 versions : intégrée, pour les piscines en construction ou en transformation et hors-sol, pour les projets de rénovation ou les piscines de formes libres. Cette couverture est limitée aux dimensions maximum de la couverture entre rails de 7 x 14 m. Conforme à la Norme NF P 90-308, elle est garantie 2 ans.



www.ultima-cover.fr / contact@del-piscine.fr / www.del-piscine.fr



Rendez vos piscines intelligentes avec l'offre Aqualux Link !

Communication et synchronisation entre les équipements de votre piscine pour une gestion optimale et automatisée !



Link

www.aqualux.com
 Tel. : 09 78 03 20 30 (numéro gratuit) - Fax : 04 90 92 43 99 - Mail : adv@aqualux.com

Clorisel a tout prévu pour l'électrolyse

Clorisel est le tout dernier électrolyseur de sel d'**A.O.A Industries**, doté de ses dernières avancées technologiques en la matière. Décliné en plusieurs modèles, adaptés à différents volumes de bassin, il est équipé d'une cellule transluce en PVC, permettant un contrôle visuel pratique des électrodes. Cette cellule est surdimensionnée, à plaques pleines et recouverte d'oxydes de métaux rares. L'appareil est pourvu de



multiples options : inversion de polarité à mémoire et progressive, venant notamment préserver des pics de chute puis reprises brutales de tension lors des inversions, qui fragilisent le revêtement des plaques.

Ainsi, la durée de vie de la cellule est largement prolongée. La durée d'inversion de polarité est aussi réglable, permettant de s'adapter à la nature de l'eau, plus ou moins calcaire.

Différents modes sont aussi proposés pour s'adapter aux

situations. Le mode « volet » permet de réduire de 50% la production de chlore lorsque le bassin est fermé par un volet roulant, le mode « boost » est prévu pour une surchloration temporaire, grâce à une électrolyse amplifiée.

En mode « hivernage », la production de chlore est diminuée en dessous de 15°C et stoppée, en dessous de 10°C.

La sécurité en cas de manque d'eau, ou d'absence de flux, est aussi assurée par capteur et détecteur de débit.

Enfin, Clorisel dispose d'une fonction ORP – optimisation, servant à optimiser la production de chlore, grâce à une sonde spécifique ORP. Toutes ces informations sont facilement accessibles sur écran digital rétroéclairé, affichant également le taux de sel et l'état des électrodes. L'électrolyseur est garanti 2 ans. Son coffret de gestion est ventilé, entièrement câblé prêt-à-posser et équipé d'un écran LCD.

L'appareil est livré en 3 langues, français, anglais, espagnol, d'autres langues pouvant se rajouter sur demande.



aol@orange.fr / www.aopool.com

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

5^e Génération Hybride

Liste des distributeurs sur demande par mail

- 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 : sable, bleu, blanc, transparent, gris, noir
- Pour vos travaux en la vente 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
afg2europ@gmail.com



KIOS : construction en bois personnalisable

WOOD LINE s'est construit une belle renommée pour sa marque de piscines bois, cependant la marque est aussi spécialisée dans les constructions en bois haut de gamme, telles que les structures modulaires à installer aux bords des piscines et dans les jardins. Ainsi, **KIOS** est un système innovant et modulaire, qui permet de réaliser, à partir d'un module de base un pavillon de loisirs, répondant aux besoins de votre client. Fonctionnelle et personnalisable à souhait, cette gamme de constructions s'adapte aussi bien à la réalisation de pergolas, abris de spa, studios de jardin, carports,... Les types de parois sont laissés au choix du client, entre panneaux pleins ou ajourés, panneaux-fenêtres, panneaux-portes, fixes ou coulissants, afin de composer un abri ouvert, tout ou partie, ou à l'inverse, un pavillon entièrement clos. Ces constructions arborent un design très contemporain, rehaussé par leur revêtement de rive en Eternit. **WOOD LINE** propose une dizaine d'essences de bois de qualité, certifiées FSC et PEFC, parmi lesquelles, l'Iroko, l'Ipé, l'Itauba, ou le Padouk.



Credit photo : société Eau Fil du Bois (59)

info@ets-desmet.com / www.wood-line.info

Le robot nettoyeur Pelican a évolué

La société **FELI**, distributeur d'équipements et d'accessoires de piscines, propose une belle innovation sur son **robot nettoyeur Pelican**, pour le fond, les parois et la ligne d'eau. Dans le but d'affiner le nettoyage des angles et des recoins, l'appareil est désormais équipé de 4 brosses latérales coniques.



Rappelons que le Pelican fonctionne avec deux moteurs, un pour la traction et un pour l'aspiration, d'un débit de 15,5 m³/h, pouvant nettoyer des surfaces jusqu'à 300 m². Son tableau de commandes situé sur le coffret électrique permet la programmation pour un nettoyage de 3 h ou de 5 h, ou pour un fonctionnement manuel.

Il est pourvu d'un sac filtrant de 400 µm ou 100 µm au choix, fournis tous deux avec le robot et son chariot de transport. FELI dispose d'un stock de pièces important pour pouvoir subvenir à toute panne éventuelle dans les plus brefs délais ou à toute demande de produits.

[felisar1@aol.com](mailto:felisarl@aol.com)
www.piscine-feli.com

Un caillebotis qui relève le niveau

D'ordinaire, les caillebotis avec poutre contraignent à un niveau d'eau à 10-12, voire 15 cm du bord du bassin. Pour un niveau d'eau plus élevé et donc un rendu plus esthétique, **T&A** propose des **consoles en inox 316L**, visant à supprimer la poutre au profit d'un étrier tous les 70 centimètres. Munis de bandes à roulettes, ces étriers spéciaux permettent d'obtenir un niveau d'eau jusqu'à 3 cm sous margelle. De surcroît, ils sont compatibles avec un débordement ou des skimmers spéciaux, avec petites meurtrières. Ces consoles, réglables en hauteur et en inclinaison, existent en 3 longueurs de 77, 95 et 120 cm. Pour une finition optimale, un profil spécifique permet de soutenir le caillebotis et de masquer les roulettes. Cette solution peut équiper des piscines jusqu'à 10 m de large.



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

Votre nouvel outil de commande avec SCP !

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

Connectez-vous à la source...

POOL360®

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

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

SCP AIX
 Tél 04 42 60 38 80
agence.aix@scppool.com

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

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

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

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

Catalogue complet Aqualux 2014 disponible



Le catalogue 2014 est paru chez **Aqualux**, avec son lot de nouveautés pour l'année. Dans ses 385 pages, les professionnels peuvent y consulter tous les produits

d'équipements de la marque, des liners aux kits piscine hors-sol, en passant par les coffrets électriques, robots, couvertures, etc. Parmi les nouvelles couvertures, Aqualux propose de **nouveaux modèles de ses bâches à bulles solaires**, en gris translucide, pour la version 400 microns et gris translucide ou opaque en 500 microns, en plus du bleu déjà disponible. Bordées sur tout le périmètre, ces bâches sont assemblées par soudure, avec renfort en polyéthylène cousu, œillets à chaque angle et tous les 50 cm sur une largeur, pour offrir une meilleure résistance à la déchirure.

Nouvelle version également de la **pompe doseuse pH moins Mixy**, avec un prix plus accessible que la Mixy Link, permettant aussi une injection sécurisée grâce au logiciel embarqué qui identifie les dysfonctionnements et s'y adapte (sonde usée, bidon vide...). Cette régulation est aussi proportionnelle et fait varier sa durée d'injection en fonction de l'écart avec la valeur désirée afin de garantir un pH stable. Elle est fournie avec 2 mètres de tube d'aspiration, 2 mètres de tube de refoulement, une crépine, un injecteur, une sonde, un collier de prise en charge et une solution tampon pour le calibrage.



commerce@aqualux.com / www.aqualux.com

Pompe à chaleur avec système basse température opérant jusqu'à -15°C

Filiale du Groupe CTA (spécialiste en climatisations industrielles et process cooling), la Société **Polytropic** est présente sur le marché du chauffage de piscine depuis presque 10 ans. Elle met son savoir-faire et ses compétences en thermodynamique au service de ses clients, en innovant et en développant de nombreux produits.

L'entreprise propose entre autres, la **gamme MASTER**, des pompes à chaleur piscine toutes saisons allant de 8 à 90 kW et opérant jusqu'à -15°C.

Ces PAC, certifiées TÜV, sont équipées de compresseurs Scroll et de détendeurs électroniques, garantissant une optimisation du COP (Coefficient de Performance), quelles que soient les conditions climatiques et les types de piscines (couvertes, extérieures, à débordement...). La gamme vient nouvellement de s'enrichir d'un système exclusif spécial basse température pour l'évacuation des condensats.

Parmi leurs autres avantages, il nous paraît important de mettre en avant le niveau sonore réduit qui rend la PAC très discrète, la programmation du contrôleur digital déportable, et la qualité de sa finition.

Polytropic dispose de son propre bureau d'études ainsi que d'un SAV itinérant international et d'une hotline multilingue pour accompagner votre développement sur toute l'Europe. Les produits sont expédiés sous 48h depuis la région lyonnaise.



polytropic@polytropic.fr / www.polytropic.fr

Une eau de spa saine sans aucun produit chimique

Après 3 ans de recherches et 2 ans de validation à l'échelle réelle, le produit innovant **NEWATER** est désormais abouti et disponible à la vente pour les particuliers. Aujourd'hui, 40 spas tests à travers la France utilisent ce système avec succès. Il permet de se passer de tous les produits chimiques classiques et s'avère d'une grande fiabilité grâce à son fonctionnement mécanique.

A la base du produit, on trouve les **céramiques activées CARDPool**, ayant des surfaces rendues germicides grâce à la nano-technologie CARDPool, brevetée à l'international. La surface des céramiques, modifiées et rendues germicides, présente des zones déchargées électroniquement, pour détruire la plupart des micro-organismes avec lesquels elle rentre en contact direct, et ce, avec un taux d'efficacité qui dépasse, dans certains cas, 99,9999 %.

Cette décharge électronique surfacique est obtenue grâce à la présence de deux nano-couches d'oxydes et de sels qui, dans certaines proportions et dispositions spatiales, peuvent s'influencer entre elles de la manière suivante : la première couche qu'on appelle « support accepteur » attire et décharge les électrons de la couche surfacique dénommée « surface active ».

Celle-ci se retrouve donc en manque d'électrons et pour rétablir son équilibre, peut arracher les électrons des micro-

organismes avec lesquels elle rentre en contact direct. Ce déchargement renouvelle l'action d'attraction des électrons de la couche supérieure, assurant ainsi en permanence l'activation de la surface avec le même taux d'efficacité. Le résultat est simple : le produit permet d'obtenir, sans aucun produit chimique, une eau de baignade saine, sans odeur, ne provoquant aucune allergie, puisque le procédé fonctionne parfaitement avec un pH entre 5.5 et 6.0, correspondant au pH naturel de la peau (entre 5.5 et 7.0).



contact@newaterspa.com / www.newaterspa.com

Mopper prépare la saison 2014

Comme nous le relations dans notre dernier numéro de fin d'année, MMP avait mis en place la saison dernière, un système de SAV très réactif, avec test des robots, reçus en réparation, dans une piscine. Ceci avait pour but de diagnostiquer au plus vite l'origine de la panne et de faire face aux réparations avec efficacité.

Une ligne téléphonique dédiée au SAV avait été mise en place avec un technicien au bout du fil, répondant et orientant le client vers des réponses appropriées.

MMP fabricant français du robot Mopper - conçu sur une chaîne d'assemblage spécifique - bénéficie de tout le savoir-faire aéronautique de l'enseigne, dédiée à la maintenance cabine, l'usinage et le montage de pièces composites.



Les robots sont testés à leur arrivée dans un bassin spécialement affecté au SAV

contact@mopper.eu
www.mopper.eu

Un vélo d'aquabiking à utiliser sans modération !



Les vertus de l'aquabiking sont reconnues par tous, associant les bienfaits du vélo d'appartement à ceux de l'aquagym, cette activité se pratique en piscine. C'est une technique de fitness excellente pour se maintenir en forme, sculpter ses jambes et affiner sa silhouette. Spécialement conçu pour ce sport, le vélo **AquaNess** utilise la résistance de l'eau.

De fabrication française, ce vélo est composé d'aluminium (cadre + guidon), assurant ainsi légèreté appréciable pour le sortir de l'eau (9.8 kg), ainsi qu'une stabilité optimale.

Recouvert d'une peinture époxy bi-composante garantie brouillard salin, le vélo peut être utilisé dans tous les bassins : résistance au sel et au chlore garantie. Pour une ergonomie parfaite, son guidon est orientable, tandis que la selle est réglable en hauteur par son collier de type VTT, avec un blocage rapide. L'utilisateur peut pratiquer pieds nus, grâce à ses pédales en polyéthylène haute densité antibactérien. Avec ses patins de protection, il peut s'utiliser sur tous les revêtements : liner, PVC, carrelage ou coque polyester. Pour s'accorder avec la piscine ou le mobilier extérieur, il est disponible en blanc, bleu, rouge, gris ou rose. Le fabricant assure une garantie de 2 ans contre tout vice de fabrication.

aquaness.france@aquaness.fr / www.aquaness.fr



GAMME SPORT & BIEN-ÊTRE



Modèle présenté
< 028 > ASYMETRIK



ESPACE BALNÉO ET MASSAGE



ESPACE SPORT

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

VOUS SOUHAITEZ DISTRIBUER NOTRE NOUVELLE GAMME, CONTACTEZ-NOUS.



generationpiscine

On les préfère à la coque !

CONTACTEZ-NOUS 04 68 60 35 21
sport.bien-etre@generationpiscine.com
www.generationpiscine.com



Coffret PROTECT, pour des installations de pompes à chaleur en toute sécurité

WA Conception, fabricant français de coffrets, armoires électriques, régulations de niveau, projecteurs et systèmes domotiques pour piscines privées et publiques, présente parmi ses nouveautés le **PROTECT. IP66**.

Il offre une grande sécurité d'utilisation pour les professionnels, car il dispose d'un interrupteur différentiel 30 mA, d'un disjoncteur bipolaire avec déclencheur thermique courbe D. Il assure ainsi la protection idéale de la pompe à chaleur, telle que recommandée par les fabricants, mais aussi des personnes.

Ce coffret est monté conformément aux standards WA, avec torons de fils de couleurs, de manière à faciliter le repérage des composants pour l'installation. En outre, l'entreprise dispose d'un support téléphonique assuré par des techniciens qualifiés en électricité.



wa@wa-conception.com
www.wa-conception.com

Pour un revêtement de piscine nickel !



Beaucoup de bassins comportent des salissures au fond et sur les parois, difficiles à nettoyer avec les balais classiques. Fort de ce constat, **Toucan lance Pool'Gom XL®**, une grande gomme (25 x 9 cm) d'une densité importante, adaptée sur un support spécifique, compatible avec les manches traditionnels. Cette gomme vient à bout des taches les plus incrustées dans le bassin, grâce à sa plus grande surface. La ligne d'eau peut ainsi se nettoyer debout, rendant l'opération plus facile et confortable. Ce produit a fait l'objet d'une étude spécifique : l'adhérence étant particulièrement forte, il est nécessaire d'avoir une finition extrêmement solide et résistante, le manche en aluminium est aussi coudé, afin d'éviter la margelle. Le produit est commercialisé équipé de sa gomme et les recharges disponibles à l'unité.



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

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

L'organisation, c'est maintenant !

Pour gagner en mobilité, en organisation, en fluidité, en satisfaction clients, le **logiciel EXTRABAT - Piscine** propose de réunir, en un seul et même logiciel, plusieurs outils de travail indispensables, vous évitant de cumuler fastidieusement l'utilisation d'Excel, de Google agenda, d'un gestionnaire des ventes, d'un logiciel de facturation, etc.

EXTRABAT - Piscine vous permet donc de regrouper toutes ces fonctions essentielles en un seul outil performant :

- partagé entre tous les employés,
- sans risque de perte d'informations et de ressaisie,
- utilisable en nomade via tablettes et smartphones,
- regroupant toutes les informations importantes d'un client (détail piscine, photos, devis, factures, règlements) mises à jour en temps réel,
- avec un logiciel d'emailing intégré afin de rentabiliser votre fichier client,
- apportant une valorisation de votre entreprise auprès de vos clients.

Quelques exemples d'applications concrètes avec le logiciel EXTRABAT - Piscine :

- Vous préparez toutes vos campagnes de promotions, d'emailing par thèmes (pompe à chaleur, abri, remise en route, produits, etc.) à envoyer à vos clients, en mars, avril, mai, etc.
- Vous planifiez toutes les remises en route dès février (rappel automatique via le système de récurrence

du logiciel, mise en route, changement de charge filtrante, etc.). Ainsi, vous évitez un surcroît de travail coûteux au dernier moment.

- Vous organisez le planning de vos équipes sur les chantiers par ordre chronologique, afin d'anticiper la charge de travail et le recrutement éventuel de personnel supplémentaire.
- Vous vous laissez un battement d'une demi-journée par semaine dans votre planning, afin de gérer les urgences et ne pas être débordé si elles surviennent (et elles surviendront...)
- Vous planifiez une réunion sur le thème : « Que peut-on améliorer dans notre organisation en 2014 ? »

Les professionnels de la piscine sont des techniciens complets et souvent autodidactes, mais l'organisation et la gestion d'une entreprise nécessitent de suivre des règles et une discipline très strictes, au risque de voir leur société fragilisée économiquement.



contact@extrabat.com / www.extrabat.com

Motorisation de couverture plus rapide, plus résistante

SIREM, société industrielle française de 150 personnes, fondée en 1928, est spécialisée dans la motorisation électrique, renommée notamment pour ses motorisations de couvertures de piscines. A l'occasion du 10^e anniversaire de la loi relative à la sécurité d'accès aux bassins,



le fabricant lance **COVEO®**, une motorisation de couverture avec système embarqué de réglage des fins de course, par doubles capteurs électroniques ; apportant de surcroît une meilleure résistance aux surtensions (4 fois supérieures aux seuils des normes). Ses performances améliorées permettent une ouverture/fermeture bien plus rapide, avec un ajustement de vitesse réglable sur les coffrets spécialement conçus par SIREM.



Cette nouvelle motorisation est proposée en version hors-sol, avec une puissance de 120 Nm et 200 Nm couvrant des piscines jusqu'à 150 m², ou en version immergée, de puissance 120 Nm et 300 Nm, jusqu'à 120 m², l'une ou l'autre fournie avec coffret de pilotage. COVEO® peut être facilement démontée, notamment pour remplacer la cartouche du moteur aisément. Fruit de deux années de développement, cette motorisation a été conçue et fabriquée en France, répondant à la norme NFC15-100, avec une garantie de 3 ans. Elle est compatible avec tous les modèles de couverture.

contact@sirem.fr / www.sirem.fr



- ✓ LOGICIEL DE LA RELATION CLIENT
- ✓ LOGICIEL DE GESTION COMMERCIALE



Anthony Body
31, rue de la Corderie 16000 Angoulême
Tél. 05 79 69 25 26
Mail : contact@extrabat.com

www.extrabat.com

Site web SolidPOOL version PRO

Pour démarrer l'année et pour mieux accompagner ses revendeurs installateurs de piscines, l'entreprise lyonnaise **SolidPOOL** s'est dotée d'un nouveau site web, dédié uniquement aux professionnels partenaires du fabricant. On accède ainsi aux vidéos en ligne d'installation des piscines du constructeur, depuis le coulage du fond plat, jusqu'à la pose du liner, sans oublier une visite de l'usine de Maillat, dans l'Ain.

Vous pouvez d'ores et déjà y télécharger la brochure de présentation et le catalogue fabricant, ainsi que le catalogue de matériels des piscines « TOUT POUR L'EAU ». Les notices d'assemblage des structures SolidPOOL sont aussi téléchargeables en 10 langues. Vous avez aussi la possibilité de demander des outils d'aide à la vente, tels que dossiers client, document de réception de chantier, catalogue version tablette, panneaux de chantier, etc. Une rubrique Formations permet également de s'inscrire en ligne aux demi-journées dédiées au coulage ou au montage de la structure.

Ce nouveau site à l'interface claire et simple, va droit à l'essentiel, proposant des outils concrets et indispensables aux professionnels partenaires de l'entreprise.

www.solidpool-pro.fr

La première pompe à chaleur hybride, utilisable par grand froid

Poolstar présente sa dernière innovation en matière de chauffage des piscines : la pompe à chaleur **Poolx Dreamline Hybrid**. Comme son nom l'indique, cette PAC fonctionne avec une double énergie : un moteur hydro thermique, relayé par un réchauffeur électrique, agissant comme booster pour chauffer la piscine en un temps record (jusqu'à 60% de temps de chauffe en moins selon son constructeur). En outre, ce réchauffeur lui permet d'opérer même en cas de températures négatives, là où d'autres pompes à chaleur s'arrêtent automatiquement, et ce, jusqu'à -20°C voire -30°C. Son panneau de contrôle intelligent dispose d'une fonction « Spéciale Gestion », permettant le choix automatique de l'énergie utilisée selon la température extérieure. Une autre fonction spéciale d'antigel du bassin (mode hiver automatique pour le bassin et le local technique), permet, lorsque la température de l'eau descend à 1°C, d'activer la filtration et de réchauffer l'eau à 3°C, pour préserver toutes les canalisations. Ainsi, en début de saison, la pompe utilise les deux réchauffeurs, et quand la température ciblée est atteinte, elle passe en mode économique, affichant un COP de 5,11 (mesuré à T° air : 15° / T° eau : 26°C). L'innovation majeure des gammes Dreamline et Dreamline Hybrid réside dans leur système anti-gel intégré, produisant une absorption de l'eau dilatée dans la cuve, par une Poolx Membrane®. Il n'y a plus de risques d'endommager l'unité de l'échangeur en titane ou le serpent. Il n'est donc plus nécessaire non plus de vidanger la pompe en hiver. La Poolx Dreamline Hybrid a pensé à l'environnement, utilisant l'Ozone Friendly, le gaz vert R410A, tout comme au confort sonore, avec son système « Silent Efficiency » qui la rend ultrasilencieuse. Plusieurs modèles pour bassins jusqu'à 120 m³.



www.poolstar.fr

Camylle : rafraîchissement sur la toile

Le site internet des **Laboratoires Camylle** s'affiche tout nouveau tout beau pour démarrer l'année, avec une interface complètement renouvelée, disponible en 3 langues, offrant un accès sécurisé pour les clients particuliers et professionnels. On y retrouve l'identité visuelle de la marque, avec le logo et les images propres au créateur des célèbres parfums. Le site commercial modernisé y présente sa gamme de fragrances et huiles essentielles, déclinées à travers ses produits pour spas, saunas et hammams, mais aussi ses engagements en matière de fabrication et d'éthique environnementale, ainsi que ses nombreuses références de par le monde.



contact@camylle.com / www.camylle.com

ÉLECTROLYSEURS SALTLine®

La gamme SALTLine® ne peut être distribuée que par un professionnel de la piscine ayant adhéré à notre charte de distribution et répondant aux critères d'installateur SALTLine®.

Regul PH à affichage digital

Nouveauté

BIO-POOL®
8, AVENUE JEAN MONNET - 31770 COLOMIERS
TÉL. : 05 61 15 43 88 // E-MAIL : contact@bio-pool.com

FLAGPOOL NG11, membrane quadri couche, brevetée et unique sur le marché

La société **FLAG**, filiale du groupe **SOPREMA**, compte parmi les leaders mondiaux du marché, dans la fabrication des membranes d'étanchéité synthétiques (TPO/PVC) depuis 1963, avec une application dans le domaine de l'étanchéité des piscines, via la marque **FLAGPOOL**. Sa dernière innovation, **FLAGPOOL NG11**, est une membrane en PVC armé 150/100e, brevetée, conforme à la norme Européenne EN 15836-2 de 2010.

Fruit d'une recherche technologique et chromatique, cette membrane quadri couche est unique sur le marché et convient tant pour la construction que pour la rénovation.

Annoncée inaltérable par son fabricant, elle se compose de quatre couches de formulation différente, introduisant, entre la seconde et la troisième, une armature en polyester. Cette grille garantit une haute résistance à la traction, ainsi qu'une grande stabilité dimensionnelle, pour une longévité accrue. Des études chromatiques ont permis d'obtenir une pigmentation dans la masse fiable et durable dans le temps. En outre, le traitement dans la masse BIO-SHIELD qu'elle subit, empêche la formation de micro-organismes sur la membrane, pour une parfaite barrière bactériologique. Livrée en rouleaux sur le chantier et découpée en lés, soudés entre eux ensuite à l'intérieur même du bassin, la membrane est ainsi façonnée sur place, pour épouser toutes les formes de bassins souhaitées. Indépendante du support, elle assure

elle-même l'étanchéité de tout type de bassin.

La membrane se décline en 3 versions : Unicolor, Glossy Unicolor, Glossy Printed, chacune dans un éventail varié de coloris.

Pour accompagner le lancement de la membrane en France, SOPREMA a mis en place de nombreux outils d'aide à la vente, parmi lesquels, son **nouveau site web** :

www.flagpool.fr, une application pour smartphones, tablettes iPhone, iPad et Android, ainsi qu'une chaîne dédiée sur You Tube.



cforce@soprema.fr / info@soprema.fr / www.flagpool.fr

Maytronics ajoute une corde à son arc pour le SAV des robots Dolphin

Même si la conception ingénieuse du robot Dolphin permet un entretien et une maintenance rapide et facile, son fabricant, **Maytronics**, a décidé de proposer à ses revendeurs de suivre une formation. Celle-ci, assurée par ses propres techniciens, leur donne tous les éléments pour effectuer diagnostic fiable et réparations, en maintenant la garantie constructeur. Les revendeurs deviennent ensuite **Revendeurs Agréés Dolphin Service Minute**. L'un des avantages des robots Dolphin est qu'il est particulièrement facile de ne remplacer que la pièce défectueuse (bloc moteur, transformateur, ou câble). Ce qui permet ainsi une réparation beaucoup plus rapide et moins coûteuse. Pour cela, le revendeur Agréé Dolphin Service Minute dispose d'un outil testeur, lui permettant d'identifier la pièce maîtresse défectueuse : câble, transformateur ou moteur. Par ailleurs, un guide de réparation le conduit pas à pas dans les étapes du diagnostic et de la maintenance. Le professionnel bénéficie aussi d'un accès à la plateforme Support Center de Maytronics, où il peut visionner toutes les pièces détachées des robots,

avec des vues éclatées et accéder au kit média des robots : brochure, PLV, notice, vidéos, présentations. Le centre agréé Dolphin Service Minute est habilité à effectuer les réparations sous garantie et s'engage à respecter le délai maximum de traitement du SAV, fixé à 48h. Pour ce faire, le revendeur doit bien entendu s'équiper du stock de pièces détachées nécessaires, auquel il a accès chez Maytronics.

contact@maytronics.fr / www.maytronics.fr

INNOVATION
for
PURE WATER SENSATION

PROCÉDÉ INNOVANT
DÉSINFECTION DES EAUX
DE SPA

7 ATOUTS NEWATER

- Respect de votre santé et de l'environnement
- Sans produits chimiques
- Sensations inédites de baignade
- Aucun entretien régulier
- Aucune consommation d'énergie
- Aucun risque de panne d'appareil
- Intégration sur tout type de SPA

NEWATER
natural element

www.newaterspa.com
contact@newaterspa.com



Journal

Annuaire des pros

Newsletter

Réseaux Sociaux     

WebMagazine

**Nos internautes vous cherchent...
Faites en sorte qu'ils vous trouvent !**

SOYEZ RÉFÉRENCÉS dans l'ANNUAIRE des PROS

INSCRIPTION

Société :

Nom et prénom :

Fonction :

Adresse :

Code postal :

Ville :

Email :

Tél.



À retourner à :

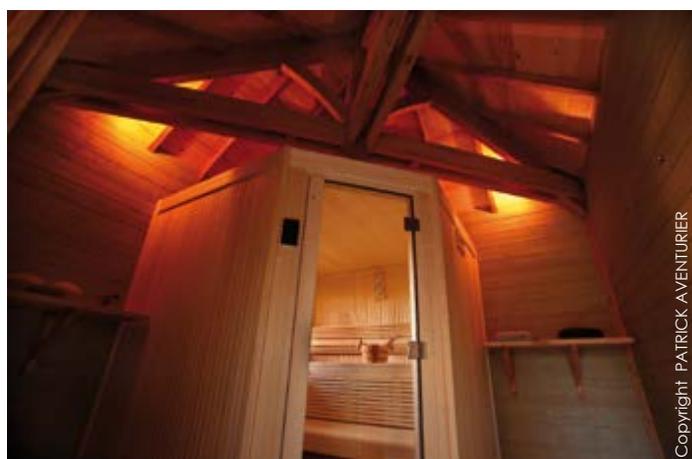
I.M.C. 264 avenue Janvier Passero - 06210 Mandelieu - Tél. +33 (0)951 704 185
contact@piscinespa.com - Fax : +33(0)493 681 707

VOUS RECEVREZ EN RETOUR UNE OFFRE GLOBALE POUR UNE INSERTION PERSONNALISÉE POUR 1 AN

Spa et sauna toujours plus hauts



Nordique France s'est vue confier dernièrement un chantier peu ordinaire : installer un spa haut perché dans les arbres ! L'enseigne a relevé ce défi haut la main, pour aménager un petit coin de paradis, dans le prolongement d'une « Cabane dans les arbres », concept de constructions en bois nichées dans les hauteurs végétales. La réalisation a permis à l'une de ces Cabanes de rêveurs d'être équipée d'un spa, trônant aux premières loges, devant un panorama splendide sur les montagnes cévenoles. Le spa a été encastré dans une terrasse en bois, au milieu des branches, pour une expérience unique de balnéothérapie.



Nordique France ne s'est pas arrêtée là, puisqu'elle a aussi équipé l'intérieur de la cabane d'un spacieux sauna, avec baie vitrée au milieu de l'une de ses parois, pour que ses hôtes profitent du paysage, installés sur la banquette, relaxés par ses vapeurs chaudes.



contact@nordiquefrance.com
www.nordiquefrance.com

SAUNA - HAMMAM - SPA



NORDIQUE FRANCE

Sauna - Hammam - Spa - Fitness

40^{ans}

LA PASSION DU BIEN ÊTRE DEPUIS 40 ANS

6 showrooms et un large
réseau de revendeurs

(+33) 01 30 91 01 50
www.nordiquefrance.com

TYLÖ[®]
for the senses



3 produits en kit pour bien démarrer la saison!

En 2014, **Toucan** propose un **kit d'ouverture**, pour faciliter la remise en service des piscines privées en début de saison. Sous blister, ce kit comprend 1 gomme ultra résistante, baptisée Pool'Gom ultra® (exclusivité Toucan en UE), permettant de nettoyer complètement la ligne d'eau encrassée pendant l'hiver.

Se rapprochant d'une éponge, cette gomme, très efficace grâce à sa densité, a une usure limitée, grâce à sa texture.

Le kit comprend également 2 préfiltres Net'Skim®, destinés à faciliter la récupération des débris et déchets au démarrage de la pompe.

Et, pour parfaire le nettoyage de l'eau avant baignade, 2 « fleurs » Water Lily® sont incluses, pour absorber de façon sélective les corps gras présents dans l'eau et préserver la ligne d'eau.



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

Un concept facile de piscines préfabriquées 100% béton plein

Le concept breveté de **Piscines Dugain** permet de réaliser des piscines traditionnelles monobloc 100% béton plein ; avec des bassins et escaliers indéformables.

Grâce à son innovation d'assemblage par coulissement vertical sur queue d'aronde intégrée, les panneaux sont auto-raïdissants et autoporteurs, sans jambes de force.

Ils s'assemblent aisément et rapidement sans outillage particulier. Comme gage de qualité supplémentaire, sa structure est garantie 20 ans.

Elle résiste à la poussée des bétons, aux conditions climatiques extrêmes et aux pollutions acides. Piscines Dugain conçoit, fabrique et commercialise son concept de construction de piscines multi-dimensions, à coffrage perdu indéformable, au travers d'un réseau de professionnels spécialisés.

Que ce soit pour ses piscines traditionnelles ou à débordement par surverse, l'entreprise, sur le marché depuis 25 ans, assure suivi et formation pour la mise en œuvre.

Présente en France, Belgique et Portugal, elle développe sa fabrication industrialisée et cherche de nouveaux partenaires.



reseau@piscinesdugain.com
www.piscinesdugain.com

Pelican féli

Recherchons Distributeurs

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

Nouveau

4 brosses latérales coniques

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

Gamme de filtration SuperPool

SCP lance en exclusivité la gamme de filtration **SuperPool**, composée d'une pompe et d'un filtre. La pompe auto-amorçante SuperPool, avec entrée et sortie en 1" 1/2, est dotée d'un moteur fermé et ventilé (IPX5). Avec ses composants injectés en résine renforcée, elle résiste à la corrosion chimique et saline, avec une garantie de 2 ans. Son couvercle de préfiltre transparent dispose de papillons pour une ouverture et fermeture faciles. Son bouchon de vidange facilite l'hivernage. Cette pompe au faible niveau sonore, affiche une faible consommation électrique. Le filtre SuperPool est composé d'une cuve laminée, le tout garanti 5 ans, offrant une résistance durable, ainsi qu'une belle finition. Pour une installation pratique et facile, son pied pivotant permet une rotation facile lors du montage. De plus, ce filtre est équipé d'une vanne 6 voies taraudée 1" 1/2 ou 2" et de raccords unions 3 pièces 1" 1/2 X 50mm ou 2" X 63 mm avec joint torique inclus. Son manomètre à bain d'huile est fiable et résistant et son couvercle transparent offre une vérification aisée du média filtrant. Les accessoires sont garantis 1 an.



info.fr@scppool.com
www.scp-europe.com

Piscine Plage®

C'est grâce à la réalisation de plus de 450 piscines que Jérôme BRENS a créé, protégé et breveté en août 2010 le nouveau concept **PISCINE PLAGE®**.

Il a pu constater l'engouement de sa clientèle pour la plage immergée, et l'idée de proposer une marque aux professionnels de la piscine faisait son chemin depuis plusieurs années.

Il fallait que le consommateur dispose d'un produit haut de gamme, tout en étant accessible aux professionnels.

Seul son procédé modulaire / béton fibré avec étanchéité souple (membrane armée), rapide à réaliser, permettait de réduire les coûts. Ce fut un long process pour aboutir à ce qu'est devenu aujourd'hui Piscine Plage®.



- Economies de chantier
On effectue moins de terrassement, les piscines ont des formes rectangulaires ou libres avec une structure constituée de modules acier galvanisé protégés et renforcés par un béton fibré de 6 à 8 cm d'épaisseur revêtu d'une membrane armée 150/100°. Mais surtout un accès en pente douce permettant des économies importantes et un confort de construction inégalé !
- avantages pour les concessionnaires du réseau
Le professionnel qui intègre le réseau Piscine Plage® n'a pas à bouleverser ses habitudes. En effet, la marque Piscine Plage® peut côtoyer d'autres marques, car aucune clause d'exclusivité n'est requise.

Les concessionnaires du réseau n'ont pas besoin de stock et travaillent sur un territoire exclusif. Ils bénéficient d'outils d'aide à la vente, tels que supports commerciaux, campagnes de publicité nationale, assistance, formations, etc. Piscine Plage® compte déjà à ce jour 4 concessions dans la région Sud-Est.

contact@decopiscineplage.com / www.decopiscineplage.com

Rejoignez-nous et devenez distributeur !

+ d'économie

+ de déco

+ de plaisir

Piscine Plage®

Construction
Rénovation

Un nouveau concept exclusif !
Trophée de l'INNOVATION, catégorie STRUCTURE BASSIN.

Garantie décennale

Pour connaître votre distributeur :
BP 10003 84301 CAVAILLON CEDEX
Tél. : +33 (0)4.90.06.28.10

Devenez concessionnaire, contactez-nous !

contact@decopiscineplage.com
www.decopiscineplage.com
LA piscine nouvelle génération !

LES REVÊTEMENTS DÉPENDANTS DU SUPPORT

Dans le n°5 (novembre 2013), nous avons étudié les 3 revêtements indépendants du support (liner, membrane armée, polyester stratifié). Il y a d'autres types de revêtement qui sont totalement dépendants du support qu'est l'ouvrage lui-même.

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

- L'ouvrage répond à la classe « A », c'est-à-dire que l'étanchéité est assurée par la structure elle-même. Le revêtement n'a alors qu'une fonction d'esthétique et d'entretien de l'eau.

- La cuve béton armé n'est pas en elle-même 100% étanche, il est alors nécessaire de réaliser un revêtement qui assurera une étanchéité complémentaire.

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

Plusieurs grandes familles de produits sont proposées.

Les enduits

- **L'enduit ciment hydrofuge classique** assure uniquement l'étanchéité du bassin. Il est généralement suivi de la pose d'un carrelage, d'une peinture. Certains pensent parfois qu'il pourrait rester ainsi comme finition de la piscine mais on observe vite que l'entretien de l'eau (vis-à-vis des algues, du calcaire, des germes pathogènes...) n'est pas aisé. Raisonnablement, il ne peut donc qu'être provisoire. Les adjuvants utilisés dans la composition d'un enduit ciment pour piscine permettent d'améliorer la mise en œuvre, l'accrochage au support, le comportement ultérieur (faiénçage, fissure...) et l'étanchéité.

- **L'enduit d'imperméabilisation** prêt à l'emploi. Des mortiers pré-dosés spéciaux d'étanchéité (chez Sika, Lanko) sont conçus pour adhérer au béton, au mortier, aux agglos à bancher et constituer un revêtement d'imperméabilisation. Ils peuvent être laissés tels quels ou recouverts ultérieurement d'un carrelage. A noter, les mortiers d'imperméabilisation « souples » qui permettent de résister à une éventuelle fissuration du support jusqu'à 1 mm.

- **L'enduit spécial piscine** : la température d'application, la maîtrise de la dessiccation lente du revêtement, la mise en œuvre, lissage compris, sont autant de données auxquelles veillent les professionnels de ce type de produit où certains paramètres restent à l'appréciation de chacun, selon la formule d'enduit appliquée.

- **Le silico-marbreux**, initialement de conception américaine, est un enduit ciment hydrofuge composé de ciment blanc, de poussières de marbre et d'adjuvants. Il sert d'étanchéité et de finition, blanche ou teinte.



Revêtement Crystalroc blanc (Diffazur)

- Selon les sociétés, diverses formules présentent des **compositions spécifiques** comme le Crystalroc, le Marbreroc (Diffazur Piscines), le Glass Coat (Piscines Jacques Brens), le Katymper Piscine (Sika)...

Les peintures

Peinture au ciment, peinture à base de caoutchouc chloré ou résines de synthèse (époxy, polyuréthane, acrylique, nouveaux polymères) sont appliquées en plusieurs couches, sur un support propre, sain, lisse et préparé, apte à recevoir ce revêtement.



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

Ces peintures sont destinées à la mise en couleur des piscines, à la protection des supports en ciment et à permettre un entretien plus aisé.

- **La peinture ciment** (Sika, Enduit Piscine...) est souvent appliquée provisoirement en attendant de constater le bon vieillissement du bassin béton, avant la mise en place définitive d'un carrelage. Parfois aussi, une question budgétaire dicte ce choix. Ce type de peinture nécessite un rajeunissement régulier.

- **Les peintures à base de résines** regroupent les peintures époxy (Matco Sol), acrylique (Sikaguard Poolcoat / Sika), polyuréthane (Unikosol Piscine / Unikalo), à base de caoutchouc chloré (Agata de Procolor / AstralPool). Elles apportent un léger film d'imperméabilisation adhérent au support. Il ne faut pas les confondre avec les résines polyester stratifiées qui, mariées avec des fibres de verre, constituent une véritable structure étanche, indépendante du support.



La peinture époxy Matco Sol pour piscines béton, polyester ou silico-marbreux, forme un enduit dur et lisse, mais anti-dérapant, qui évite la désagrégation du ciment. Elles s'appliquent en 2 couches sur bassin neuf ou 1 couche en rénovation. Remplissage après un délai de 10 à 12 jours (Procopi)



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

Les peintures plastiques (caoutchouc chloré, époxy, polyuréthane, acrylique) ont, selon les conditions d'application, la nature du produit, etc., une durée dans le temps qui nécessitera toujours de nouvelles applications ultérieures. Enfin, une résine polymère originale crée une membrane élastique imperméable, adhérente sur tous supports usuels (coating-membrane / texton). Comme pour tout revêtement pelliculaire, il convient d'éviter les sous-pressions d'eau derrière le revêtement, à la faveur d'un bassin non étanche. Dans ce cas, prévoir un bon drainage derrière les parois.

Le carrelage

Le carrelage a toujours joué un rôle décoratif important, sans limite : frises en haut du bassin, revêtement à pleine surface aux infinies possibilités décoratives et personnalisées.



(Opicolor)

Le carrelage représente le revêtement de piscine le plus noble et le plus luxueux.

Sous les reflets de la lumière, du soleil ou de l'éclairage nocturne assuré par les projecteurs subaquatiques, il donne au bassin un éclat particulier, différent selon les couleurs panachées ou non, variant selon la période de la journée. Les spécificités techniques de ce matériau sont aussi de résister aux intempéries, aux agents chimiques utilisés pour l'entretien de l'eau, au vieillissement car ses couleurs ont une très bonne tenue dans le temps.



(Opicolor)

Sa durée sera avant tout fonction de la qualité de son support, comme également de celle de sa pose. Le carrelage ne peut, en effet, résister aux effets néfastes de fissurations du bassin, d'un mauvais enduit qui se détériore, etc.

Il est courant de ne poser qu'un bandeau de carrelage en haut de la paroi de la piscine, sur une hauteur de 50 cm environ, correspondant à ce que l'on appelle la ligne d'eau. Cette bande en « trompe l'œil » est du plus bel effet, donnant à distance l'impression d'un bassin totalement carrelé, cela pour un budget beaucoup plus économique. Le reste du bassin reçoit alors un enduit de finition, une peinture, ...

FAITES LE CHOIX



LA MARQUE QUI VOUS ACCOMPAGNE
DANS VOTRE ACTIVITÉ AVEC :

✓ LA GAMME D'ÉQUIPEMENTS POUR PISCINE LA PLUS
COMPLÈTE DU MARCHÉ



✓ DES OUTILS ADAPTÉS AUX PROFESSIONNELLS



✓ Configurateur de pompes à chaleur

✓ Simulateur d'économie d'énergie



✓ Configurateur de piscine

✓ UN SITE INTERNET INCONTOURNABLE
> www.hayward.fr
(VISITE PLUS DE 25 000 FOIS PAR MOIS)



Fiches produits et notices techniques pour joindre à vos devis



Coupons promos pour offrir des remises à vos clients



Notre émission « le secret d'une piscine réussie » et des infos pour aider vos clients



Un espace exclusif dédié aux professionnels

Pour recevoir la lettre d'actu Hayward dédiée aux Pros et accéder à notre espace Pro, connectez-vous sans tarder sur www.lespros.hayward.fr

POUR RÉFÉRENCER
VOS PRODUITS
ADRESSEZ-VOUS À
VOTRE INTERLOCUTEUR
HABITUEL

EN PISCINE FAMILIALE, bonde de fond ou aspiration de bas de paroi ?



Autrefois, dans les piscines collectives, la règle était de privilégier l'aspiration par le fond, les grilles périphériques évacuant à l'égout les eaux de débordement.

Depuis les décrets et arrêtés du 7 avril 1981, ce n'est plus le cas puisqu'il est obligatoire de disposer d'une filtration de surface (skimmer ou débordement) à plus de 50% dans la filtration totale de l'eau.

On sait effectivement que c'est sur la surface de l'eau que se concentre la majeure partie de la pollution apportée par les baigneurs et l'environnement avant de se précipiter au fond du bassin : cheveux, huile solaire,

feuilles, insectes, poussières et pollen obéissent à cette règle.

Skimmers ou grilles de débordement ont cette mission de « nettoyage » alors que la bonde de fond est dans ce domaine tout à fait illusoire puisque, dans les meilleurs cas, elle ne peut agir que sur quelques dizaines de centimètres autour d'elle et non sur la totalité du fond de la piscine.

Bien sûr arrive le moment où le fond récupère également des déchets. C'est alors le rôle du balai aspirateur manuel ou automatique de procéder à leur élimination.

► L'ASPIRATION DE LA MASSE D'EAU

Elle est également indispensable car assurant plusieurs fonctions importantes :

- baisse du niveau d'eau (excédent, hivernage...),
- meilleure homogénéisation de la température de l'eau,
- vidange du bassin,
- sauvegarde de la filtration (principalement de la pompe) en période d'absence si le niveau d'eau ne permet plus d'alimenter suffisamment les aspirations de surface.

Pour ce faire, 2 solutions sont possibles :

- la bonde de fond, placée au point le plus profond du bassin,
- l'aspiration en bas d'une paroi, réalisée au moyen d'une bonde classique (refoulement, prise balai, trop plein).



Bonde de fond (APF)

► INTÉRÊT DE L'ASPIRATION PAR BAS DE PAROI

1. A la pose du liner

L'existence indispensable d'une bride d'étanchéité de la bonde de fond gêne la mise en place du liner : tension exagérée d'un côté, insuffisance de l'autre, formation de divers plis qui deviennent souvent irrécupérables.



Bonde de fond en ABS anti-vortex, orifice latéral 1" ½ ou 2" (Hayward)

Cette situation est due à la pose de cette bride d'étanchéité dès que le niveau d'eau arrive à 20-30 cm au fond. A la pose du liner, diverses interventions sont nécessaires, la plupart du temps pour obtenir une tension équilibrée et la suppression des plis et ce, jusqu'à ce que l'eau atteigne 10 cm minimum dans le petit bain.

L'aspiration de bas de paroi répond beaucoup mieux à cette situation puisqu'elle se situe au dessus de cet impératif de niveau d'eau.

2. A la vidange du bassin

De nombreux plis ne manqueront pas de se former avant la remise en eau demandant à nouveau l'emploi d'un aspirateur pour assurer le plaquage du liner sur l'ensemble du fond. En présence d'une bonde de fond, l'existence de certains plis provoqués par cette bonde de fond est alors difficile à supprimer.

3. S'il y a eu infiltration d'eau entre fond du bassin et liner

La présence d'un « ébredon » d'eau crée une tension au niveau de la bride d'étanchéité et de la bonde de fond pouvant entraîner la détérioration du liner.



Bonde de fond Ø 200 mm avec grille anti-vortex. En ABS blanc traité anti-UV sur la grille (AstralPool)

4. Incident sur le circuit hydraulique

Il est beaucoup plus aisé d'accéder à la canalisation d'une aspiration de bas de paroi située derrière la paroi du bassin lorsque celle-ci est noyée dans le béton du radier de fond où se situe la bonde de fond.

5. Vidange de la piscine

Lorsque celle-ci s'avère nécessaire, l'aspiration par bas de paroi ne pourra l'assurer que partiellement. Il faudra alors faire appel à une pompe indépendante pour achever de vider complètement le fond.

Mais il faut se rappeler que cette pompe indépendante (type vide-cave par exemple) n'est pas seulement réservée aux piscines avec aspiration de bas de paroi. Bon nombre de piscines avec bonde de fond y ont également recours.



Bonde de fond de la gamme Aquareva pour piscine à revêtement liner, en ABS, traité anti-UV.

Sortie latérale Ø 50 mm ou Ø 63 mm.

Disponible en 7 coloris dans la gamme Aquareva Color (Procopi)

En effet, chaque fois que la pompe de filtration utilisée n'est pas placée sous le niveau le plus bas du bassin (ce qui est rare) il est normal que la pompe se désamorçe et ne puisse remplir sa fonction jusqu'au bout.

- C'est le cas très courant du panier du pré-filtre de la pompe qu'il faut vider parce que totalement plein et la pompe ne peut se réamorcer.
- C'est le cas lorsque le niveau d'eau du bassin est devenu très bas (moins de 1 mètre), une colonne d'air se forme (effet vortex) due à la puissance de la pompe par rapport au faible volume d'eau restant, ce qui conduit à un désamorçage de la pompe.



Traversée de bas de parois ABS raccordement Ø 2" (Hayward)



Traversée de bas de parois (AstralPool)

► EN CONCLUSION

La bonde de fond, longtemps équipement incontournable de toutes les piscines, voit aujourd'hui sa « suprématie » contestée par l'aspiration de bas de paroi qui, il faut bien le reconnaître, est particulièrement bien adaptée aux piscines avec étanchéité souple (liner, membrane armée). De plus, l'utilisation très répandue des appareils de nettoyage automatique assure une bonne gestion d'entretien de fond des bassins.



CHAUFFE 2 FOIS PLUS VITE !



POMPE À CHALEUR **POOLEX**

DREAMLINE® HYBRID 4 SAISONS

- Performante COP 6,95*
- Source d'énergie double
- Silencieuse 32 dB**
- Système antigel sans hivernage®***

*Modèle Dreamline Hybrid 65-6, COP 6,95 @ t° air 15°, t° eau 13°.
COP 5,11 @ t° air 15°, t° eau 26°, norme NF414.

**Pression sonore à 10m.
***Système breveté Poolstar.



www.poolstar.fr

Poolstar

L'art de vivre ma piscine

UN MOMENT AVEC... JEAN-LOUIS ALBOUY

Directeur Général SCP France & Europe Sales Director



Daniel BOS et Jean-Louis ALBOUY en conférence

Jean-Louis Albouy, avant de commencer cet entretien et pour encore mieux vous connaître, acceptez-vous de répondre au fameux « Questionnaire de Proust » ?

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

Allumer l'ordinateur.

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

Boire le café avec le personnel et échanger avec eux.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Partir du bureau le dernier le vendredi soir quand il pleut.

4 - Votre qualité n°1 ?

L'écoute.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

L'attention, l'implication et la créativité des personnes qui sont autour de moi.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Un départ de chez moi à Rodez avec 25 cm de neige pour aller à Marseille voir un client et faire demi-tour parce que le client n'était pas au rendez-vous à cause du grand froid !

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Le tout début, lorsque nous étions encore dans un petit dépôt en famille, portés par le plaisir de travailler dans le métier de la piscine et de voir des gens heureux, satisfaits de la réalisation de leur bassin.

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

J'ai acheté ma voiture.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Echanger entre amis, voyager.

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

Pilote de ligne.

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

Steve Jobs

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

La recherche des nouvelles technologies dans le sens large, et pour exemple plus précis, le biocarburant, avec simplement un apport d'enzymes dans notre réservoir qui va automatiquement créer un gaz permanent, producteur d'énergie. L'homme est une extraordinaire machine de créativité depuis des millénaires et je trouve ça passionnant.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Lorsque le lave-vaisselle tombe en panne...

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Jean-Michel Renard chez CEC.

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

Je n'attends pas de félicitations, ni de beaux discours... Ce n'est pas mon style du tout !

16 - Votre devise ?

Tout a une solution.

SCP France a 14 ans cette année. Jean-Louis Albouy en est le Directeur Général, de même qu'il occupe la fonction d'Europe Sales Manager au sein de SCP Europe.

Grâce à son expérience et à son dynamisme, il a su faire de cette société la référence numéro 1 en France, en matière de distribution de matériel de piscine, spa et sauna, tels que pompes à chaleur, robots nettoyeurs, couvertures de piscines, spas, produits d'entretien... Fin janvier 2014, au siège de SCP France, à Rodez dans l'Aveyron, nous avons eu le plaisir de rencontrer Jean-Louis Albouy pour évoquer tout cela. Il était accompagné de Daniel BOS, Directeur de SCP France.

Jean-Louis Albouy, présentez-nous les origines de SCP France.

L'origine est très simple, elle est liée à une histoire qui date de 1999, suite à la cession de la société ALBOUY DISTRIBUTION à POOLCORP / SCP, au salon de Barcelone, et après l'acquisition par POOLCORP de la société anglaise NORCAL (création du siège en 2000). Mais la rencontre des dirigeants date de mai 1998, suite à un premier contact au Salon de Lyon. SCP souhaitait se positionner en Europe. Etant déjà leader aux USA et cotée en Bourse depuis 1995, la société avait des capitaux disponibles.



Salle de formation, ici avec Xavier DAROK

Le 2^e marché mondial étant l'Europe, son objectif était d'investir sur le 1^{er} marché européen, à savoir la France. Les dirigeants ont ainsi fait leur investigation en France, auprès de quelques sociétés. Par l'intermédiaire de Latham, à la fois fournisseur important de PoolCorp et partenaire-fournisseur de Albouy Distribution (nous importons leurs panneaux), le lien s'est établi. Concours de circonstances à l'époque, car nous exposions beaucoup de produits Latham, dont Permalife, donc les relations se sont créées facilement. Le 2 mai 1999, Rusty



Le siège de SCP France à Rodez

Sexton, Chairman de PoolCorp, est donc venu visiter l'entreprise. Plusieurs contacts ont suivi et lorsque PoolCorp a racheté la société familiale, j'en suis devenu le DG. Par la suite, après l'ouverture de notre premier établissement secondaire à Lyon, SCP France fut créé en 2003.

L'entreprise Albouy Distribution a été créée dans les années 89-90, avec une activité de distribution d'huiles Yacco – parallèlement mon père Jean Albouy construisait des piscines Aquatic, Carré Bleu puis EuroPiscines. Je pilotais cette activité. Et pourquoi ne pas distribuer du matériel de piscines, lors de nos tournées ? Nous avons donc commencé à distribuer du matériel de piscine, en plus de notre huile !

SCP France démarre en 2000, avec des débuts simples et compliqués à la fois. Nous étions seulement 13 et face à nous PoolCorp, coté en Bourse, nous demandait du reporting, des analyses financières permanentes, un suivi de conformité, etc.

Il est plus facile de se réunir et notre petite équipe a su réagir et mettre en place, très rapidement, les process demandés. Nous avons alors besoin de capitaux pour progresser.

Notre plan stratégique a été simple car je m'étais rendu compte que la distribution commençait à prendre un essor. C'était la grande époque où plusieurs confrères avaient de multiples micro dépôts, parfois uniquement des points logistiques sans la valeur ajoutée « services ». Et par là-même, la saisonnalité était courte. Nous, nous avons fait l'inverse. Pourquoi ? Parce que la viabilité financière et la valeur service, en créant un micro dépôt, n'était pas possible et par la même il y avait un important souci, je pense, de régionalisation. Il est toujours difficile de demander à un Bordelais de commander à Toulouse !

D'autre part, pour valoriser le métier de Distributeur vis-à-vis de nos clients et de nos fournisseurs partenaires, il faut à mon sens avoir une réelle plus-value régionale, en apportant un vrai service et un vrai relais, avec tous les éléments complémentaires de l'activité de distribution que cela

induit. Par exemple : le SAV, la livraison grâce à nos tournées internes, la proximité entre le commercial et le client. Il en va de même pour notre personnel qui est local et attaché à sa région. Le client se sent bien, il est notre voisin et donc, proche de nous. Pour lui, SCP c'est le contact avec les 15 personnes de l'agence régionale.

Le gros point de départ eut lieu en 2001, à Marseille, au cours d'une réunion PoolCorp Europe avec les entités anglaise, française et portugaise (fraîchement arrivée). Vint la question posée « à l'américaine » : « Quel est votre plan stratégique ? » « Que voulez-vous faire demain ? »

Evidemment, chacun dans son pays avait préparé ses dossiers et moi j'avais le mien, concernant la création de l'Agence de Lyon. Cela a duré un quart d'heure en tout et pour tout et c'est ce qui fait la magie du business avec PoolCorp ! Après une argumentation sur le business plan et les prévisions de croissance, notre première agence était ouverte, avec le cash disponible immédiatement !

Deux questions simples m'ont été posées. « Es-tu sûr de ton plan ? » « Oui, je suis sûr de mon plan » ai-je répondu. « Tu crois en ton plan ? » « Oui, je crois en mon plan ».

Et voilà comment l'Agence de Lyon s'est créée, puis la 2^e, puis la 3^e... La machine PoolCorp, qui mise beaucoup sur l'humain et ses cadres entrepreneurs, nous a permis de progresser.

Encore une fois la dimension humaine et l'entrée de Daniel (Daniel BOS) ont été un souffle supplémentaire pour l'entreprise, avec la mise en place de toutes les procédures de gestion, en

conformité par rapport aux attentes clients et aux attentes groupes, et là, nous avons fait un bond en avant au niveau de l'organisation. C'est ce qui nous a permis de devenir ce que nous sommes aujourd'hui.

Quelle est l'activité de Daniel BOS aujourd'hui ?*

Jean-Louis ALBOUY : Daniel BOS est entré chez SCP France en novembre 2000, où il a mis toutes les procédures en place.

De 2002 à 2006, nous avons mis en œuvre toute l'organisation, relative à chacun des échelons, prévue par Daniel, suite à la création de l'Agence de Lyon.

Ensuite, nous avons intégré le système informatique américain, grâce à son travail d'adaptation des outils informatiques et de réorganisation des services.

Aujourd'hui, il dirige à 100% les 5 agences et les 30 commerciaux de l'Hexagone, afin d'appliquer la stratégie commerciale du groupe en France.

Ma responsabilité est de mettre en place la stratégie avec l'Europe et ses fournisseurs, au sein du marché français en tenant compte de tous nos partenaires. Quant à Daniel, il met cette stratégie en application.

Sur le terrain, il pilote, en collaboration des Responsables d'Agences, la mise en conformité des actions stratégiques décidées en interne. Nous partons d'une vision globale mondiale du plan de développement de SCP, puis d'une vision européenne et nous redescendons vers le pays concerné (exemple : dans le domaine de la chimie sur lequel nous travaillons, Xavier DAROK, Docteur en Chimie, travaille avec les US pour le sourcing et nous discutons ensemble à propos de la stratégie de mise en place tandis que, de son côté, Daniel met en action sur le terrain, avec les Responsables d'Agences.

Les faits marquants

Depuis 1998, et le rachat de NORCAL LTD en Angleterre, le Groupe SCP poursuit son implantation en Europe via une politique de rachat ou d'ouverture de nouveaux centres de distribution ; à ce jour, SCP Europe compte 14 agences réparties dans 7 pays (France, UK, Portugal, Espagne, Italie, Benelux, Allemagne).

- 1999 : 13 salariés pour les débuts dont 7 toujours en poste
- Janv. 2000 : Rachat de ALBOUY DISTRIBUTION SA - France
- Avril 2002 : Ouverture 2^e agence France - SCP LYON
- Mars 2003: Ouverture de la 3^e agence France - SCP TOURS
- Août 2003 : Rachat de la société SOFI à BORDEAUX
- Janvier 2004 : Création de la 4^e agence France - SCP BORDEAUX
- Mars 2006: Ouverture d'une 5^e agence France SCP AIX
- Février 2008 : nouveaux bâtiments du siège de SCP France et de l'agence SCP de Rodez
- 2014 : 5 agences en France
- CA 2012 : 50,7 millions d'euros

UN MOMENT AVEC... JEAN-LOUIS ALBOUY

Directeur Général SCP France & Europe Sales Director

Pour SCP France, comment s'est déroulée l'activité en 2013 ?

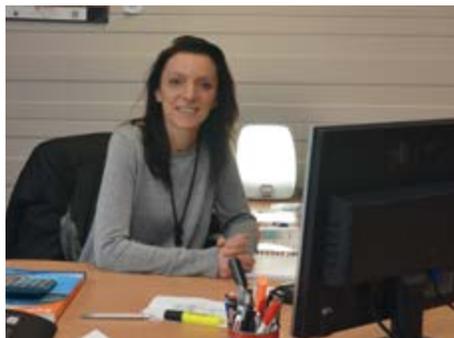
J-L.A : Comme vous le savez, 2013 a été une année très difficile. Juste avant la saison, nous étions à environ -17 % au niveau des résultats. Sur un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros, cela représente près de 7 millions, sans compter les charges. Donc, cela a généré une grosse angoisse pour cette partie de saison. Heureusement, nous avons eu ces bons mois de juillet et août, qui nous ont permis de rétablir le chiffre, avec moins de marge bien sûr, puisque la concurrence a été rude. Au final, cela nous a permis de préserver tous les salariés, de ne pas faire de plan social et de bien rebondir sur 2014 !

Année difficile donc, mais rassurante, car nous avons demandé des efforts à tout le monde, bien acceptés par tous, à quelque niveau que ce soit. C'est satisfaisant et positif, car tout le monde a bien tiré la charrette dans le bon sens.

Daniel BOS : C'est effectivement enrichissant, car malgré les difficultés, tout le monde a été très rassuré sur la solidité de l'entreprise. Traverser un moment aussi difficile en finissant positif permet de tranquilliser tout le monde. Les commerciaux se disent qu'aujourd'hui, c'est bien d'être chez SCP ! Cela nous a renforcés finalement. Nous continuons d'investir, de progresser, cela rassure tout le monde.

Quelques mots sur l'organisation de SCP France ?

J-L.A : Ici, au siège, notre devise est d'être au service de nos agences. Tous les services qui ont à traiter avec une agence de distribution sont regroupés ici. A savoir, la Relance Clients, l'Informatique, la Gestion IT, le Service Qualité, la Gestion Marketing, les Approvisionnements - les agences n'ont pas le souci d'acheter, mis à part les produits sur mesure. Nous gérons d'ici toute la partie logistique et toute l'organisation des dépôts. Nous pilotons toute la partie opérationnelle des produits, afin qu'ils arrivent dans nos agences prêts à être livrés aux clients.



Le service Marketing dirigé par Nanette CALLENS

Les factures et relances clients partent d'ici. Même l'Agence de Rodez, qui partage ici les mêmes locaux, est complètement séparée avec son personnel propre.

D.B : Il y a aussi le Pôle Marketing, le Pôle Stratégique, la Direction du SAV, la Comptabilité Générale..., tout ceci en lien avec SCP Europe (NDLR: située à Massy en région parisienne). Tous les pays font un reporting au maillon européen, qui, lui, reporte aux USA. Ce sont des rapports à la fois comptables et opérationnels. Nous tenons un compte d'exploitation tous les mois et des flash reports de toute la partie des stocks. Le stock c'est le nerf de la guerre !

Si nous parlions de vos récentes



Jean-Claude LACAZE en relation avec les clients

innovations ?

D.B : Le Pool360 par exemple ! PoolCorp l'a mis en place en 2010 et nous l'avons lancé au Salon de Lyon en novembre 2012. Il est accessible aux clients totalement depuis septembre 2013.

Pool360 est un site réservé aux clients de SCP, qui leur permet de passer leurs commandes en ligne 24 h / 24, avec l'état réel des stocks, les documentations, les tarifs... C'est un nouveau service apporté aux clients.

J-L.A : J'ajouterais que, si le client a une boutique, il peut avoir un écran utilisateur, sur lequel il peut chercher un article pour un client, voir et imprimer la documentation adéquate, lui donner le prix, en cachant à souhait sur l'écran le prix d'achat des produits, c'est donc un vrai outil d'aide à la vente aussi pour le client !

D.B : Nous avons aussi lancé WMS (Warehouse Management System - système de Gestion d'Entrepôts). Ce progiciel revêt un système de flashage qui permet de rationaliser le travail dans les entrepôts. L'Agence de Tours est en train de s'équiper de ce système, puis ce sera au tour de celle de Rodez, puis des autres agences.

J-L.A : Au delà du gain de productivité, cela nous permet dans les fortes périodes de saisonnalité, comme cette année par exemple, d'intégrer du per-

sonnel pas forcément qualifié. Ce système de « Gun » amène le préparateur directement à l'adresse du produit en optimisant le trajet, il scanne l'article et en une validation, il imprime le bon de livraison.

D.B : ...Et ainsi, d'avoir une gestion des stocks beaucoup plus rigoureuse.

Jean-Louis Albouy et Daniel Bos, après tout ce que nous venons d'évoquer ensemble, comment voyez-vous l'avenir de SCP France ?

D.B : Très positif. 2014 sera une année charnière quant aux projets que nous avons en cours, notamment sur la partie chimie, sur les bassins publics... Cela va nous permettre d'atteindre rapidement des CA conséquents.

J-L.A : Oui, c'est une année charnière. La chimie représente le futur, c'est à peu près 20 % du volume d'affaires chez beaucoup de distributeurs, et aujourd'hui cela représente à peine 4% avec 50M€ de CA. Nous avons donc une belle marge de progression. Par la même, nous possédons tous les ingrédients : la parfaite connaissance au niveau groupe, avec plusieurs chefs de produit traitement de l'eau aux US, une équipe sourcing dédiée et maintenant, avec l'intégration de Xavier Darok, une valeur ajoutée supplémentaire pour nos clients. Cela passe aussi par la mise aux normes de conformité de nos agences. Tous les process sont en cours.

Au niveau de la France, nous avons encore beaucoup de choses à réaliser, avec le Lycée Rignac par exemple et la formation dans un cadre général, mais aussi l'accompagnement de nos clients au développement de la vente magasins - déjà en place aux US chez PoolCorp où le dernier séminaire a réuni pas loin de 2000 professionnels américains (mais nous vous en reparlerons).

Nous avons aussi le projet de création d'une 6^e agence, dans quelques temps. Mon rôle vis-à-vis de l'Europe est principalement d'apporter à PoolCorp et à SCP Europe, ma connaissance et mon savoir-faire au niveau de l'organisation des ventes, la méthodologie et les process. En accompagnant mes confrères de la Belgique, de l'Angleterre et de l'Italie, afin de faire progresser les ventes sur les marchés.

***Retrouvez sur www.EuroSpaPoolNews.com, notre interview de Daniel Bos, Directeur d'Exploitation chez SCP France, rencontré à Lyon lors de l'inauguration des nouveaux locaux de l'Agence.**

www.eurospapoolnews.com/actualites_piscines_spas-fr/35456.htm



Christine REBOURSEAU Responsable de la Comptabilité générale



Le service IT dirigé par Jean-Christophe BESSELES



Carlos GARRIDO Directeur de l'agence SCP de Rodez en discussion avec Benoît Rivière Responsable Produits



Comptabilité fournisseurs et achats sous la responsabilité de Guillaume VAGANAY

Les autres services chez SCP France

Jean Seval, Export et Bassins publics
 Corinne Costa, Grands Comptes clients réseaux
 Guillaume Vaganay, Directeur des Opérations
 Loïc Guibbert, Responsable Qualité et sécurité
 Denis Choplin, Responsable Technique National
 Xavier Darok, rattaché à SCP Europe en charge du développement de la chimie

Prenez une longueur d'avance

La piscine intelligente pour tous !

QUALITÉ DE L'EAU

FILTRATION NETTOYAGE

CHAUFFAGE ÉCLAIRAGE

ÉCONOMIE D'ÉNERGIE

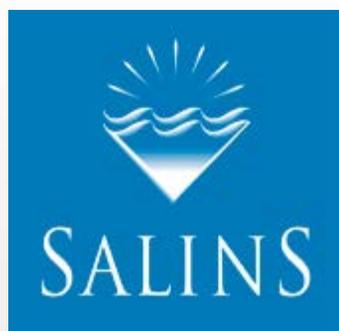
N° 1 de l'automatisation de la piscine

- ▶ Le plus complet du marché
- ▶ Simple à installer et à utiliser
- ▶ Economique et évolutif

N°Vert 0 800 200 415

APPLIC. SMART POOL DEPUIS UN PAYS ÉTRANGER

www.klereopro.com

**SALINS DU MIDI**

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

N° Indigo 0 820 064 546

0,12 € TTC / MN

N° Indigo FAX 0 820 821 340

0,12 € TTC / MN

SEL SPÉCIAL 3 ACTIONS

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

1- UNE FONCTION SEL

AquaSwim Universel apporte la dose de sel adaptée à un traitement efficace de votre eau de piscine. Un sel de très haute pureté épuré de tous les oligoéléments incompatibles avec les cellules. Le sel utilisé répond aux critères exigés par la norme européenne EN16401 - Qualité A pour le traitement de l'eau des piscines.

2- UNE FONCTION ANTICALCAIRE

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

3- UNE FONCTION ANTICORROSION

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

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

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



EN
16401
qualité A

À RETENIR

- Sel de haute pureté conforme à l'EN 16401 Qualité A
- Anticalcaire pour un entretien plus facile
- Anticorrosion pour préserver les parties métalliques
- Convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrolyseur avec ou sans sonde

waterchem

BD pool

WATERCHEM

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

jeanpierre.lopez@barcelonesafrance.com

www.waterchem.fr

L'EAU EST NOTRE ÉLÉMENT

NOUVEAUX CONDITIONNEMENTS

WATERCHEM propose pour la saison 2014 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 à Saint-Estève près de Perpignan, **WATERCHEM**, offre une capacité de production de plus de 3000 tonnes, une importante capacité de compactage du chlore organique, une capacité d'entreposage de 1000 palettes, ainsi qu'un service commercial très réactif sur toute la France.



Stick calcium hypochlorite

*Pour lutter contre le stabilisant !
Désinfectant 70 % actif
sans stabilisant dissolution lente
(de 5 à 6 jours)*

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

- chlore, brome,
- oxygène actif,
- multi-action, anti-algues,
- floculants,
- 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.



Brome 20 g

*Pour les spas et piscines
2 fois plus puissant que le
chlore !
Pour les clients exigeants.*



Détartrant filtre

*Pour le nettoyage et le détartrage
de tout type de filtres : sable, verre,
diatomée, cartouche...
Un bon nettoyage du filtre est
conseillé une à deux fois par an.*

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

**OCEDIS**

69, allée des peupliers
 ZI de Fétan
 01600 TRÉVOUX
 Tél. +33 (0)4 74 08 50 50
 Fax : +33 (0)4 74 08 79 58
info@ocedis.com
www.ocedis.com

RÉGULATEUR PHOTOCOLORIMÉTRIQUE **PRIZMA**


L'entreprise française Ocedis propose la plus pertinente des méthodes d'analyses d'eaux de piscines, à la portée de l'amateur de haute technologie : la photolorimétrie. Toutes les 4 heures (ou bien 2 ou 8 heures), Prizma opère une analyse photométrique irréprochable (méthode colorimétrique DPD) et il injecte les justes doses pour corriger le pH et le chlore.

1 / FACILITE D'INSTALLATION :

Livré prêt à installer avec une console de fixation murale et les accessoires de raccordement sur tuyauteries Ø 50 : aller-retour eau d'analyse et les 2 piquages d'injection chlore et pH, tubings.

**2 / AUCUN ETALONNAGE
MESURES IRREPROCHABLES :**

Prizma ne se dérègle pas. La technique est issue du régulateur professionnel HG 302 -Blue I : un échantillon d'eau de la piscine est additionné au révélateur colorimétrique DPD1 (chlore libre) et un procédé d'analyse optique breveté détermine la teneur en chlore. De même pour la mesure pH à l'aide de révélateur Red Phenol.

3 / CASSETTE 350 ANALYSES :

Les réactifs colorimétriques sont pré-dosés sous forme de pastilles de feutre disposées sur un ruban continu.

4 / INJECTION DES TRAITEMENTS :

Les produits de traitement sont à disposer en bacs ou bidons à proximité.

- **PRIZMA** ne nécessite **aucun étalonnage** car il ne se dérègle pas
- **PRIZMA** commande les injections pour maintenir automatiquement un réglage « idéal » sur les 2 paramètres chlore et pH
- Un mécanisme ingénieux permet **250 analyses successives**, soit 2 mois de fonctionnement environ



DOM COMPOSIT

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



SPA OU PISCINE ? LA PRETTY POOL PRÊTE À PLONGER

Fort de son savoir-faire dans le thermoformage, DOM COMPOSIT a conçu PRETTY POOL. Une mini piscine de 4,25 x 2,15 par 1,30 m de profondeur.

Thermoformée en une seule peau acrylique de 6m/m d'épaisseur, renforcée polyester armée.

PRETTY POOL, LA MINI PISCINE SURÉQUIPÉE

- filtration, nage à contre-courant (3 CV ou 2x3 CV), massages dans couchettes et sièges, bain bouillonnant dans couchettes, chauffage, commandes générales intégrées, projecteur couleur à Leds,
- 3 couleurs : blanc, sable, gris

PRETTY POOL, est intégralement montée en usine. Testée 12 heures en fonctionnement, livrée avec un certificat de conformité. Les locaux techniques sont intégralement montés en usine.

UN PRODUIT POUR LES PROFESSIONNELS

- **Jour 1** : terrassement
 - **Jour 2** : Mise en place, remblaiement
 - **Jour 3** : Remplissage, mise en route
- PRETTY POOL est auto portante et peut être installée hors sol (voir photo)

PRETTY POOL, l'unique mini piscine intégralement montée en usine, prête à poser. Une rentabilité assurée pour votre entreprise.

Interrogez-nous sur nos mini-piscines PRETTY POOL ET MINI POOL

Votre interlocuteur :
Julien Gonichon - Tél. 06 52 28 12 14



À RETENIR

- Coque acrylique garantie « zéro osmose »
- Garantie décennale fabricant
- Super équipée en 3 variantes possibles
- Aucune démarche administrative

DLW delifol®

membrane armée 150/100^e



Armstrong DLW GmbH

Stuttgarter Strasse 75
74321 Bietigheim-Bisingen (Allemagne)

DLW delifol® - Bueau delifol France

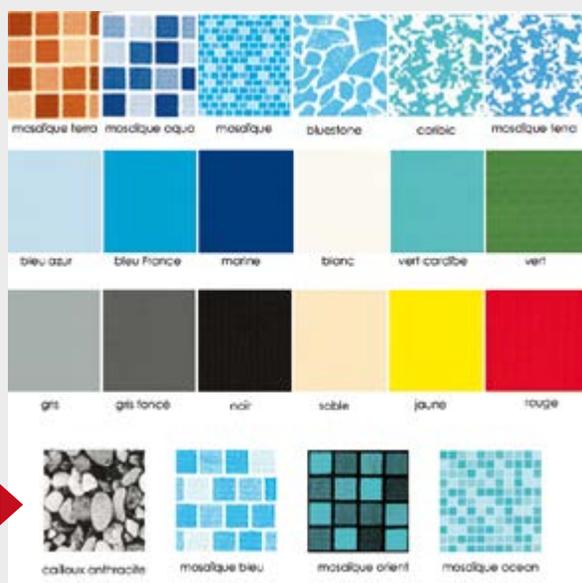
Zone Estuaire Sud
44320 ST-VIAUD (France)

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

delifol-france@wanadoo.fr

www.delifol.com

DELIFOL Leader depuis plus de 50 ans



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

NEUF OU RÉNOVATION

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

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

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

QUALITÉ

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

- **NOUVEAUTÉ** : à partir de 2014 les 4 coloris NGD Mosaïque Orient, Bleu, Océan ainsi que le NGD Cailloux seront aussi disponibles en 2 m

À RETENIR

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



BIO-UV

Ultraviolet Solutions

Vous aussi, choisissez la sécurité du traitement automatique sans chlore **BIO-UV** !
Profitez d'une eau claire, saine et sans odeur.



Agréé en piscines collectives



14 ans
d'expérience
20 000 bassins
équipés

www.bio-uv.com
piscinesfrance@bio-uv.com

L'ECLAIRAGE DE PISCINE

Le respect des règlements et normes en vigueur

Être un « professionnel » de la piscine de nos jours nécessite une multi-compétence que l'on retrouve dans peu de métiers. En effet, terrassement, construction, hydraulique, électricité, aménagement extérieur, sécurité et traitement de l'eau, sont des connaissances indispensables à l'exercice de la profession et avec chacune, son lot de règlements et de normes toujours plus complexes.

La pratique de ce métier peut devenir une « gymnastique » dangereuse sans connaissance précise des responsabilités qu'un piscinier endosse à la signature du bon de commande, avec un engagement de durée important (décennale), tant pour le bassin que pour les équipements.

Connaitre les normes et réglementations applicables, permet de choisir en connaissance de cause, à la fois son fournisseur et le matériel qu'il propose.

Certification, traçabilité, éco conception, sont des moyens permettant de faire ces choix avec transparence, et ainsi offrir à son client son expertise, son professionnalisme et sa qualité de service.

En matière d'éclairage de piscine, l'utilisation des LED (ou DEL en français) a révolutionné le métier et complexifié l'installation. D'un simple éclairage blanc à incandescence ou halogène, de plus en plus de piscines sont aujourd'hui équipées de projecteurs à couleurs multiples, programmations, gestion des programmes en radio ou systèmes wifi pilotés par smartphone, donnant à la piscine et au jardin une nouvelle dimension dans l'environnement paysager.

Parce que les réglementations et normes de sécurité ont aussi évolué, voici une synthèse des règles de bases à respecter pour l'éclairage d'une piscine en 2014.

► LA NORME DE SÉCURITÉ DES LUMINAIRES EN60598

C'est une norme de sécurité qui est la référence pour l'application de la Directive Basse Tension 2006/95/CE.

Elle couvre les aspects de sécurité suivants :

Sécurité
électrique

Sécurité
thermique

Sécurité
mécanique

Sécurité
photobiologique

Elle est composée de règles générales applicables à tous les types de luminaires en partie 1 (EN60598-1) et de 25 spécifications particulières à certains types de luminaires en partie 2 (EN60598-2-X).

En plus de la règle générale EN60598-1, un projecteur de piscine devra respecter les spécifications de la partie EN60598-2-18 parmi lesquelles sera notamment précisé le type de câblage à employer.

En piscine, l'avantage de la LED permet de réduire considérablement la section des câbles entre le projecteur et le coffret électrique. On réalise des économies de coût d'installation, et le raccordement au transformateur est facilité. Quand raccorder un projecteur 300 W nécessitait généralement une section de câble de 10 mm², un éclairage LED immergé peut utiliser une section à partir de 1 mm² seulement. (Se référer également aux règles d'installation précisées dans la norme C15-100)

► LA NORME DE SÉCURITÉ PHOTOBIOLOGIQUE EN62471

Incluse dans la norme EN60598, elle permet de déterminer les effets photo biologiques sur la rétine d'un sujet exposé à une source lumineuse LED en mesurant sa luminance énergétique dans le bleu à différentes distances. (plus d'info sur le sujet voir une publication de l'ANSES : Effets sanitaires des systèmes d'éclairage utilisant des diodes électroluminescentes (LED) <http://www.anses.fr/sites/default/files/documents/AP2008sa0408.pdf>)

Elle définit 4 classes de risques : 0, 1, 2 et 3

ATTENTION : Seules les lampes en classe de risque 0 et 1 sont autorisées en application domestiques.

Les lampes en classe 2 et 3 font l'objet d'un marquage obligatoire précisant les éléments de protection à mettre en œuvre pour protéger l'utilisateur et ne sont autorisées qu'en application professionnelle.

Exemple d'une lampe à usage professionnel : appareil de blanchiment dentaire qui émet une lumière bleu UV pour obtenir la réaction photosensible du produit appliqué sur les dents. Le dentiste se protège les yeux avec des lunettes de couleur orange qui filtre les UV.



► LA RÉGLEMENTATION EUROPÉENNE SUR L'ÉCO CONCEPTION DES LAMPES

L'éco conception des lampes et luminaires est fixée par la directive cadre 2009/125/CE relative aux produits liés à l'énergie avec pour objectif la réduction des émissions de gaz à effet de serre en terme de rapport coût/efficacité.

Elle concerne :

- les lampes à usage domestique non directionnelles (règlement 244/2009)
- les lampes fluorescentes (règlement 245/2009)
- les lampes directionnelles et LED (règlement 1194/2012)

Depuis 2010, les vieilles lampes à incandescence et halogènes énergivores utilisées dans nos habitations ont disparu des rayons des magasins spécialisés et grandes surfaces, remplacées par des lampes dites à économie d'énergie.

La Communauté Européenne a complété l'application de ce règlement aux autres types de lampes dites à usage spécial. Nos lampes et projecteurs de piscine émettant un flux lumineux depuis le mur du bassin vers la piscine, rentre dans la catégorie des lampes directionnelles (angle d'émission supérieur à 90°)

► LES PRINCIPALES EXIGENCES DU RÈGLEMENT 1194/2012 :

- 1- Déterminer le coefficient de performance énergétique IEE.
- 2 - Fixer un maintien des performances dans le temps.
- 3 - Informer le consommateur de la destination et des performances du produit avant achat.

En piscine, les lampes à incandescence 300W, halogène 100W et LED sont concernées par ce règlement

Type produit	Test performance	Maintien des performances initiales	Durée du test
Projecteur 300W-12V	Maintien des performances après test en utilisation continue	80% minimum	2000 heures
Projecteur LED-12V	Maintien des performances après test en utilisation continue	80% minimum	6000 heures



Lampe incandescence 300watts



Lampe halogène



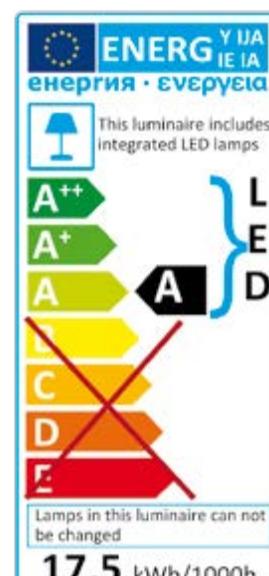
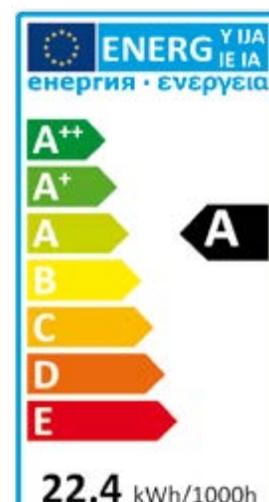
Projecteur LED

► ÉTIQUETAGE ÉNERGÉTIQUE DES LAMPES ET LUMINAIRES

Règlement Européen 874/2012

Ce règlement complète le règlement précédent 1194/2012 et impose un marquage obligatoire des lampes et luminaires à la fois sur le produit lui-même et sur les emballages destinés au consommateur final, notamment la nouvelle étiquette énergétique.

Exemple d'étiquettes réglementaires :



► EN CONCLUSION

ces réglementations paraissent toujours contraignantes mais elles permettent de placer tous les acteurs du marché (importateur, fabricant, distributeur et intégrateur) au même niveau de qualité et de performance de leurs produits en les responsabilisant et en leur exigeant la transmission d'une information précise quant à la conformité de leurs produits. Comme le consommateur final, exigez de votre fournisseur, soit les attestations de conformités de leurs produits, soit les certificats émis par des laboratoires d'essais reconnus tels que LNE, CSTB, TUV RHEINLAND... afin de ne pas courir le

risque de vous faire sanctionner par les autorités en cas de contrôle dans votre magasin.

Rappelons que tout contrevenant, encourt le paiement d'une amende, jusqu'au retrait des produits du marché et une obligation de remplacement chez le consommateur victime.

Philippe POMA
www.seamaid-lighting.com

Chez Mondial Piscine un séminaire explosif !



Michel MORIN



Laure MANAUDOU

Le groupe M.J.A, grand spécialiste de la communication est venu présenter la récente décision de Mondial Piscine d'agir d'une autre manière dans tous ses axes de communication et d'actions commerciales pour booster son développement.



Olivier SANTINI



Samira MICHALON

Les mardi 21 et mercredi 22 janvier s'est déroulé au Mans le séminaire annuel du réseau Mondial Piscine. Mais quel séminaire !

Plus de 100 personnes, concessionnaires Français, Belges, Portugais, Italiens ont découvert dès mardi après-midi qu'ils assistaient à un bouleversement dans la politique commerciale de Mondial Piscine :

L'opération « OPTIMO »

Ainsi, son président Olivier Santini et la chargée des actions « com » pour Mondial Piscine, Samira Michalon, nous ont dévoilé comment va se dérouler ce nouveau positionnement.

Cette puissante opération se construit autour d'une égérie, la championne du monde de natation, la sirène aquatique :

Laure Manaudou.

Eh oui, Laure a accepté ce nouveau challenge : accompagner les hommes de Mondial Piscine dans leurs actions promotionnelles durant ces prochaines années.

Chez Mondial Piscine, nous assistons à une révolution commerciale.

Tout a été repensé, dynamisé, avec au centre notre championne Laure Manaudou, toujours prête à participer à un nouveau défi, qui sera présente sur tous les axes de la communication.

Comment s'impose ce nouveau positionnement ?

Le réseau, présent à ce séminaire annuel, a découvert les nombreux points qui seront très prochainement mis en place mais actuellement encore confidentiels.

C'est un énorme travail qui a été fait par toute l'équipe de ce groupe de communication M.J.A et la direction de Mondial Piscine. Ces techniques actuelles inventives ont permis à des sociétés comme Véranda Rideau, Weber Barbecues d'être aujourd'hui leaders sur leur marché. C'est le but que s'est fixé cette dynamique société de communication pour Mondial Piscine.



Laure MANAUDOU et Michel MORIN



Philippe GUÉRIN (DG Sofatec), Guy MÉMIN (Spécial PROS), Michel MORIN (PDG Mondial Piscine), Laure MANAUDOU et Jean Paul LICHTENTHALER (Directeur commercial Sofatec)



2 grands axes apparaissent :

1 - Comment « muscler », soutenir, les concessionnaires pour augmenter les ventes.

2 - Recruter de nouveaux concessionnaires, sérieux et dynamiques, désireux de venir bénéficier des concepts piscines originaux de Mondial, des méthodes de vente et de communication.

Il va sans dire que la soirée qui a clôturé cette première journée a été pleine d'ambiance et s'est terminée tard dans la nuit.

Quelle ne fut pas la surprise quand, tout le monde prenant place pour ce dîner, le président Michel Morin nous annonça l'arrivée de Laure Manaudou ! Tonnerre d'applaudissements. Elle a participé (au repas bien sûr !) à la remise des « récompenses » aux concessionnaires les plus performants de l'année dans divers domaines.



La nouvelle « Charte de Qualité »

Pour ce qui est du premier point, divers outils ont déjà été mis en place en 2013 comme la Charte de Qualité :

« **Engagement de bonne fin de travaux** »

Rappelons ses principes. A chaque signature de contrat de travaux, il est remis au client cet engagement.

Ainsi, ce client dispose de 3 garanties :

- Garantie fabricant,
- Garantie constructeur,
- Garantie de bonne fin de travaux.

Dans cet engagement, la société Mondial Piscine précise que la piscine sera réalisée « d'une façon complète en cas de difficulté ayant entraîné la liquidation judiciaire d'un concessionnaire qui n'aura pu conduire lui-même à la bonne fin de travaux ».

D'autres moyens sont en préparation :

- une nouvelle marque complémentaire de piscine : « Flash Piscines »,
- un repositionnement de la marque Mondial Piscine,
- des techniques de vente approfondies comme celles face à des nouvelles demandes,
- la mise en place de PLV, documents divers...
- une campagne presse, télé, distribution pub dans les boîtes à lettres...



Marie MORIN, Laure MANAUDOU et Michel MORIN



Laure MANAUDOU à la remise des « trophées »



Au repas, Michel MORIN s'exerce au violon !



Prototype « Flash Piscines »



Dîner de « fête » avec en fond d'écran Laure MANAUDOU

Le sel pour les électrochlorateurs en piscine : Tous les sels ne se valent pas ?

Voici une mise au point concernant l'usage du sel dans les eaux de piscine. La récente norme européenne EN16401 vient confirmer les critères de pureté indispensables au bon fonctionnement du sel en piscine, à la durée de vie des électrodes et à l'absence de tâches sur les revêtements. Cette norme est en vigueur depuis le 23 novembre 2013.



Cousinets



Cylindriques

Le principe d'électrochloration repose sur la génération de chlore par l'électrolyse d'une eau salée au moyen d'un faible courant électrique dans les cellules de l'électrochlorateur. Ce procédé de traitement a besoin de sel pour fonctionner et produire l'hypochlorite de sodium (NaClO) ou eau de Javel afin de désinfecter l'eau du bassin.

En effet, l'hypochlorite de sodium est un oxydant puissant qui détruit aussi bien les matières organiques que les germes pathogènes, algues, bactéries et polluants azotés. Grâce à un fonctionnement semi-automatisé, le traitement d'une piscine au sel permet le maintien permanent d'une excellente qualité sanitaire de l'eau.

L'électrolyse a lieu au sein d'une cellule garnie d'électrodes et placée sur le circuit de recyclage de l'eau. Les électrodes, traversées donc par un courant continu de basse tension, sont fabriquées en titane (inoxydable) et revêtues d'un métal rare tel que le ruthénium ou l'iridium. La concentration en sel ajoutée dans le bassin est généralement située entre 3 et 7 g/l (se référer aux instructions d'utilisation de l'électrochlorateur).

Après son action désinfectante et sous l'effet des rayons UV, le chlore retourne à l'état de sel dissous, qui est à nouveau disponible pour la production de chlore. Dans le cas idéal, sans aucune perte d'eau, le processus pourrait donc se poursuivre indéfiniment. En réalité, les pertes d'eau, telles que les hivernages, les lavages de filtres et les débordements, entraînent la nécessité d'un apport d'eau neuve dans le bassin. Ces ajouts d'eau neuve doivent ainsi être complétés par un ajout de la quantité de sel équivalente afin de maintenir le bon fonctionnement du système d'électrolyse.

Le sel utilisé en piscine doit avoir des qualités spécifiques...

Pour répondre aux exigences de l'électrolyse en piscine, le sel doit être raffiné et de très haute pureté chimique (> 99,9 % NaCl) avec une concentration réduite en Ca et Mg (calcium et magnésium). Une attention toute particulière est portée sur l'élimination des traces de métaux tels que le fer, le cuivre, le manganèse et le plomb. Enfin, le format pastille permet une dissolution totale et homogène dans le bassin.

Que se passe-t-il si on utilise un autre type de sel ?

Le principal risque concerne la cellule. Pour l'électrochloration, il est nécessaire d'utiliser, comme nous l'avons vu, un sel de grande pureté à teneur réduite en calcium et magnésium. En effet, une teneur trop élevée de ces substances provoque un phénomène de désurfaçage des électrodes

altérant ainsi fortement leur longévité. Par conséquent, pour se prémunir contre cet inconvénient, il convient d'utiliser un sel raffiné en pastille.

De la même manière, la cellule d'électrochloration peut être dégradée par la présence de métaux lourds. Ces derniers sont à l'origine d'une élévation du potentiel de travail de l'anode provoquant une réduction de la durée de vie de l'électrode. Les métaux lourds, tels que le Fer et le Manganèse..., sont également à l'origine de tâches indélébiles sur les revêtements du bassin.

Il faut savoir également qu'un sel classique, tel que le sel fin ou le sel de mer, non étudié spécialement pour une utilisation en piscine, peut contenir un agent antiagglomérant libérant des ions ferrocyanures. Dans un milieu oxydant tel que l'eau d'une piscine, cette espèce chimique peut être responsable de tâches indélébiles sur les revêtements et les équipements du bassin.

Il ne suffit donc pas qu'un sac porte la mention «sel piscine» mais il faut que le sel soit spécifiquement étudié pour l'électrochloration et réponde à la norme EW 16401.



Khier GUIZA

Groupe Salins du Midi

La nouvelle norme EN 16401

Pour prévenir de l'utilisation d'un sel non adapté à une utilisation pour le traitement de l'eau des piscines, une norme a été élaborée : la EN 16401.

À l'instar des pastilles de sel pour adoucisseur, le Comité Européen de Normalisation a élaboré la norme EN 16401 « Chlorure de sodium utilisé avec les systèmes d'électrochloration » faisant partie du catalogue des normes des produits chimiques utilisés pour le traitement de l'eau des piscines.

La norme européenne EN 16401 définit les critères de pureté physico-chimiques adaptés aux exigences de l'électrolyse du sel en piscine. En plus de caractériser la pureté du sel (99,4 % de NaCl minimum pour la qualité A), des concentrations maximales limites sont fixées pour certains métaux tels que le Cuivre, le Fer et le Manganèse. Ceux-ci peuvent causer une réduction de la durée de vie des électrodes ou des tâches sur les revêtements du bassin.

De plus, la norme EN 16401 interdit la présence d'antimottant (E535 ou E536) dans le sel pour piscine. Cet additif de coulabilité, utilisé par exemple pour le stockage du sel de table afin d'éviter sa recristallisation en un bloc de sel, est présent dans les sels fins, sels gros et certaines pastilles de sel. Lors de sa dissolution dans l'eau, un sel contenant de l'antimottant pourrait libérer des ions hexacyanoferrates qui peuvent eux aussi tâcher le bassin et ses équipements.

Ecoswim fait sa pub de printemps

Afin d'accompagner ses revendeurs Ecoswim, la société **EOTEC** met en place de nombreuses actions appuyant le développement de son réseau de distribution. Ainsi, son service client a vu le jour ; un référencement des revendeurs a été intégré au site web de la marque ; des annonces dans la presse se multiplient ; et, prochaine action de soutien prévue, son opération marketing d'emailing de printemps. Spécialement conçu pour augmenter les ventes de ses distributeurs, ce mailing s'adressera aux propriétaires de piscine situés dans la zone de chalandise de chaque revendeur. Il prendra la forme d'une lettre adressée en nom propre, mettant en avant le produit Ecoswim, en période idéale de traitement de l'eau, avant la remise en service. Les distributeurs du produit ont jusqu'à fin février pour se signaler et bénéficier de cette action marketing.



eotec@eotec.fr
www.ecoswim.fr

Nouveau showroom avec piscines en eau dans le sud de la France

Piscines Freedom, fabricant depuis plus de 35 ans de piscines monocoques polyester selon les standards australiens, inaugure en octobre dernier son nouveau showroom français, à Nissan lez Enserunes, présentant 5 piscines en eau. Situé dans l'Hérault, entre Béziers et Narbonne, ce centre d'exposition se destine avant tout à la vente directe aux particuliers, tout en offrant un formidable support de vente à ses agents commerciaux, répartis sur tout le territoire.



L'usine de fabrication européenne est installée depuis 10 ans à Alicante, en Espagne, fonctionnant selon les standards de production australiens. La qualité des matériaux utilisés, tels que le gelcoat stabilisé haute qualité, résistant aux agressions météorologiques, ou encore la résine vinylester intégrée à la fabrication évitant les formations d'osmose, permettent au fabricant d'offrir une garantie structurelle de 35 ans sur ses coques. Les finitions exclusives proposées, « Marble Tech », sont disponibles en 10 coloris, pour un effet marbré très élégant. Ces piscines monocoques sont rapides à installer, grâce à leur rebord en polyester antidérapant incorporé à la coque, permettant d'aménager la piscine sans margelle, ni ceinture de béton, pour un chantier de deux jours seulement.

freedomeuropa@freedomeuropa.com
www.freedomeuropa.com

Tour de France 2014

A l'occasion de ses 20 ans, **Annonay Productions France** a organisé son premier Tour de France en partenariat avec les sociétés Pentair et



Océdis. Les premières sessions de Lyon Sud, Nantes, Bordeaux et Toulouse ont rencontré un vif succès auprès des profes-



Tour de France 2014 - Bordeaux

sionnels pisciniers, avec un taux de participation important. Dans une ambiance chaleureuse, conviviale et studieuse, nous avons assisté à la présentation des fabrications et des matériels des différentes sociétés. Les échanges entre professionnels et les retours d'expérience terrain ont été particulièrement enrichissants. Une mini-exposition de matériels et de produits se tenait conjointement.

Ont suivi les sessions Paris Nord, Besançon, Cannes et Montpellier, pour parachever un premier Tour de France qui est d'ores et déjà une réussite, « pour une saison bouillonnante de bonnes affaires », selon Cecyl RELMONT-KONIECZKA, directrice marketing d'A.P.F.

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

UNE NOUVELLE GÉNÉRATION DE COFFRETS ÉLECTRIQUES



Fabrication Française

- ▶ Plus de sécurité
- ▶ Plus d'économies
- ▶ Plus de professionnalisme

CONNECT

Vous permet de gagner du temps et de l'argent



- ▶ Tous les départs de vos appareils regroupés en un seul boîtier, ajoutés à une protection différentielle pour les personnes.

Seule manière efficace de protéger la pompe à chaleur

PROTECT

- ▶ Coffret IP66
- ▶ Interrupteur différentiel 30mA 40A
- ▶ Disjoncteur bipolaire courbe D protection P.A.C.



WA CONCEPTION - 15 Route de Cablanc, 24100 CREYSSE
Tél. 05 53 22 09 83 - www.wa-conception.com
Coffrets et armoires électriques - Régulations de niveau - Lampes LED

CCEI reprend la fabrication de coffrets électriques COMELETH



BLEU ELECTRIQUE SAS, mieux connu sous sa marque de fabrique CCEI, reprend les actifs de COMELETH. Ce pionnier du coffret électrique de piscines avait brutalement cessé son activité au cours de l'été. CCEI reprend la fabrication de certains de ses produits.

Certains de ces produits avaient fait la réputation et l'originalité de COMELETH.

En outre, CCEI s'efforcera d'apporter la continuité du service après-vente aux nombreux constructeurs de piscines qui, depuis plusieurs décennies, équipaient leurs installations avec ces coffrets.

contact@ccei.fr
www.ccei.fr

Barcelonesa France devient WATERCHEM

Le PDG de la société BARCELONESA nous informe du changement de nom de sa société, qui s'appelle dorénavant WATERCHEM. En effet, ce changement fait suite au remplacement du groupe espagnol BARCELONESA auparavant actionnaire de la société.



Le nouvel actionnaire est une société espagnole, ayant une capacité importante de compactage du chlore organique (Trichloro Isocyanurate), avec une production de plus de 3 000 tonnes.

La marque BD POOL reste la propriété de la nouvelle structure WATERCHEM. La société au capital de 436 000 euros, demeure dans les mêmes locaux, à Perpignan, conservant la même organisation, le même personnel, ainsi que la même équipe de vente.

La gamme de produits et de matériels reste inchangée.

Avec ce nouveau partenaire, l'entreprise souhaite apporter sur le marché européen, des produits d'une qualité irréprochable et innovants.

La société annonce aussi l'arrivée de Christian PARIS, bien connu des pisciniers, en tant que Responsable Commercial pour la zone Sud-Ouest, venant renforcer l'équipe de ventes.



Christian PARIS
Responsable commercial

jeanpierre.lopez@barcelonesafrance.com
www.waterchem.fr

Nouveau Responsable national des ventes de produits FLAGPOOL

Afin d'assurer le développement commercial et marketing de ses produits FLAGPOOL, gamme de membranes synthétiques pour piscines, la société SOPREMA vient de confier la responsabilité nationale de ses ventes à M. Cédric FORCE, professionnel du secteur.

A ce poste, il a en charge le développement de la stratégie de la marque, la promotion de ses produits sur le territoire français auprès des pisciniers, grossistes, architectes et prescripteurs. Cédric FORCE a aussi pour mission la création et l'animation du réseau français de distribution.



Cédric FORCE

cforce@soprema.fr / info@soprema.fr
www.soprema.fr

WA CONCEPTION reprend BIO-POOL



Bernard JOYEUX
et **Pascal CAZÈRES**

Le fabricant français de coffrets, d'armoires électriques et d'automatismes WA Conception, dont l'usine est située à CREYSSE près de BERGERAC (24), a acquis récemment 100 % du capital de BIO-POOL, le fabricant toulousain d'électrolyseurs et de cellules compatibles.

Pascal Cazères, propriétaire de WA Conception depuis 2007, souhaitait élargir son offre. « Dans la mesure où nous devons satisfaire nos clients qui nous demandaient d'avoir une gamme toujours plus élargie de produits, notre choix s'est porté sur une société d'électrolyseurs.

En effet, le process de fabrication d'un électrolyseur se rapproche énormément de celui d'un coffret électrique. Par contre, nous avons bien intégré le fait que l'électricité en piscine est bien différente de la chimie de l'eau et vice versa. Autant il y a une idée de mutualiser les achats voire les moyens de fabrication, autant il y a bien la volonté de garder distincts les services commerciaux et de conception et de laisser chaque référent à sa place, chez WA Conception et chez BIO-POOL ».

Et Pascal Cazères d'ajouter : « Le second intérêt du rachat de Bio-Pool, c'est de pouvoir proposer aux clients du Groupe ainsi constitué des conditions privilégiées sur chaque ligne de produits ».

« Enfin, rappelons que Bio-Pool offre aujourd'hui la gamme de cellules compatibles la plus large du marché ».

Bernard Joyeux de s'exprimer à son tour : « En tant que créateur de Bio-Pool, je considère que la transmission et la transition se sont faites de manière exemplaire. J'ai retrouvé chez WA Conception les valeurs que j'avais développées à la tête de Bio-Pool ».

contact@bio-pool.com / www.biopool-pro.com
wa@wa-conception.com / www.wa-conception.com

DÉCOUVREZ LA GAMME AQUASWIM

pour le traitement des piscines par électrochloration



Pastilles à base de sel conforme à la norme



AQUASWIM
UNIVERSEL

3 en 1

convient à toutes les piscines extérieures et intérieures équipées d'un électrochlorateur avec ou sans sonde



AQUASWIM
ACTI+

4 en 1

la pastille de sel issue du fruit d'une R&D innovante

La Référence du Traitement de l'Eau par le Sel



Service Consommateurs - TSA 51234
92308 Levallois Perret Cedex
Pour plus d'informations, visitez notre site salins-aqua.com

► N° Indigo TEL 0 820 064 546

0,12 € TTC / MN



Michel HOUEL

Michel HOUEL parlez-nous de votre nouveau concept Sport & Bien-être

Définitivement nous avons décidé de fabriquer « une piscine coque autrement ». Dans une volonté constante de construire notre marque autour de valeurs qui nous sont chères - produits toujours plus innovants, qualitatifs et contemporains (à l'image du dessin de nos bassins rectangulaires à parois verticales) - nous innovons aujourd'hui dans le confort et la détente, avec notre nouvelle gamme de bassins Sport & Bien-être. En associant des équipements de qualité à une technologie éprouvée, Génération Piscine, fabricant de coques polyester, conjugue l'idée de la piscine loisir à celle de l'espace sport & bien-être. Pour pratiquer seul ou accompagné des exercices de mise en forme, tout en profitant de son environnement et des bienfaits du soleil.

Il ne s'agit pas d'une gamme de bassins « relookés » ou améliorés, mais bien un concept où, dans le jardin, le client disposera d'un espace sport & bien-être, réalisé à partir d'une technologie polyester.

Comment comptez-vous distribuer votre nouveau produit ?

Nous avons été très clairs lors de notre présentation au réseau. Notre cible est le marché haut de gamme. Nous souhaitons distribuer ce nouveau produit sur un réseau spécifique, motivé par le produit, mais qui ne sera pas forcément limité aux distributeurs du catalogue « Classique » de Génération Piscine. Nous avons d'ores et déjà présenté cette gamme à des professionnels et réseaux, désireux de préserver leurs marges, grâce à un équipement de qualité, innovant et dédié à une clientèle d'un certain standing. A noter que ces professionnels ne sont pas nécessairement des installateurs de piscines coques polyester.

Cette démarche se veut effectivement « différente » sur un marché où l'on voit

Génération Piscine : nouveau concept Sport & Bien-être

Michel HOUEL, Président de Génération Piscine, présentait lors du séminaire qui s'est tenu les 18 et 19 novembre au siège de l'usine de Villepinte dans l'Aude, un nouveau concept ainsi qu'une nouvelle gamme de piscines monocoques Sport & Bien-être. Lors d'un passage à l'usine, il nous a expliqué son nouveau concept original.



Modèle CLASSIK : fonctionnel

Bassin de loisir et de nage sur lequel est réservé un espace sport & bien-être.

- Equipé d'une part, d'un système de balnéothérapie avec plancher bouillonnant (en option)
 - Et d'autre part d'un appareil de nage à contre-courant de forte puissance.
- 2 versions monobloc

s'éroder régulièrement les marges, sur des volumes que l'on ne cesse de souhaiter faire évoluer. Notre principal atout est de proposer un produit qui préserve les avantages de la piscine coque : fiabilité, prix, délais réduits de mise en œuvre ; tout en accédant au marché du bassin haut de gamme en s'adressant à des clients attirés par un équipement à la fois qualitatif, esthétique et moderne. La commercialisation démarre dès le 1^{er} trimestre 2014.

Le transport ne sera-t-il pas un obstacle, en termes de coût ?

Le coût du transport ne sera pas un obstacle pour ce type de bassin. Nous ne cherchons pas de gros volumes et si le client adhère au concept, la vente ne sera pas pénalisée par les coûts de livraison.

Quels sont les moyens mis en place pour le lancement ?

La campagne de communication est maintenant lancée. Plusieurs installations témoins sont en cours de réalisation, elles sont relayées par l'installation en magasins de PLV dédiée.

Encore une fois, nous n'en attendons pas là des volumes, il s'agit de préserver la marge de nos clients professionnels et de leur offrir une vitrine technique séduisante.

Comment se présentent les modèles ?

Il s'agit d'un coin piscine traditionnel, associé à un espace salle de sport « aquagym ». Nous avons porté une attention particulière à la sélection des accessoires, qui comprennent des équipements haut de gamme et très fonctionnels. La conception des espaces balnéo (murs de massage, nage à contre-courant, planchers à bulle,...) a, elle aussi, fait l'objet d'une étude spécifique. Nous avons enfin créé des modèles qui durent dans le temps et qui supportent tous les traitements de l'eau.

Nous sommes restés sur des bases très classiques : un bassin 8 m x 4 m environ, avec prolongation d'un bassin 3 m x 3 m environ, version monobloc, jusqu'à ce que les dimensions le permettent (12 m). Au-delà de cette dimension et selon la géométrie choisie par le client, les bassins sont assemblés selon un procédé déjà couramment utilisé sur notre gamme classique. Tous ces équipements sont pré-montés « à blanc » en atelier.

Nous livrons un bassin complet, dont l'ensemble s'installe très facilement une fois sur place. Il est livré avec la totalité de ses équipements: pompe à chaleur, alarme, etc. Tous les accessoires de sport et d'aquagym - comme

le vélo aquatique en inox 316 L avec résistance de pédale, le vélo Elliptique, lui-aussi en inox 316 L et un tapis roulant aquatique - complètent la partie « équipements » de l'espace aquagym. Certains modèles peuvent être équipés d'un coin massage, d'un plancher à bulles et d'un appareil de nage à contre-courant de qualité.



SYMETRIK, DYPTIK et ASYMETRIK : 3 modèles de bassins, une géométrie pour tous les goûts
2 espaces indépendants :

- Le premier dédié à la nage et au loisir.
- Le second espace (véritable salle de sport et de bien-être) est équipé d'une gamme d'accessoires sportifs aquatiques et d'une zone de balnéothérapie à débit réglable (pour vous relaxer ou réactiver votre énergie)

generationpiscine@bbox.fr
 www.generation-piscine-lyon.com

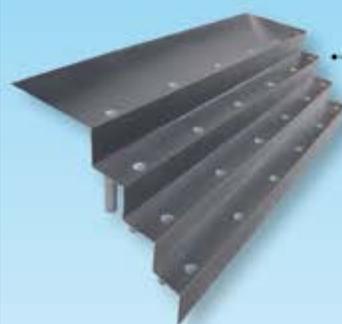


LES ESCALIERS ACRYLIQUES SOUS LINER

MADE IN FRANCE

Garantis « Zéro Osmose »

Plus de 11 modèles en plusieurs largeurs,
 Documentation et Plans sur simple demande :
info@domcomposit.com



Escalier « Plage »

ESCALIER DROIT
 TOUTE LARGEUR

3 et 4 marches

Première marche plage
 de 600 mm jusqu'à 1500 mm
 de profondeur.

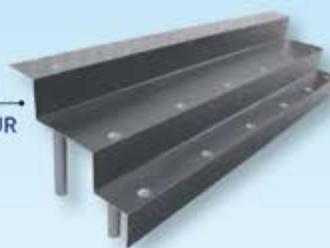
Escalier monobloc quelque
 soit la largeur (de 1 m à 6 m)

Escalier « Détente »

ESCALIER DROIT TOUTE LARGEUR

3 et 4 marches

Deuxième Marche de 600 mm
 de profondeur



ESCALIER D'ANGLE

3 et 4 marches

ESCALIER QUART DE ROND

3 et 4 marches



ESCALIER ROMAN

2,50 m - 3 marches
 et 3,20 m - 4 marches

CONTACT DIRECT :

Julien GONICHON 06.52.28.12.14 - Standard 04.73.33.73.33



David HAMOUNI
Directeur de Weltico

Weltico lançait en 1974 le premier skimmer injecté en ABS, c'est bien cela ?

Effectivement cette année nous fêtons les 40 ans du lancement en Europe par Weltico du premier Skimmer injecté en ABS pour le marché de la piscine, qui à l'époque était une division de la société Siebec. Aujourd'hui, WELTICO est une société à part entière, appartenant toujours au Groupe Siebec.

Puis le Skimfiltre (NDLR : premier écumeur filtrant) est arrivé en 1976.

Combien de personnes travaillent chez WELTICO ?

L'entreprise compte une dizaine de personnes et fait appel à la maison-mère Siebec (80 personnes) pour la R&D et la production. Par ailleurs, le Service Commercial de Weltico comprend 3 personnes : Samia Saouthi, ADV et Responsable Export, Patricia Bois-Favre, ADV et Commerciale Sédentaire, et moi-même, aux Grands Comptes, pour la France et les pays francophones.

Quels sont les produits phares de la société ?

Les produits phares de Weltico sont les pièces à sceller, avec notamment la gamme de skimmers filtrants (Skimfiltres et twinfiltres), les LED, ampoules par 56, projecteurs pour piscine ou extérieur, et puis quelques produits destinés à

Weltico fête le 40^e anniversaire de son premier skimmer injecté en ABS sur le marché de la piscine en Europe

Pour évoquer cet historique, et visiter l'usine de production, nous avons eu le plaisir de rencontrer David Hamouni. Ce dernier a débuté comme Commercial chez Weltico, en 2002, est devenu ensuite Directeur Commercial, puis depuis 3 ans Directeur de l'entreprise.

optimiser la filtration et simplifier l'entretien des piscines dont le clarifiant Flovil, dont je vous reparlerai.

A l'époque la filtration à cartouches avait été une révolution. Il s'agissait d'un dérivé d'un produit industriel, étant donné que Siebec était vraiment spécialisée dans la filtration à cartouches pour le milieu industriel, le traitement de surface et tout ce qui s'applique au milieu corrosif. Monsieur Guy Villette, créateur de la société en 1958, a décliné un produit pour la piscine, parce qu'il en avait besoin à titre personnel. Il l'a appelé le Skimfiltre, toujours utilisé par les principaux intégrateurs du marché.

Depuis, il a été développé en plusieurs modèles : Skimfiltre A300 hors-sol, Skimfiltre Classic, Skimfiltre Compact, Skimfiltre Naturel, Skimfiltre Elegance A400 et maintenant le Skimfiltre A800.

Et pour fêter les 40 ans, comme un clin d'œil fait à l'histoire, nous avons lancé un nouveau skimmer le A800. Il est pourvu d'une très large meurtrière, de 80 cm de large et 8 cm de hauteur, il offre deux avantages : remonter le niveau d'eau de la piscine et donner à la piscine un aspect beaucoup plus design que ce qui se faisait jusqu'à maintenant. Il s'agit d'un skimmer, qui s'installe comme les autres skimmers ou Skimfiltres.

Tous nos skimmers sont développés pour pouvoir être proposés soit en tant que skimmer, soit comme Skimfiltre, puisque nous sommes reconnu comme le spécialiste de ce type de filtration à cartouches. Ce fameux Skimfiltre est vraiment un produit très important de notre gamme.

Dans un autre domaine, l'autre fait très marquant chez Weltico, depuis maintenant 5 ans, nous avons fait le choix de produire nos ampoules et projecteurs LED nous-mêmes. C'était un très gros défi au départ.



Skimfiltre

Le développement des lampes à LED de puissance à nécessité 2 années d'effort R&D et nous avons désormais une gamme parfaitement aboutie et fiabilisée reconnue et

appréciée des grands acteurs du marché. J'en profite pour remercier tous les intégrateurs et distributeurs qui utilisent nos ampoules et projecteurs, qui ont vraiment joué le jeu du produit « fabriqué en France » ! Nous avons positionné ce produit en milieu de gamme, voire haut de gamme, car il est malheureusement impossible en France de fabriquer des produits compétitifs en entrée de gamme, face aux fabrications asiatiques notamment. Nous pouvons féliciter tous nos services techniques (notamment Patrick Pellaton et Thomas Parra), qui ont réalisé un énorme travail.

Nous avons développé quelques brevets, concernant la dissipation de la chaleur dans les projecteurs LED, par exemple. Nos projecteurs LED sont distribués chez les acteurs majeurs du marché, les grands distributeurs, les intégrateurs, ce qui nous rend très fiers ! Depuis 2 ans et demi, nous avons développé les exportations de ces projecteurs, vers les pays du Maghreb et même beaucoup plus loin, puisque nous livrons l'Arabie Saoudite, le Qatar.



Nouveau siège à Saint-Egrève à l'entrée de Grenoble



De 1976 à 2014,
à gauche le Skimfiltre original,
à droite la nouvelle meurtrière A800



Sylviane INGOUF
Responsable Production
Siebec



**Chantal, Responsable de la
Production des cartouches Weltico**



Kim assemblant un projecteur LED

Et si nous parlions de votre autre produit « vedette » ?

Vous voulez parler du Flovil, qui est vraisemblablement le meilleur clarifiant du marché ! Ce sont nos clients qui le disent !

Connu et reconnu, le Flovil améliore la finesse de la filtration et donne une eau cristalline à souhait. Avec une pastille par semaine pour 80 m³, c'est tout simplement du bonheur ! Le Flovil également a été développé par Monsieur Villette, il y a 25 ans, et nous sommes propriétaires de la formule et du produit à 100%. Nous sous-traitons sa fabrication, avec les contraintes qui existent pour la production de tels produits.



Thomas PARRA et Patrick PELLATON en discussion dans le service de R&D

- La société Weltico appartient au groupe Siebec. Elle est installée dans une nouvelle usine à Saint-Egrève, aux portes de Grenoble, depuis 2 ans. Auparavant, l'entreprise était située à Fontaine, dans son site originel, datant de plus de 50 ans. Désormais, elle dispose d'une surface de 4500 m² au sol et un agrandissement est prévu pour cette année.
- L'entreprise Siebec, a été créée en 1958, par Monsieur Guy Villette. Elle a ensuite été reprise par Christian Guillet (Président du Groupe), Patrick Pellaton (Directeur Technique) et Pascal Moirand (Directeur commercial SIEBEC), en 2006.

Cette reprise par un groupe de cadres dirigeants a permis de redonner un élan important à l'ensemble du groupe (diversification d'activités industrielles, développement de l'export, développement des éclairages à LED notamment). Ainsi, l'entreprise a vu naître des produits très performants et novateurs, qui leur permettent de gagner de très belles parts de marché, et ce, même en Asie. En effet, au moment où se déroulait cette interview, le président Christian Guillet était en Inde sur un Salon... Siebec est aussi représentée dans tous les pays émergents, où elle commence à s'imposer sérieusement.

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



Pascal CAZÈRES - Président Directeur Général

WA CONCEPTION : le savoir-faire d'un électricien au service des pisciniers

Pascal Cazères, Président de WA Conception (fabricant français de coffrets, armoires électriques, régulations de niveau, projecteurs et systèmes domotiques) située près de Bergerac en Dordogne, a accepté de nous recevoir et de nous livrer sa vision du marché des appareils électriques de piscine.

Précédemment Directeur Général d'une société de fabrication de nid d'abeille en aluminium, puis d'une autre commercialisant des appareils orthopédiques, il rachète WA CONCEPTION en 2007, ainsi que BIO POOL en 2013, fabricant d'électrolyseurs français basé à Colomiers près de Toulouse. Il dirige ainsi deux sites de production permanents, auxquels s'ajoute un atelier décentré en haute saison de l'activité « piscines ».

Quels sont les axes de développement de votre entreprise ?

Bienvenue chez WA Conception, une entreprise qui a connu ces dernières années un développement constant et raisonné, en s'appuyant sur 3 axes forts :

Le premier axe repose sur la qualité de nos produits, avec un taux de retour quasi inexistant.



Rack de stockage

Deuxième axe fort, notre réactivité. Il faut savoir que nos délais de livraison ont été divisés par 2 en cinq ans. Cela tient notamment au fait que nous fabriquons la totalité de nos produits en France.

Le 3^e axe fort, c'est la compétitivité. Nous essayons de proposer plusieurs gammes de produits à nos clients et en fonction de leurs desiderata, ils choisissent l'une plutôt que l'autre.

Si je devais faire un parallèle avec le monde de l'automobile, nous savons fabriquer des PEUGEOT, des AUDI voire sur mesure des PORSCHE mais en aucun cas des TRABANT !

L'idée force qu'il faut retenir est que chez WA, nous sommes des électriciens qui proposent leur savoir-faire aux pisciniers. D'ailleurs, WA signifie « Watt Ampère ». Nous avons bien compris que la tâche des pisciniers est très difficile, car il faut qu'ils soient à la fois maçon, plombier, électricien, paysagiste, commercial et gestionnaire d'entreprise et, par culture ou par histoire personnelle, l'électricité est souvent le domaine qu'ils maîtrisent le moins.

Ce n'est pas un jugement de valeur, c'est un fait. A nous de les aider.

Ainsi, nous apportons notre savoir-faire électrique et électronique à leur métier

et visons à leur faciliter la vie. Par exemple, à la différence d'autres produits qui existent sur le marché, tous nos coffrets ont des câbles de couleur différente. Quelqu'un qui veut se brancher, sait qu'il doit aller sur le rouge, le vert, le blanc ou

l'orange, alors que dans d'autres types de coffrets, tous les câbles sont noirs ou bleus, ce qui rend la tâche beaucoup plus difficile pour se repérer.

Nous avons aussi un support téléphonique constitué de 3 techniciens, qui répondent en permanence aux pisciniers qui nous appellent, parfois depuis leur chantier.



Armoire de jonction en cours de montage : tout le savoir-faire de WA Conception

" Les emplois d'aujourd'hui sont les piscines de demain ! "

Quels moyens avez-vous mis en place pour appliquer votre politique ?

D'abord il faut savoir que nous avons doublé nos effectifs en CDI ces 5 dernières années. Je tiens à notre implantation française et pour cela, je m'appuie sur cette idée force que « nous sommes des électriciens compétents qui proposent leur savoir-faire aux pisciniers. »

L'idée que je défends à travers ma société est que les emplois d'aujourd'hui sont les piscines de demain. Par exemple, un quinquagénaire dont le fils



Nouveau siège de l'entreprise



Service chiffrage



Bureau d'études



Service R&D



Nathalie au Service financier



Les produits semi-finis qui sont montés durant l'hiver



Charlotte au Service commercial

a un emploi en CDI dans une entreprise française, consacrera son épargne disponible à bâtir ou rénover sa piscine, plutôt que d'envoyer des mandats à sa famille pour boucler les fins de mois. Donc il faut bien comprendre que l'emploi pérenne d'aujourd'hui pour les jeunes, c'est plus d'argent consacré à la piscine pour demain. C'est pour cela qu'il faut impérativement privilégier les fabricants nationaux, à prestation égale.

L'autre idée que j'ai appliquée pour respecter ma stratégie, réside dans une chaîne de production de qualité et de proximité. C'est pourquoi nous venons d'emménager dans de nouveaux locaux courant Novembre 2013.

Quel est votre positionnement sur le marché ?

Nous pensons que les pisciniers viendront chercher chez nous la qualité, le zéro SAV. Comme nous sommes de vrais électriciens, nous ne nous amusons pas à fabriquer des coffrets avec des composants qui ont des noms ronflants mais viennent en fait de Chine... Nous ne pratiquons pas ce jeu-là et n'intégrons que du matériel certifié CE.

En termes de coûts, nous ne sommes pas beaucoup plus chers pour autant. De plus, nous pouvons fabriquer des produits d'entrée de gamme, mais cela suppose quelques contraintes. Il faut les commander par quantités et de préférence avant la saison. Nous les fabriquons l'hiver, de manière à pouvoir occuper notre personnel. En termes de coûts de revient, cela coûte moins cher que de le faire en plein été.

Depuis quelque temps vous fabriquez pour d'autres marchés que celui de la piscine ?

En effet, notre business model a pu être dupliqué dans d'autres secteurs d'activité. Aujourd'hui, WA n'est plus présente seulement dans le monde de la piscine – ce qui n'était pas le cas lorsque j'ai racheté l'entreprise – nous exerçons aussi dans des secteurs d'activité où les clients cherchent à s'appuyer sur un savoir-faire en électricité. Aujourd'hui, sans rentrer dans les détails, nous sommes reconnus comme un acteur qui compte dans le métier très spécifique du courant continu forte tension (par exemple pour l'éolien, le photovoltaïque et autres). Ce domaine n'existe absolument pas dans le monde de la piscine, et suppose aussi des habilitations et des compétences très strictes.

Où en est l'export ?

J'allais y venir. Aujourd'hui la qualité de nos produits nous permet d'exporter

dans le monde entier. Nos produits sont recherchés dans des pays à conditions climatiques extrêmes : forte humidité, par exemple.

Quelle est votre stratégie pour ces prochains mois ?

Continuer à développer des produits fiables qui facilitent la vie des pisciniers, tant chez WA que chez BIO-POOL. Les coûts les plus élevés pour les professionnels aujourd'hui sont les coûts cachés, provenant d'appareils compliqués à mettre en œuvre ou devant être dépannés trop souvent.

Nous sommes là au cœur de notre démarche, la satisfaction du professionnel de la Piscine et par extension, la satisfaction de son client. Pour ce faire, nous sommes en phase de **Certification ISO 9001**. Les pré-audits démontrent que notre Groupe faisait de l'**ISO 9001** sans le savoir ! Par exemple, nous contrôlons systématiquement, par échantillons, les composants que l'on achète. Chez BIO-POOL, nous testons avant livraison tous les électrolyseurs. Chez WA Conception, les coffrets sont certes un peu plus compliqués à tester car il faut les appairer à d'autres appareils mais notre taux de SAV proche de zéro plaide pour nous. On doit y voir là aussi un signe de l'extrême compétence de nos équipes et divers responsables.

Enfin, nous imposons des certifications à nos fournisseurs. Nous-mêmes, nous respectons la norme **NF C 15-100** [NDLR : réglemente les installations électriques en basse tension en France, portant sur la protection de l'installation électrique et des personnes, sur le confort de gestion, d'usage et l'évolutivité de l'installation, pour la conception, la réalisation, la vérification et l'entretien des installations électriques...]

En conclusion, notre clientèle va du piscinier, auquel nous sommes très attachés, jusqu'à des groupes importants. Et ce n'est pas parce que nous nous sommes diversifiés que nous délaissions le professionnel de terrain. Au contraire ! Et ce tout en essayant de rester modestes et discrets. Si j'ai accepté de déroger à la règle et de vous recevoir, c'est parce que vos médias font référence dans le métier. Et c'est l'occasion de remercier tous nos clients, qui nous sont très fidèles.

Faites savoir que nous nous remettons en question en permanence. Nous souhaitons continuer à apporter à la profession nos compétences, à mettre à leur disposition notre savoir-faire en électricité et en électronique, tout en respectant une certaine éthique de comportement. C'est très important !

[NDLR – Prochainement, nous vous parlerons de Bio-Pool, autour d'une visite de l'usine.]

Les Journées Professionnelles PROCOPI en 2014

Organisées par le service marketing de Procopi, les Journées Professionnelles se sont déroulées du 15 janvier au 11 février 2014 dans 11 villes de France proches des Agences Procopi : Marseille, Le Muy, Antibes, Bordeaux, Toulouse, Montpellier, Trappes, Rennes, La Rochelle, Lyon et Colmar

Comme tous les ans, Procopi, part à la rencontre de ses clients professionnels afin de permettre des échanges avec les Responsables Commerciaux sur les produits, services et problématiques liées au métier.

Ce fût l'occasion de découvrir en avant-première les nouveautés 2014 et des offres promotionnelles.

Beaucoup de sujets ont été traités.

Citons : Les nouveaux univers des marques – Label Bleu notamment – présentés par Jocelyn Bourgeois (Président du

Directoire) et Christophe Durand (Directeur Marketing).

Intervention également d'Eric Guimbert (Directeur Bureau d'Etudes et Industrialisation) sur les Solutions Hydrauliques avec la présentation du BTEch.

Puis Jean-Marc Latreille a poursuivi sur le « Potentiel Redox », les membranes d'étanchéité Renolit ont été présentées par Grégory Hémon, nouveau Responsable Commercial du département piscine chez Renolit.

Un sympathique déjeuner fût l'occasion de « reprendre des forces » sans arrêter de discuter pour autant de table en table. Après la pause, nous passâmes en revue des Solutions de déshumidification puis les évolutions du logiciel Label Soft. Un des derniers sujets à avoir retenu notre attention, le nettoyage intégré vu par Jean-Marc Latreille.

Face à la densité des différents sujets traités, nous y reviendrons dans nos prochains numéros puis en version intégrale, en ligne avec photos, sur www.eurospapoolnews.com

Pour les professionnels qui n'auraient pas pris le nouveau catalogue, celui-ci est disponible dans toutes les agences Procopi depuis le 17 janvier.

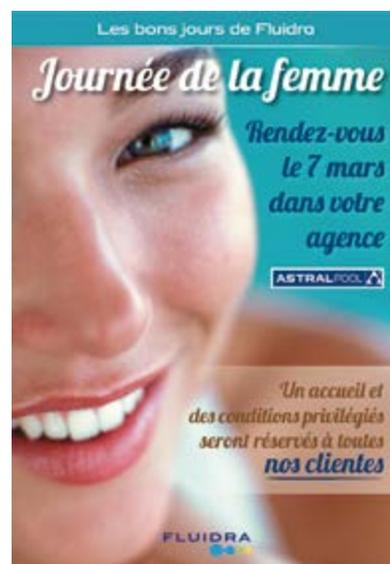


marketing@procopi.com
www.procopi.com

AstralPool fête la femme !

A la comptabilité, aux achats, à la vente... il y a aussi des femmes chez les pisciniers ! Fluidra France a décidé de les célébrer en s'associant à la Journée de la Femme. Le 7 mars*, dans toutes les agences ASTRAL-POOL/FLUIDRA, ce sont les collaboratrices des pisciniers qui sont attendues. Un accueil privilégié et des conditions spéciales leur seront réservées...Girl power !

*en fait, la date réelle est le 8 mars mais tombe un samedi.



info@astralpool.com
www.astralpool.com

Changement d'organisation pour le marché français chez Peraqua



Wolfgang IRNDORFER

L'entreprise autrichienne Peraqua annonce quelques changements dans son organisation pour le marché français, depuis le 1er février 2014. Cette zone sera désormais suivie par le siège autrichien de l'entreprise. Le nouveau Directeur Commercial pour cette zone, Wolfgang Irndorfer, également Directeur Général de Peraqua, et Ingrid Nöbauer, chargée de l'Administration des ventes pour l'Europe de l'Ouest, répondront

en anglais ou allemand aux demandes et commandes en provenance de la France.

Ingrid.noebauer@peraqua.com
wolfgang.irndorfer@peraqua.com / www.peraqua.com

VR Production déménage de quelques kilomètres et s'agrandit

Courant février, VR Production, l'une des trois unités de production de couvertures automatiques d'Annonay Productions France déménage dans de nouveaux locaux H.Q.E. (Haute Qualité Environnementale) situés à Eurre (26), complétant ainsi les unités ultra-modernes d'Hydro Volets à Toulouse et d'HydroCover dans le centre de la France. La superficie de cette nouvelle unité est de 3 500 m².



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

Card POOL : jeune entreprise à l'avenir prometteur

La société Card POOL, située à Alès, se distingue depuis peu par son innovation NEWATER, procédé de traitement écologique de l'eau des spas. Avec à sa tête 3 associés, Christian Chis, Docteur en Matériaux et Diego Penaranda, Ingénieur en Recherche, pour la partie scientifique, ainsi



Rémy Lapergue

qu'un chef d'entreprise issu du milieu de la piscine, Rémy Lapergue, cette entreprise française dynamique vient ajouter une pierre à l'édifice dans l'avancée technologie du traitement bactéricide naturel de l'eau des spas. Née en 2010, récompensée en 2013 par le 1^{er} Prix ex-aequo du concours Alès Audace, pour son produit innovant, l'aventure de l'entreprise se poursuit déjà avec d'autres secteurs d'application en vue pour ce procédé, qui peut s'étendre à tous les fluides liquides et gazeux.

contact@newaterspa.com
www.newaterspa.com

Restructuration chez UNIPOOL FRANCE

La société Unipool France, filiale du fabricant allemand de structures de piscines en acier galvanisé et en polyéthylène recyclé, située à Sermersheim (Bas-Rhin), est en pleine restructuration.

Le gérant de l'entité française, Uli Draeger, annonce le rachat des parts sociales de l'entreprise à hauteur de 20%, en attendant



Uli Draeger

le rachat prévu des parts restantes. Le nouveau Responsable Commercial France, Tommy Pavic, fait partie de la société depuis 2010.



Tommy Pavic

Quant à la maison-mère, elle annonce le départ de son gérant Andreas Wilken, depuis fin septembre 2013. Ce dernier a été remplacé par Régina Löffler Schmüser, fille du fondateur Hans Löffler. Ainsi, la société a repris son caractère entièrement familial, 100% des parts sociales étant détenues par la famille Löffler.

Les autres filiales Unipool se situent à Anvers, en Belgique et à Tenerife, sur les Iles espagnoles des Canaries.

tommy@unipool.fr / info@unipool.fr
www.unipool.fr



VOTRE SAUNA INFRAROUGE OU VAPEUR ?



FRANCE-SAUNA

- 7 gammes de saunas de 1 à 6 places
- Large palette de couleurs et boiseries
- Équipement haut de gamme inclus
- Montage facile
- Garantie 2 ans

N°1 en qualité et prix !



www.poolstar.fr

Poolstar

L'art de vivre ma piscine

Congrès EVERBLUE à Biarritz en pleine tempête !

Deux cent cinquante Congressistes ont participé à Biarritz, du 28 au 31 janvier 2014, aux 4 journées d'informations, de formations et de présentation des nouveaux produits exclusifs EVERBLUE.

Les éléments étaient déchaînés, l'océan démonté, pour recevoir les professionnels du réseau Everblue, les fournisseurs, partenaires et amis en Congrès National. Qu'à cela ne tienne, Samy BIBAY P.D.G. de la société P.M.A. / EVERBLUE, en pleine forme comme à l'accoutumée, ne s'est pas laissé impressionner et a dominé de bout en bout son Congrès ! Les affaires étant plus difficiles, les participants au Congrès 2014 étaient très attentionnés et essayaient d'emmagasiner un maximum d'informations sur les produits et le matériel à proposer à leur clientèle. Attentifs, ils posaient de nombreuses questions, notamment lors de la visite de l'exposition réalisée par les fournisseurs, dans une belle salle lumineuse qui mettait bien en valeur tous les produits présentés.



Malgré une saison 2013 difficile, EVERBLUE est en pleine croissance, grâce à son savoir-faire, sa formation, sa sélection de produits et de matériels de haute qualité, et surtout grâce à un marketing dynamique, créatif et constant. Les journées ont été très intéressantes et très instructives aux dires des participants, qui ont pu, après avoir passé en revue les chiffres d'affaires des différents secteurs par segment de produits, définir les objectifs pour la saison 2014. Chaque année, quelques fournisseurs partenaires de longue date présentent leurs innovations et leurs exclusivités réservées au seul réseau EVERBLUE : One Shot 3 D, Astral pour les piscines résidentielles, Wood pour les volets 2014... Place à la formation également avec le « maître en la matière », le truculent Patrick Sanchez !



La matinée du vendredi 31 fut consacrée à quelques fournisseurs partenaires sélectionnés. Présentation sur « scène » et réponses aux questions fusant de toute la salle. Un exercice redouté chaque année ! Parmi les présentations : Les Salins du Midi avec Eversel, un sel sélectionné pour Everblue, Maytronics et ses robots, pompes et nage à contre-courant ACIS, la nouvelle pompe Perfecto, l'électrolyse avec Jean-Luc Palous, les nouveaux spas Everblue présentés par Jérôme Chabaudie et Fabrice Jégou.



La presse elle aussi a eu son moment de gloire sous les projecteurs avec notre confrère Jacques Louvet, pour *Ambiance Piscines* et *Piscines & Spas* magazine et Loïc Biagini pour *Spécial PROS* d'*EuroSpaPoolNews*, *PiscineSpa.com*...

C'est à Samy BIBAY que revenait la conclusion de cette matinée « fournisseurs », pour donner son point de vue sur l'année écoulée, les perspectives du marché piscine pour

2014, en fonction de la situation économique présente et des recettes, pour galvaniser son réseau et mettre en avant certains produits phares. Cela, tout en insistant sur sa volonté de ne vendre que des produits et des matériels de qualité, comme ses nouveaux panneaux Structura Feat, qui ont fait un bond de + 75 % par rapport à l'an dernier, ses robots automatiques, ses pompes à chaleur, ses volets, ses abris, ses spas, ses filtres Glass média, ses Everpompes, ses tuyaux Everflex, ses produits chimiques Everlong, etc., commercialisés par EVERBLUE en toute exclusivité.

L'après-midi, dans la magnifique salle La Rotonde, des stands garnis de matériels attendaient les congressistes. Les fournisseurs pouvaient alors répondre individuellement aux questions posées par les différents concessionnaires.

Puis, la soirée de gala s'est tenue dans le Salon des Ambassadeurs, au



Casino Municipal de Biarritz, sous une pluie de distinctions. En effet, chaque congressiste et chaque fournisseur s'est vu appelé sur scène pour recevoir un présent de qualité. Ensuite, vint le tour des récompenses remises par les fournisseurs, aux 10 meilleurs chiffres réalisés par segment de produits.

De leur côté, Samy BIBAY et son équipe ont récompensé les concessionnaires, en remettant de nombreux chèques et trophées aux lauréats ayant réalisé des chiffres conséquents.

Pour conclure, place à la musique et à la danse, pour une belle et joyeuse soirée qui s'est terminée au petit matin. Malgré



la tempête sévissant à l'extérieur, les congressistes sont repartis heureux, fiers d'appartenir au réseau EVERBLUE et bien décidés à réaliser une année 2014 exceptionnelle !

C'est toujours un excellent moment passé, auprès d'un réseau chaleureux où règne la complicité. Un bel exemple de solidarité, pour un réseau rajeuni et plein de combativité, à l'image de son leader charismatique.

Merci Samy pour votre enthousiasme et la qualité de votre accueil, servi par une formidable équipe à vos côtés, toujours à l'écoute du réseau. Compte rendu et photos sur www.eurospapoolnews.com

Réglementations et normes Sport & Loisir

Qualisport, le seul qualificateur Sport & Loisir depuis plus de 35 ans, attribue des qualifications spécialisées QUALISPORT-PISCINES et QUALISPORT-MAINTENANCE, sur des critères exigeants et fiables, à forte valeur ajoutée. L'organisme de certification publie la liste des réglementations et normes en vigueur pour les métiers du secteur Sport & Loisir.

Piscines et centres aquatiques

AC S52-413

- Gérer l'hygiène et la sécurité dans une piscine publique / 2011-11

Piscines à usage privé

NF P90-317

- Moyens d'accès pour les piscines privées / 2011-02
- Exigences générales de sécurité et méthodes d'essai

NF P90-318

- Systèmes de filtration pour les piscines privées
- Exigences générales de sécurité et méthodes d'essai

NF P90-319

- Piscines privées - Groupe de filtration - Méthode de mesure de l'efficacité de filtration, de la capacité de rétention et de la résistance mécanique / 2011-02

De nouvelles qualifications Qualisport en 2013

La nomenclature Qualisport évolue en permanence. Ainsi, en 2013, de nouvelles qualifications ont été créées tenant compte des changements intervenant dans les métiers, notamment dans les métiers de la piscine.

Piscines à usage Privé / Aménagements Spécifiques

- 3054 Animations (jeux d'eau, jeux de lumière, sonorisation)
- 307 Rénovation

3 entreprises Piscine qualifiées en 2013

Piscines à usage privé

- B2 PISCINE (01 - Beynost)
- BB JARDIN (69 - Villefranche/Saône)
- JB PISCINE (69 - Tassin la Demi Lune).

La qualification sécurise, valorise les compétences techniques d'un métier. Elle est gage de confiance pour le consommateur, l'aidant à prendre une décision en cas d'hésitation entre deux prestataires.

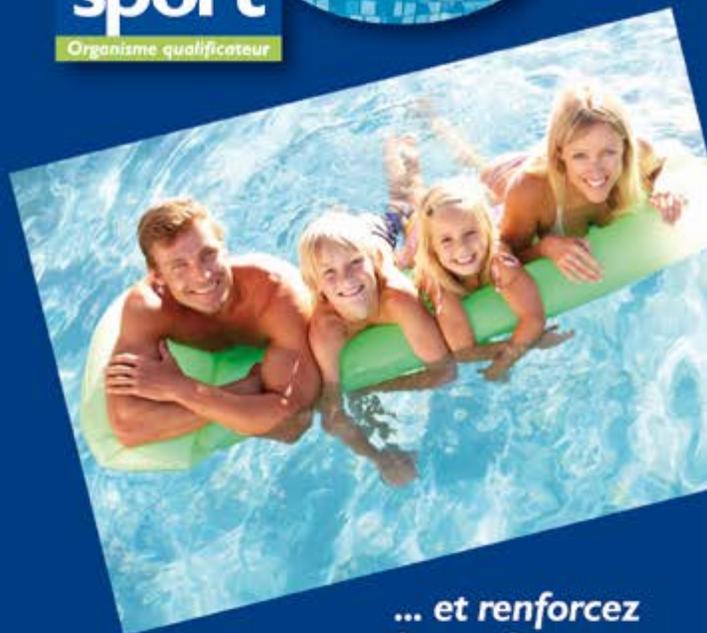
Organisme indépendant exigeant sur la qualité

Qualisport confirme sa position de leader de qualité sur le marché de la certification des activités Sport & Loisirs. La qualification qu'apporte l'organisme représente une plus-value pour l'entreprise, se démarquant ainsi de ses concurrents, grâce à la reconnaissance actualisée et attestée de ses compétences techniques. Elle représente un atout commercial lors des appels d'offres, du fait de sa spécialisation ciblée. De même, elle constitue un outil de compétitivité, permettant d'établir un lien de confiance dans les relations entre les entreprises et leurs clients. Qualisport est accrédité par le Cofrac, caution de son impartialité, et demeure le seul qualificateur reconnu par le Ministère des Sports.

qualisport@wanadoo.fr
www.qualisport.com

Aucune qualification Piscine sans Qualisport-Piscine!

En vrai "Pro" affichez clairement votre spécialité Qualisport-Piscine



■ Valorisez
fortement votre
compétence
technique avec
la qualification
spécialisée
Qualisport-
Piscine



... et renforcez
la confiance
de vos clients
en vous
démarrant !

Tél. 01 53 33 84 90



www.qualisport.com
Entreprises Qualisport sur toute la France

Regard sur une entreprise qui explose... à Madagascar.



La société Georges Piscines a une histoire française.

Après 15 ans dans l'aérospatial, Patrick Georges décide de faire un virage à 180° en allant se former à l'AFPA d'Angers.

Aujourd'hui, à Madagascar depuis 6 ans (Tananarive), c'est la référence :

collectivités publiques et privées, particuliers le choisissent pour la qualité de ses prestations : gros œuvre maçonné, étanchéité membrane armée, électrolyse au sel...

Il est partenaire de la Fédération des Professionnelle de la Piscine (FPP).

Pour info, Patrick Georges cherche un stagiaire à former (pour 1 an), logé, payé. Nous contacter.



Futur grand centre à Tananarive pour séminaires, mariages...

La structure du bassin : parois parpaings (moellons creux de 20) avec ceinture béton haut et bas + piliers raidisseurs béton tous les 2 mètres.

Le radier béton armé de 15 cm + chape ciment de 2 cm, présente en surface une protection provisoire en sable pour protéger localement la récente chape ciment des fortes pluies.

Membrane armée, filtration 3 filtres et pompes Hayward de 30 m³/h.

Bassin de 19 m + petit bain pataugeoire avec débordement.

L'absence d'eau sur le chantier a nécessité la livraison d'eau dans une cuve de stockage.



Piscine familiale à Tananarive avec débordement sur un petit bain/ pataugeoire, revêtement membrane armée (Alkor), mur de débordement et petit bain en membrane antidérapante (Delifol), filtration sable.



A Antsirabé, la ville thermique, Hotel Lavilla. Piscine 12m (prof 1,10m à 1,55 m) + petit bain relax (prof 0,13 m), revêtement membrane armée Alkor, 2 skimmers, 4 refoulements, filtre sable (30m³/h), margelles coulées sur place par l'entreprise.



Madagascar et ses baobabs

Tout le monde vous en parle, de cette fameuse allée majestueuse de baobabs près de la jolie côte de Morondava dans l'ouest de Madagascar...

Insolite cet arbre à croissance très lente, au tronc ventru, dont les racines semblent avoir poussé « cul par-dessus tête » ! et que l'on surnomme « les racines du ciel ».

A quelques kilomètres, nouvelle curiosité : ces 2 « baobabs amoureux » qui s'enlacent et font l'admiration des touristes.



Salon de Paris 2013 : bilan de la 50^e édition du salon



Stand Irrijardin

Dans un contexte économique difficile, cette nouvelle édition a montré l'attrait toujours présent des français pour les piscines, les spas et tous les équipements de bien-être autour de l'eau.

Plus de 37 000 visiteurs ont parcouru les allées du salon, les uns pour rêver, les autres pour concrétiser leurs projets de construction ou de rénovation d'un espace aquatique, d'autres pour aménager et embellir leur environnement.

► L'ÉDITION 2013 A MIS EN LUMIÈRE TROIS TENDANCES FORTES :

1. L'innovation et le savoir-faire des fabricants français

La France est un vivier de créativité dans le milieu de l'art de vivre autour de l'eau avec 4500 PME/PMI.

- **côté piscines**, l'inox et le verre continuent d'illuminer les bassins dans des débordement toujours plus éblouissants ;



Stand Ozonex



Stand CARON Piscines



Stand Clearwater Spas



Stand SpaFrance



Blue Lagoon Spas - 20^e anniversaire

- **côté bien-être**, c'est le retour à la tradition des bains finlandais et le boom des spas de nage sur-équipés ;
- **côté abris**, si la nouveauté se fait plus discrète avec d'élégantes couvertures motorisées en composite de bois ou textile, de superbes pergolas invitent à des moments de grande intimité ;



Stand Sokool



Gazébo Clair Azur

- **côté outdoor**, la vie s'anime autour de mobilier très chic, de barbecues multi-fonctions, de douche solaire, d'éclairages fluorescents et de sculptures d'artistes.



You by Diffazur - Quand l'art croise la piscine !

2. La tendance sportive au coeur des bassins

De nouveaux équipements s'imposent dans les spas de nage et les piscines pour des remises en forme dynamiques et musclées : les systèmes de nage à contre courant, l'aquabiking, les rameurs, les élastiques de nage... autant d'accessoires permettant des exercices de natation, de musculation et de gymnastique aquatique dont on peut désormais profiter librement à domicile.

3. Une vision d'avenir avec le Concours ARCHIPOOL

Dans quel espace aquatique les Français se baigneront-ils dans 50 ans ?

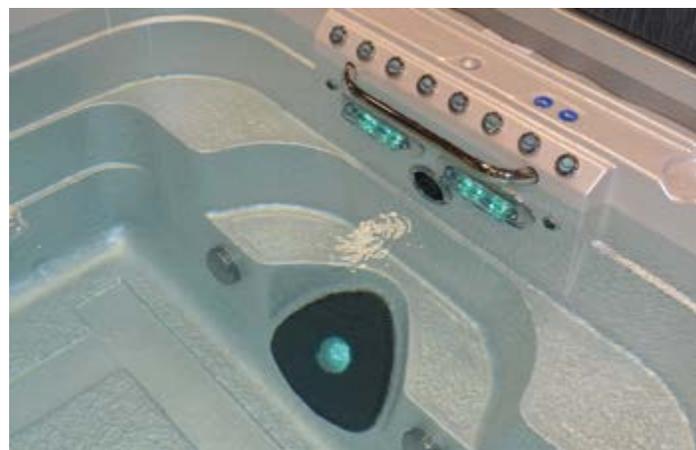
ARCHIPOOL, avait laissé carte blanche aux étudiants de 5^e année de l'Ecole Nationale Supérieure des Arts Décoratifs, pour inventer « la piscine dans 50 ans ».

Douze projets rivalisaient d'ambition et de créativité, pour laisser place à 3 vainqueurs, dont un élu par le public sur la page Facebook du salon.

Le prix du jury a été décerné par un comité de professionnels.



Hammam Ovation Lounge carrelé en émaux de Briare, équipé d'une couchette Laconium chauffante et une double banquette (Clair Azur)



Spa de nage hyper équipé avec régulateur de nage, fontaine Bellaggio, marche et barre d'exercice, jet de nage rétroéclairé, massage sous-marin à haut débit... (Clair Azur)



Stand Aqualiff

La 3^e édition du salon PAYSALIA remporte un succès remarquable !



Carré Bleu



Uniwall



SolidPool



Noémie PETIT

stands des 400 exposants mais également des professionnels heureux de se retrouver à l'occasion d'un rendez-vous qui leur ressemble : riche, simple et convivial. En tant qu'organisateur, c'est une grande fierté de pouvoir contribuer aux développements de la filière du paysage en proposant un rassemblement important tous les 2 ans.»

Prochaine édition : 1-2-3 décembre 2015 à EUREXPO Lyon
paysalia@gl-events.com
www.paysalia.com
blog.paysalia.com

Le salon paysage, jardin et sport a accueilli 404 exposants et 13 284 visiteurs à Lyon, du 3 au 5 décembre 2013.

Paysalia poursuit son incroyable croissance et conforte sa place de salon généraliste et fédérateur de l'ensemble des acteurs de la filière ! Exposants et visiteurs ont ainsi pu durant 3 jours se rencontrer, échanger, se former, s'informer, découvrir les nouveautés et s'inspirer des dernières tendances en matière d'aménagements paysagers. Pour sa 3^e édition, Paysalia dépasse tous les objectifs qu'il s'était fixés. Plus de 400 exposants fournisseurs de la filière paysage, soit une progression de plus de 30% par rapport à l'édition 2011, un nombre de visiteurs professionnels en augmentation de 30% lui aussi. Du côté piscines, une dizaine de stands étaient occupés par des réseaux à la recherche de paysagistes pour amener une « touche verte » à leur groupement de pisciniers.

Selon **Noémie PETIT, Directrice du salon**, « Les résultats de Paysalia répondent aux objectifs que nous nous étions fixés et sont le fruit d'une collaboration étroite avec les professionnels du paysage et notamment avec l'Unep, le co-producteur du salon.

Pendant 3 jours, nous avons vu des professionnels au travail sur les

Nouveau Salon Piscine & Jardin dans le Var



Les organisateurs du Salon à succès Piscine & Jardin de Nice, s'installent aussi à Puget-sur-Argens (83) cette année, avec son Espace Habitat, du 16 au 19 mai 2014, pour un événement dédié à l'univers de la piscine, du spa et de l'aménagement extérieur, érigé en véritable art de vivre dans la région méditerranéenne. Il s'agira du plus grand salon du département consacré à ce thème : 15 000 m² de surface d'exposition dans un décor de pinède bien agréable, pour accueillir plus de 100 exposants et pas moins de 12 000 visiteurs attendus. Parmi les principaux thèmes exposants, citons : Piscines, Spas, Abris de piscine, Equipement piscine, Traitement de l'eau, Aménagement extérieur, Mobilier outdoor...

Le salon se déroulera sur la Pinède des Aubrèdes de Puget-sur-Argens.

contact@niceorganisation.com / www.niceorganisation.com

Du 14 au 17 mars : 10^e salon Piscine et Jardin à Marseille

Du 14 au 17 mars prochains, le Parc Chanot de la ville phocéenne accueillera plus de 15 000 visiteurs autour de l'univers de la piscine, du spa et de l'aménagement extérieur.

Une centaine d'exposants viendront présenter leurs nouveautés et conseiller les chalands pour mener à bien leurs projets.

Appuyé par une solide campagne de communication avant et pendant le salon, affichage, presse écrite, radio, internet, marketing direct, partenariats..., ce salon compte attirer à nouveau cette année un visitorat de qualité.



En effet, d'après l'organisateur, parmi les visiteurs, on compte :

- 47% ayant un projet d'aménagement paysager à court ou moyen terme.
- 35% ayant un projet piscine, ou équipement, ou accessoires, à court ou moyen terme.
- 32% venant pour une demande de devis sur un projet précis.
- 42% venant pour découvrir les nouveautés outdoor.
- 44% venant pour prendre conseil auprès de spécialistes.

Sur 15 000 m² de surface d'exposition, 130 exposants régionaux et nationaux viendront représenter les secteurs : Piscine (construction et installation), Abris et couverture de piscine, Spas, Hammams, Saunas, Entretien, Equipement de bassin, Décoration de jardin...

Accès gratuit pour le grand public.

Contact : Marc BOFFREDO

Responsable commercial Piscine et Aménagement extérieur

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

Téléchargez votre dossier de participation sur
www.eurospapoolnews.com

AGENDA

- **FOIRE DE NICE**
Du 08/03/14 au 17/03/14
www.foiredenice.com
- **SALON PISCINE & JARDIN - MARSEILLE**
Du 14/03/14 au 17/03/14
www.salonpiscineetjardin.com
- **FOIRE DE LYON**
Du 21/03/14 au 31/03/14
www.foiredelyon.com
- **SALON HABITAT SUD - MONTPELLIER**
Du 27/03/14 au 30/03/14
www.habitat-montpellier.com
- **SALON PISCINE & JARDIN - PUGET/ARGENS**
Du 28/03/14 au 31/03/14
www.niceorganisation.com
- **FOIRE DE PARIS**
Du 30/04/14 au 11/05/14
www.foiredeparis.fr
- **SALON HABITAT & JARDIN MONTAOUX**
Du 23/05/2014 au 26/05/2014
www.salon-habitat-jardin.com
- **FOIRE DE BORDEAUX**
Du 24/05/14 au 01/06/14
www.foiredebordeaux.com
- **DESTINATION HABITAT - MONACO**
Du 30/05/14 au 02/06/14
www.destination-habitat.fr
- **RENCONTRE DE JARDINS - SAINT-TROPEZ**
Du 12/09/14 au 15/09/14
www.rencontredejardins.com
- **SALON PISCINE & JARDIN - NICE**
Du 12/09/14 au 15/09/14
www.niceorganisation.com
- **FOIRE DE MARSEILLE**
Du 26/09/14 au 06/10/14
www.foiredemarseille.com
- **FOIRE DE MONTPELLIER**
Du 10/10/14 au 20/10/14
www.foire-montpellier.com
- **FOIRE D'AUTOMNE - PARIS**
Du 31/10/14 au 09/11/14
www.foired'automne.fr
- **PISCINE GLOBAL - LYON**
Du 18/11/14 au 21/11/14
www.piscine-expo.com
- **SALON PISCINE & JARDIN - NICE**
Du 12/09/14 au 15/09/14
www.niceorganisation.com
- **SALON PISCINE & SPA - PARIS**
Du 07/12/2013 au 15/12/2013
www.salonpiscineparis.com

wood-line
créateur de piscines-univers

wood-line *Ocea*
créateur d'espaces-loisirs **POOL**

Fabricant belge depuis 1920

Piscines bois



- Achat en kit facile
- Résistance naturelle
- Isolation thermique supérieure
- Intégration et mise en oeuvre aisée

Du kit au prêt à plonger, du standard au sur-mesure, Wood-Line propose une large gamme de modèles et d'options.

Constructions bois



Des abris en bois contemporains et créatifs pour agrémenter vos projets piscines et spas. Une touche design pour le local de filtration, la farniente ou le stockage.

Vous désirez distribuer nos produits ?

Tél : +32 (0)69 25 33 60
Info@ets-desmet.com - www.wood-line.fr

1^{er} Concours International de Piscines sur Internet

iPool2014



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



piscinespa



EURO
SPA
POOL
NEWS
COM

Les plus belles photos de vos réalisations de piscine



GAGNEZ 10 000 €* et 1 iPhone

** équivalent à 1 an de campagne publicitaire
sur EuroSpaPoolNews.com,
PiscineSpa.com et nos réseaux sociaux.*

Comment participer ?

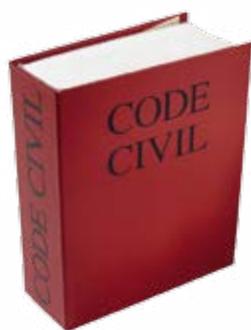
- > Connectez-vous sur www.iPool2014.com
à partir du 31 Mars
- > Créez votre compte
- > Publiez vos plus belles photos
de réalisations (5 maximum)
- > Faites-le savoir : envoyez l'info dans votre
entreprise, à votre clientèle, à votre entourage
- > Communiquez sur
Facebook,
Twitter...



Le remplacement d'un Liner sur une structure préexistante... : Quelle responsabilité ?

Totale, serions-nous tentés de répondre... En effet, la superposition des 3 principaux niveaux de responsabilité qui menacent l'installateur de piscine dans le cadre de son activité professionnelle, ne laissent guère d'échappatoire en cas d'apparition d'un désordre quelconque.

Rappelons brièvement ces responsabilités prévues par le Code Civil :



Article 1792 (OP) : Responsabilité civile décennale (fondée sur la simple présomption, rappelons-le tout de même...)

Article 1147 : Responsabilité civile contractuelle (3 conditions pour l'engagement de responsabilité : la faute, le préjudice et le lien de causalité entre les deux)

Article 1383 : Responsabilité civile extra-contractuelle (là encore il faut un dommage, un fait générateur de responsabilité et un lien de causalité pour engager la responsabilité extra-contractuelle)

A- Le simple remplacement d'un liner sur bassin préexistant engage-il les mêmes responsabilités que la construction d'une piscine ?

En d'autres termes, une simple opération de maintenance doit-elle être considérée comme une opération de construction et engager la responsabilité décennale du constructeur ?

● Il n'est pas interdit de penser que non :

En effet, s'agissant d'une opération de maintenance, elle vise le remplacement ou la réparation d'un élément défaillant. Cette défaillance étant, très fréquemment, une des nombreuses conséquences du phénomène de vétusté affectant l'ouvrage entier.

Il n'est pas contestable qu'une structure vieillissante influencera, par manque de cohésion, la tenue d'un liner de remplacement autrement que s'il s'agissait d'un ouvrage intégralement neuf ou d'une rénovation de grande ampleur incluant des reprises structurelles.

● Le contrôle de l'état du support et ses limites :

Le devoir de conseil, devrait conduire l'entrepreneur à refuser d'exécuter les travaux qu'il sait entachés, dès l'origine, d'un risque grave de malfaçon(s), compte tenu de l'état du support. Ce qui suppose un examen structurel préalable et sérieux de l'ouvrage avant d'intervenir (vérification de la qualité du drainage, sondage de la structure...).

Le remplacement d'un liner doit être considéré comme une opération de maintenance périodique, par référence, notamment, aux dispositions de l'article 9 de la norme NF T54-802 : « Un liner doit être considéré comme un produit renouvelable. Son remplacement sera à envisager au terme d'une période qui est fonction de la qualité intrinsèque de la membrane constituant le liner, de l'environnement, de l'utili-

sation et de l'entretien de la piscine... L'étanchéité d'un liner est soumise à la garantie décennale ».

Le remplacement d'un liner doit être considéré comme une opération de maintenance périodique

Dans ces conditions, il ne semble pas économiquement viable de subordonner le remplacement d'un liner à un examen approfondi de la structure devant lui servir de support, lequel examen pourrait entraîner un surcoût considérable.

En pratique, le remplacement d'un liner défraîchi est, le plus souvent, précédé d'un contrôle sommaire de l'état de solidité des éléments apparents (parois et radier) de la structure, sans possibilité de se faire une idée précise sur l'état et la conformité des parties inapparentes (état du sous-cœuvr, conformité du drainage, réseau hydraulique...).



Mise en place d'un liner (Mondial Piscine)

● Les garanties incontournables en cas de remplacement du liner :

La norme précitée [NF T54-802], dont le rôle n'est pourtant pas de dire le droit, nous précise que le liner est soumis au régime de la garantie décennale (nous supposons que c'est l'article 1792 du Code Civil qui est visé) pour ce qui concerne l'étanchéité.

Ainsi, ne serait-il pas raisonnable de prétendre diminuer cette période de garantie, dans la mesure où la référence à l'article 1792 me semble indissociable de la notion d'ordre public, dont il n'est pas possible de déroger contractuellement.

Retenons que ce verrou est rigoureusement circonscrit à l'étanchéité, ce qui nous laisse quelque latitude pour les anomalies affectant le liner sans pour autant compromettre son étanchéité.

B- Les garanties qu'il est possible de diminuer dans l'hypothèse du remplacement d'un liner

● A l'exception des anomalies compromettant l'étanchéité, il apparaît possible, sous certaines réserves, d'écarter la responsabilité de l'installateur en cas d'apparition de taches de plus ou moins grande importance, ou de plus, pouvant affecter la nouvelle membrane dans le prolongement de son installation.

● En effet, comme nous venons de le voir, le simple remplacement d'une membrane d'étanchéité ne permet pas de présumer, de manière certaine, de l'état de la structure lui servant de support.

● Par ailleurs, l'origine de l'eau de baignade (puisage...), les moyens de traitement utilisés, ainsi que la fréquence et la qualité des contrôles de l'équilibre de l'eau réalisés par le client, sont autant de causes susceptibles d'entraîner l'apparition de ces taches.



● Par conséquent, et sous réserve d'avoir très clairement informé le client avant sa décision de contracter (une clause précise figurant aux conditions particulières de votre devis sera nécessaire), il sera possible d'écarter votre responsabilité en cas de survenance des anomalies précitées.

La Cour de Cassation a déjà admis qu'un constructeur puisse être déchargé de ses responsabilités, dès lors

que le maître d'ouvrage décide, en pleine connaissance de cause, de passer outre (Cour de Cassation chambre civile 3 Audience publique du mercredi 20 mars 2002 n° de pourvoi : 99-20666). Il faut alors que le maître d'ouvrage ait été préalablement informé, clairement et précisément de la nature et de la gravité des risques de désordre, ainsi que de leurs possibles conséquences (une formule préconçue, figurant sur un contrat, ne permettrait pas d'y satisfaire et serait sans effet).

Exemple de clause limitative de responsabilité

● L'attention du client est attirée sur les risques liés à l'apparition possible de taches de plus ou moins grande importance, pouvant affecter la nouvelle membrane dans le prolongement de son installation.

● En effet, le remplacement d'une membrane d'étanchéité ne permet pas de présumer de l'état de la structure lui servant de support.

● Par ailleurs, l'origine de l'eau de baignade (puisage...), les moyens de traitement utilisés, ainsi que la fréquence et la qualité des contrôles de l'équilibre de l'eau réalisés par le client, sont autant de causes susceptibles d'entraîner l'apparition de ces taches.

● Par conséquent, le client qui reconnaît que la seule garantie de l'installateur portera sur l'étanchéité de la membrane, déclare s'en satisfaire. En effet, la responsabilité décennale du constructeur d'ouvrage est un dispositif d'ordre public, comme nous le précise l'article 1792-5 du Code civil.

Jean-Michel SUSINI

Service Juridique

Fédération des Professionnels de la Piscine (FPP)



40
ans
Toujours un écumeur d'avance
1974 - 2014

ECUMEUR A800

Écumeur à large meurtrière de dernière génération

Niveau d'eau remonté ✓

Effet miroir ✓



POWERLEDS

Une nouvelle gamme d'éclairage pour piscine.

LED de puissance OSRAM ✓

Economie d'énergie ✓

Dissipateur de chaleur breveté ✓



www.weltico.com

Ce que les consommateurs attendent des professionnels de la Piscine

Dans le dernier numéro de Spécial PROS, la FPP livrait une synthèse de l'étude menée par l'institut indépendant Médiascopie, auprès des consommateurs, afin de recueillir leur avis et attentes face au marché de la piscine.

Il en ressort notamment, pour une majorité de personnes interrogées, que :

- Dans un contexte où chaque piscinier est spécialisé dans un type de piscine et où il est difficile de pouvoir évaluer la qualité d'une piscine, les consommateurs sont en attente de **solutions de simplification**. C'est-à-dire de pouvoir disposer d'une liste de professionnels par spécialité, d'accéder à une communication sur les techniques de construction / installation des piscines, ou encore d'avoir un panorama comparatif de toutes les solutions de piscine.
- **L'éthique des professionnels** de la piscine est une qualité transversalement valorisée par l'ensemble des répondants, promesse à la fois, pour eux, de relationnel satisfaisant et de fiabilité sur le terrain. Ainsi valorisent-ils la transparence des professionnels de la piscine qui leur communiquent leurs références, tout autant que l'idée d'un professionnel qui fait visiter ses réalisations.
- Dans le même esprit, ils souhaitent pouvoir évaluer la qualité d'un professionnel au travers de preuves tangibles : l'assurance d'une **formation des professionnels** de la piscine ou, plus encore, celle d'une **charte de qualité des professionnels** de la piscine. L'affirmation « Professionnel adhérent à la FPP = gage de sérieux » est notée presque 7 sur 10 par les consommateurs dans le cadre de cette étude.
- Les garanties fournies par les professionnels en matière de compétence et de qualité sont d'autant plus valorisées et attendues qu'elles revêtent un caractère "officiel".

La Charte Propiscines® recueille immédiatement les faveurs des trois publics sondés. Elle fonctionne à la fois comme un vecteur de réassurance sur le professionnalisme des souscripteurs et une réponse efficace à de nombreuses attentes formulées en spontané.

Les dates importantes de la FPP

- Assemblée Générale de la FPP le 20 mars à Lyon.
- La FPP préside l'EUSA (European Union of Swimming Pool and Spa) en 2014 et 2015. Première réunion en février : la FPP y proposera de renforcer la veille sur les règlements et directives concernant le secteur de la piscine en Europe. L'EUSA, dont le siège est à Bruxelles, représente les artisans, les distributeurs, les grossistes et l'industrie du secteur des piscines et des spas en Europe. Elle représente environ 2000 entreprises et compte 11 membres et un membre associé, parmi les associations nationales piscines et spas.



Propiscines® : on en parle sur France 2

C'est en ce sens que l'équipe de l'émission de tv Télématin, à l'occasion du Salon Piscine & Spa de Paris qui s'est tenu en décembre dernier, a réalisé un reportage auprès des visiteurs du salon. L'idée était de sonder l'accueil des consommateurs fait à la marque référence. Ce reportage a donc longuement insisté sur le rôle de la FPP et sur sa charte d'engagements Propiscines®, expliquant aux téléspectateurs le caractère sécurisant et le gage de professionnalisme de ce label. Propiscines® apparaît comme une véritable référence aux yeux de l'acheteur en quête d'un spécialiste de la piscine et du spa. Pour visionner ce reportage, rendez-vous sur web de France 2, dans la rubrique « Emissions », puis « vidéos », en date du 12 décembre 2013.

Je m'appelle Eric et je suis constructeur indépendant de piscines.

Et comme 900 autres sociétés du secteur, je suis adhérent de la FPP.

- j'ai accès au service d'un juriste pour m'aider à régler mes problèmes (refus de construire, réclamations clients, fiscalité, droit du travail),
- je deviens **Propiscines®** et je valorise mon métier et ma société,
- j'ai accès aux contrats d'assurance dédiés à la profession,
- j'ai accès à une base de données de plus de 150 documents,
- je suis informé en temps réel pour avoir une "longueur d'avance".

Rejoignez la FPP - www.propiscines.fr

Bénéficiez d'une offre exceptionnelle pour 2014 : devenez adhérent à la Fédé pour 528 € HT !*

* cotisation exceptionnelle de 528€ HT soit 633,60 € TTC pour une adhésion 2014 établie pour le collège BricC uniquement.

FPP
Promouvoir, Professionnaliser, Défendre.
Contactez nous au 01 53 04 31 61

**DEVENEZ
DISTRIBUTEUR
EXCLUSIF**

**Piscinistes, paysagistes et
professionnels du bâtiment,
rejoignez le réseau
PISCINES DUGAIN !**

- ▶ Technologie de construction facile à mettre en œuvre
- ▶ Accompagnement technique & commercial permanent

**SANS
DROIT
D'ENTRÉE**

**Fabricant & distributeur
de piscines en kit**

STRUCTURE
AUTORAIDISSANTE

GARANTIE
20
ANS

100%
BÉTON PLEIN



Depuis 25 ans, PISCINES DUGAIN fait le choix de la proximité, de la qualité et de l'innovation : la structure est garantie 20 ans ! Grâce à des panneaux renforcés par une structure en nid d'abeille, sans aucune alvéole creuse, PISCINES DUGAIN construit des ouvrages, bassin et escalier, 100 % béton plein. L'escalier est parfaitement solidaire du bassin, sans discontinuité, ni rupture de béton, pour ne former qu'un seul et même ouvrage.

France, Belgique, Luxembourg et Portugal.

Tél. +33 (0)3 25 74 35 28 - reseau@piscinesdugain.com - www.piscinesdugain.com
80 avenue Jean-Baptiste-Colbert - ZI Les Prés de Lyon - 10600 LA CHAPELLE-SAINT-LUC (TROYES)



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

Les Journées Professionnelles Aqualux 2014

Aqualux donne rendez-vous aux professionnels souhaitant se former, se perfectionner, découvrir les nouveautés à venir, ou tout simplement échanger avec les responsables de l'entreprise, différents sites, pour des journées de partage de connaissances et de formation.

Les dates et lieux restants pour la saison 2014 :

- Traitement de l'eau des piscines* : équilibre de l'eau, produits de désinfection, utilisation des outils d'analyse, exercices pratiques, traitements automatiques, conséquences de mauvais paramètres de l'eau sur les étanchéités, les 12 et 13 février au Lycée Léonard de Vinci à Pierrelatte (26).
- Couvertures automatiques : solutions techniques (motorisation hors-sol, motorisation immergée, caillebotis), installation (Génie civil et raccordements), le 14 février à Pierrelatte.
- Dépannage électrique et habilitation BR (formation qualifiante*) : prévention des risques, câblage de coffrets, lecture de schémas électriques, asservissements, marches forcées, dépannage sur coffret, réchauffeurs, pompes..., les 26 et 27 février au siège d'Aqualux, à Saint Rémy de Provence (13).
- Entretien des piscines collectives (formation qualifiante*) : réglementation en vigueur, les exigences des ARS, pH, chlore, chloramines, température, carnet sanitaire, préparation et injection des produits correcteurs, entretien du système hydraulique et de filtration, les 19 et 20 mars à Saint Rémy de Provence.

* Consultez Aqualux pour les modalités.

Pour plus d'informations :

appelez le 09 78 03 20 30 ou contactez commerce@aqualux.com

Stages DLW Delifol : pose de membranes armées 150/100°

DLW Delifol 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.

Les dates et lieux restants pour la saison 2014 :

- Montauban (82) : Formation Confirmés-Pros Niveau 2 du 18 au 20 février 2014 (20 h sur 3 jours)
- Nantes St Viaud (44) : Formation Confirmés-Pros Niveau 2 du 24 au 26 février (20 h sur 3 jours)
- Nantes St Viaud (44) : Formation Expérimentés Niveau 3 du 26 au 27 février (12 h sur 2 jours)

delifol.formation@atpiscines.fr / www.delifol.com

Formez-vous pour exploiter au mieux le Logiciel Extrabat Piscines !

Anthony BODY, le développeur du logiciel de gestion commerciale complète **Extrabat**, propose désormais des formations aux professionnels désireux d'optimiser l'utilisation de cet outil. Les participants pourront profiter d'une toute nouvelle salle d'informatique à Angoulême, tandis que sur le terrain, cinq formateurs couvriront le territoire français pour transmettre localement les compétences nécessaires à l'exploitation optimale du logiciel. D'ici la fin de cette année, l'interface s'enrichira d'un volet comptable, qui sera intégré aux formations postérieures.

Contact formation : 06 26 38 21 49

contact@extrabat.com
www.extrabat.com

**POUR PARAÎTRE
DANS
CETTE RUBRIQUE**
envoyez nous vos programmes
de **FORMATIONS.**



Approfondissez le Traitement de l'Eau avec MAREVA

L'entreprise **MAREVA**, également organisme de formation agréé, propose au printemps prochain des formations sur le Traitement de l'Eau. Les 12 et 13 mars 2014, vous pourrez participer en vous inscrivant au préalable, à une ou deux journées consacrées, d'une part au Traitement de l'Eau, et d'autre part à la Chimie de l'Eau, à Saint Martin de Crau, sur le site de l'entreprise.

Au programme :

Mercredi 12 mars 2014

- ▶ 13h30 - 15h Traitement de l'Eau : les fondamentaux
- ▶ 15h15 - 16h15 Visite du site industriel et de ses nouvelles chaînes de production robotisées
- ▶ 16h15 - 18h15 Fonctionnement de la piscine
- ▶ Journée ponctuée par un dîner avec Soirée de l'Impro à l'Hôtel Fabian des Baux de Provence.

Jeudi 13 mars 2014

- 8h30 - 11h15 Chimie de l'Eau
 - 11h15 - 12h15 Transport des matières dangereuses et responsabilité légale
- En option l'après-midi : Automatisation des traitements, Convention d'agrément REVA3COOL et un atelier de SAV.

Consultez l'article sur : www.eurospapoolnews.com pour télécharger votre formulaire d'inscription, ou contactez MAREVA au 04 90 47 47 90

contact@mareva.fr / www.mareva.fr

Formations pour les revendeurs des piscines collectives

BAYROL accorde une importance particulière à la formation continue de ses partenaires, qu'ils soient revendeurs ou techniciens pour les particuliers ou les collectivités locales. Aussi, le fabricant organise au premier trimestre 2014, des sessions de formation dans toute la France. Ses partenaires peuvent se former en Chimie - Traitement de l'eau des piscines et des spas, sur les différentes étapes du traitement de l'eau et les produits proposés par BAYROL. Les techniciens eux, se formeront au Matériel et aux Systèmes automatiques existants. Enfin, la formation Traitement et Hygiène des piscines collectives passe en revue l'aspect traitement de l'eau, l'entretien des abords du bassin, la sécurité...

Les dates et lieux restants pour la saison 2014 :

Formation chimie :

- Dardilly (69) 25 février
- Bordeaux (33) 18 mars

Formation matériel :

- Dardilly (69) 26 février

Formation piscines collectives :

- Montpellier (34) 18 février.

bayrol@bayrol.fr
www.bayrol.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^e 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 déroulent comme les années précédentes dans les locaux du Lycée Professionnel de Bains-les-Bains, dans les Vosges (88).

Les dates et lieux restants pour la saison 2014 :

Stages d'initiation :

- 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° 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.

RenolitFrance-piscine@renolit.com

Formations SCP au Traitement de l'Eau avec le Docteur en Chimie Xavier Darok

Afin de vous aider à préparer au mieux votre saison 2014, **SCP** vous invite à des sessions de formation sur le traitement de l'eau d'une journée. Ces formations auront lieu au sein des différentes agences (Aix, Bordeaux, Lyon, Rodez et Tours) et seront orchestrées par le Dr Xavier Darok (Responsable Europe produits de traitement de l'eau).



Au programme :

- ▶ mieux connaître la filtration de piscine,
- ▶ l'équilibre et l'analyse de l'eau,
- ▶ les traitements de désinfection et les réglementations en vigueur.

Ces formations s'adressent aux : Professionnels Pisciniers, Responsables de magasin, Vendeuses, Vendeurs, Techniciens installateurs et de maintenance.

Les objectifs de la formation :

- ▶ Comprendre le fonctionnement d'une filtration et son entretien.
- ▶ Assimiler l'équilibre de l'eau et les divers paramètres qu'il est nécessaire d'ajuster.
- ▶ Comprendre le rôle des produits désinfectants, leur dosage et les diverses méthodes de traitements.
- ▶ Conseiller le bon traitement et le juste dosage des produits.
- ▶ Savoir interpréter les analyses de l'eau et de la désinfection et pouvoir ainsi recommander la meilleure solution de traitement.
- ▶ Comprendre les réglementations en vigueur.

La date restante par agence pour 2014 :

- Tours : 13 et 14 mars

Prenez contact avec l'agence SCP de Tours pour vous inscrire.

info.fr@scppool.com
www.sceurope.com

Calendrier des formations professionnelles du Lycée de Pierrelatte

Le **Centre de formation de Pierrelatte** (26) propose comme chaque année des formations professionnelles, prises en charge dans le cadre de la formation continue, pour les professionnels de la piscine désireux d'apprendre ou de se perfectionner sur certains aspects techniques de leur métier.

- **Dépannage électrique et habilitation BR (Obligatoire) (2 jrs)** : 02-03 Avril
- **Réalisation de locaux techniques – NOUVEAU - (2 jrs)** : 03-04 Avril
- **Entretien des piscines privées (2 jrs)** : 31 Mars-01 Avril
- **Entretien des piscines collectives (2 jrs)** : 07-08 Avril / 10-11 Avril
- **Conseil et vente en magasin (2 jrs)** : 07-08 Avril
- **Assistant Technique (3 jrs) - Formation de base accessible non-pisciniers sur 2 semaines** : 31 Mars-11 Avril
- **Technicien Piscine (3 jrs)** - pour diplômer vos techniciens expérimentés : 21 Février

Les formations ont lieu au Lycée Professionnel Léonard de Vinci de Pierrelatte.

Retrouvez le détail de sujets de formation en ligne sur www.europapoolnews.com

formation.piscine@orange.fr
www.ac-grenoble.fr/lycee/jaume.pierrelatte/appli/vinci/pisc.php

Les formations professionnelles 2013-2014 du Lycée Chiris de Grasse

Le **Lycée Professionnel des Métiers de la Piscine de Grasse** (06) propose comme chaque année des formations pour les professionnels dans différents domaines. Les compétences techniques sont abordées : étanchéités, traitement de l'eau, habilitation électrique, mais également d'autres spécificités des métiers de la piscine comme la vente en magasin, l'utilisation de logiciels de dessins ou encore la création d'entreprise.

Reste quelques dates :

- **Habilitation électrique** : les 26/03/14 - 16/04/14
- **La vente en magasin** : les 12 et 13/03/14
- **Entretien piscines collectives privées** : 3 jours⁽¹⁾
- **Analyse de l'eau et diagnostic** : 1 jour⁽¹⁾
- **Entretien des piscines familiales** : 2 jours⁽¹⁾

⁽¹⁾ Ces formations auront lieu du 22/02/14 au 07/03/14 et du 21/04/14 au 02/05/14 au lycée professionnel de Grasse, en entreprise ou sur site.

Pour une inscription ou un renseignement, contactez M. François Charman, coordonnateur du centre de formation.

francois.charman@ac-nice.fr
www.ac-nice.fr/lpigrasse/page2/offsite/page4.html

De futurs pisciniers au concours « un des meilleurs apprentis de France » - Métiers de la piscine

Chaque année la Société des Meilleurs Ouvriers de France organise le concours « un des meilleurs apprentis de France » sous le haut patronage du Sénat et des différents ministères concernés. Les épreuves dédiées aux Métiers de la piscine, se dérouleront aux dates et lieux suivants :

- **Port de Bouc (13)**, le 20.03.2014, avec 5 candidats ;
- **Morcenx (40)**, le 26.03.2014, avec 5 candidats ;
- **Bains-les-Bains (88)**, le 28.03.2014, avec 14 candidats ;
- **Pierrelatte (26)**, le 2.04.2014, avec 12 candidats ;
- **Grasse (06)**, le 8.04.2014, avec 8 candidats.

Les épreuves départementales/régionales ont lieu entre le 15 février et le 15 avril en fonction des alternances pratiquées par les établissements de formations. L'épreuve Nationale a lieu deuxième quinzaine de septembre. Chaque année, des distributeurs et fabricants du secteur de la piscine sont sollicités, afin de fournir gracieusement la matière d'œuvre aux participants au concours. Cette année, CEC parraine le concours, fournissant l'ensemble du matériel nécessaire aux participants pour la réalisation de l'épreuve. De même que chacun des centres de concours comptera un membre de jury appartenant à la société CEC.

Lire l'intégralité sur www.EuroSpaPoolNews.com

danielbonnardexpert@yahoo.fr

Epreuves qualificatives du concours M.O.F « Réalisation de piscine »



Le 17 décembre avait lieu au lycée de Pierrelatte l'épreuve qualificative du concours Meilleur Ouvrier de France « Métier de la piscine », pour l'option « Réalisation de piscine ». Douze candidats étaient inscrits et 9 se sont présentés le jour de l'épreuve.

Durant cet examen, ces futurs pisciniers ont dû réaliser une filtration sur maquette, pour la partie pratique, en 3 heures.

Puis, l'examen théorique leur demandait de traiter une étude de projet, un sujet sur le traitement de l'eau, ainsi qu'un sujet sur l'électricité appliquée, en 3 heures également.

A l'issue de ces épreuves, le jury recevait chaque candidat en entretien, durant lequel celui-ci devait exposer son parcours professionnel, des réalisations auxquelles il avait participé, les raisons de son inscription au concours et la réalisation qu'il envisageait de présenter pour le concours.

Pour ceux qui avaient choisi l'option « Application d'une membrane armée », l'épreuve qualificative avait lieu ce 17 janvier au lycée de Bains-les-Bains. Elle réunissait 14 candidats, sur 18 inscrits.

En épreuve pratique, ils devaient réaliser sur maquette, en 4 heures, une pose de membrane sur angle avec escalier en arrondi. Pour l'examen théorique, une étude d'un projet de réalisation devait être traitée en 2 heures.

Un entretien avec le jury concluait l'épreuve également.

Les résultats concernant les 2 options ont été communiqués par le COET, après validation du jury général, début février aux candidats. Neuf candidats en « Réalisation de piscine » sont admis à l'épreuve finale. Six candidats en « Application d'une membrane armée » sont admis à l'épreuve finale. Le sujet de l'épreuve finale est en ligne sur le site du COET.

Les candidats admis en épreuve finale devront présenter un projet au jury pour être validé avant sa réalisation. Les réalisations devront être terminées et évaluées avant la mi-février 2015.

danielbonnardexpert@yahoo.fr



NOUVEAUTÉ 2014

Lancement le 3 mars 2014

du **site internet**
Fluidra Pro
dédié exclusivement
aux professionnels

ASTRALPOOL

PRO
FLUIDRA

CEPEX

CPX
Professional

idrania

pro.fluidra.fr

+ de 6000 références, outils de calcul performants, informations immédiates
Facile, Rapide, Convivial

Commandes en ligne de toutes les références FLUIDRA

- Les références standard du catalogue général
- Les fabrications du catalogue sur mesure
- Les pièces détachées

Outils de calcul simples et intuitifs pour le professionnel :

Configurateur de calcul de liners, couvertures, bâches, pompes à chaleur, coffrets électriques.

Devis personnalisé en un clic

Vous transformez, en un clic, le devis établi en ligne en un devis pour votre client avec votre logo et entête, vos prix et vos prestations supplémentaires (pose, entretien,...).

Téléchargement

Téléchargez facilement nos documentations commerciales, notices, schémas.



pro.fluidra.fr

FLUIDRA

ENTRETIEN DE VENTE : L'ART DE POSER LES BONNES QUESTIONS



Dans notre précédent numéro, je vous avais quitté à la porte du prospect... je vous retrouve, j'espère en pleine forme, après les fêtes de fin d'année ! J'en profite pour souhaiter à mes fidèles lecteurs une excellente année 2014, espérant qu'elle verra foisonner pour vous les bons de commandes !

Mais pour l'instant, continuons le cheminement de notre plan de vente, car nous ne sommes plus qu'à quelques pas de notre première commande...

Votre prospect vient de vous ouvrir, à l'heure convenue ensemble. Vous vous présentez, vous l'appelez par son nom, vous SOURIEZ... c'est parti !

Attention ! A ce même instant, vous devez lui transmettre un message subliminal capital !

pressé de démontrer, justifier, prouver, etc. Mais cela passe avant tout par l'**ÉCOUTE**, et bien plus que d'écouter, il s'agit d'**ENTENDRE** ce que vous dit votre prospect ! « Lisez entre les lignes », décryptez ce qu'il vous raconte ! Il s'agit là d'apprendre et de comprendre les motivations dites, celles non-dites, tout aussi bien que les freins, souvent non révélés eux-aussi. Ensuite seulement, vous pourrez structurer votre démonstration, en fonction de vos découvertes dans son discours.

Cette découverte va vous permettre d'utiliser, grâce aux méthodes d'**ÉCOUTE ACTIVE**, un levier redoutable du processus de vente : l'**EMPATHIE** ! Un des maîtres-mots et secrets de la vente persuasive.

Trop souvent confondue à tort avec la sympathie, l'empathie a un pouvoir exceptionnellement puissant, agissant sur la décision finale d'achat, au terme du Plan de Vente.

Attention, cela ne veut pas dire que la sympathie n'a pas d'impact, elle est le « PASS » d'entrée, le véritable Sésame pour être admis chez le prospect et pouvoir ne serait-ce que s'exprimer, puis ensuite le convaincre.

Pour faire un petit rappel de vocabulaire, l'empathie, elle, est l'art de se mettre à la place de l'autre, d'entrer en communion d'idées et d'esprits avec l'autre, pour instaurer ainsi un climat de confiance très fort.

Elle permet de décoder la dimension affective des propos de l'autre, le vendeur devient alors un **ACCOMPAGNATEUR** du prospect. Il devient un confident, en qui le prospect a toute confiance et envers qui il entre dans de bonnes dispositions, prêt à accepter avec bienveillance toutes ses propositions.

Si cette étape est réussie, les deux parties entrent alors en confiance mutuelle ; un fil d'Ariane se tisse entre eux,

qui les emmènera sereinement vers une issue « Gagnant-Gagnant », donc une signature !

En effet, l'**ÉCOUTE ACTIVE** est l'une des techniques utilisables dans le processus de vente, permettant d'aller au-delà de l'informatif seul et de toucher ainsi l'**AFFECTIF**, libérant alors les fameux leviers cachés. Ces derniers seront déterminants pour pouvoir agir sur les **MOBILES D'ACTION D'ACHAT**, bien plus efficacement qu'avec de classiques arguments rationnels.

LES 7 RÈGLES D'OR POUR PRATIQUER L'ÉCOUTE ACTIVE

1 - Posez les bonnes questions : au bon moment et lesquelles ?

Questions ouvertes / fermées / avec alternatives / avec reformulation

2 - Pratiquez une écoute réelle / une écoute physique

3 - Utiliser la technique des SILENCES...

A quel moment et comment ?

4 - Prenez des notes

Pourquoi et comment ?

5 - Utiliser la « Technique du Normand »*

Restez neutre

6 - Appliquez la Théorie de la « Pelote de laine »*

Ne pas rompre un sujet

7 - Observez et interprétez l'aspect comportemental

La communication non verbale ou les gestes « vérité »

Nb : * thèmes importants qui feront l'objet de rubriques à venir !

Il vous a préjugé. Sans le savoir vous venez, soit de marquer un point, soit d'en perdre un... Pourquoi, me direz-vous ? Simplement, parce que, plus que jamais « l'habit fait le moine » ! Nous vivons au siècle de l'apparence, des images et des clichés. Donc méfiez-vous de l'image que vous véhiculez. Celle-ci vous sert ou vous dessert ! Pensez à tout moment, que votre prospect attendait la visite d'un **SPECIALISTE**, d'un Professionnel de confiance, et non d'un dandy endimanché !

C'est pourquoi, votre allure doit refléter votre fonction, ni plus ni moins ! Alors me direz-vous, « c'est quoi exactement l'apparence idéale d'un piscinier de confiance ? »

Je préconise une tenue vestimentaire dite « sportswear », bon compromis entre celle de l'artisan et celle du technicien. Le must étant bien entendu de porter des vêtements avec logotype de l'entreprise représentée. Ce qui, d'ailleurs, devrait toujours être le cas en magasin, showroom, ainsi que sur les stands de foires et salons. Et il va de soi que c'est aussi fortement recommandé pour votre véhicule, que vous stationnerez, si possible bien en vue de votre prospect...

Vous venez donc d'émettre le premier message visuel. Maintenant, procédons à la phase fondamentale de vente persuasive : la **DECOUVERTE PAR L'ÉCOUTE ACTIVE**.

Aucune avancée vers une vente réussie n'est possible, si cette étape est manquée, ou pire, totalement zappée !

Je peux affirmer, par expérience, que malheureusement, celle-ci est souvent la plus négligée par une majorité de vendeurs. Cela s'explique aisément, car évidemment, un vendeur est

LA RÈGLE N°1 : Posez les bonnes questions

On peut classer les questions utiles à une écoute active efficace en 4 points :

Les questions sont : ouvertes / fermées / avec alternatives / des questions de reformulation.

Nb : Attention ! Une découverte ne doit pas s'apparenter à un interrogatoire, voilà pourquoi les questions doivent être formulées avec finesse et douceur. N'utilisez pas de formulations négatives et culpabilisantes du style :

« Pourquoi pensez-vous que... ? »

« Pourquoi n'avez-vous pas... ? »

« Ne croyez-vous pas que... ? »

Astuce pour s'améliorer : enregistrez-vous pour vous réécouter et rectifiez vos mauvaises habitudes de formulations...

● Les questions ouvertes

Ce sont les questions qui ouvrent le dialogue avec le prospect, elles l'obligent à un développement de ses propos. Elles permettent, dans un premier temps d'obtenir des informations sur ses besoins et ses motivations. Puis, elles constitueront le « carburant » de l'empathie, car elles permettent au prospect de parler de « LUI », et encore de « LUI » ! Il parle, il entre en scène, devient acteur du plan de vente... Il se dévoile, il est **ÉCOUTÉ** !!! C'est le début de l'empathie. Ce mécanisme inconscient se met en place : « On m'écoute, on acquiesce, on est bienveillant avec MOI... donc on me comprend,... donc je commence à vraiment « **BIEN AIMER** » cet auditeur qui est mon **MIROIR** d'écoute. »

Nb : La prise de pouvoir sur les leviers qui actionneront l'acte d'**ACHAT**, intervient à ce moment du plan de vente ! Malheureusement, nombre de vendeurs opèrent à l'inverse : c'est en début d'entretien qu'ils sont les plus bavards ! **ERREUR** grave, car c'est à ce moment du plan de vente qu'il faut être le plus **ÉCOUTEUR** !

Les questions ouvertes sont celles à utiliser au début du plan de vente.

Quelques exemples de formulations :

« De quelle façon... ? »

« Comment ?... »

« Vous envisagiez quel... ? »

« A votre avis quel est... ? »

« Quel choix avez-vous fait... ? »

« Qu'est-ce qui vous a décidé... ? » ;

etc.

● Les questions fermées

Ce sont celles qui amènent un « oui » ou un « non ».

Elles sont à éviter absolument en début d'entretien, car elles sont assassines, surtout sur les lieux de vente. La plus connue : « Un p'tit renseignement messieurs dames ? » « Non merci on regarde ! » Et hop ! Ils passent leur chemin.

Ce sont des questions qui s'apparentent à un interrogatoire, donc à manipuler avec précaution. Mais elles seront indispensables, nous le verrons au moment de la conclusion, lors de la phase de reformulation. Elles seront alors très directives et aideront à instaurer un climat positif au moment de la négociation finale.

Quelques exemples de formulations :

« Avez-vous... ? »

« Êtes-vous... ? »

« Connaissez-vous... ? »

« C'est bien ce modèle... cette couleur... ? », etc.

● Les questions alternatives

Ce sont les questions qui offrent un choix de réponses au prospect, qui, par réflexe répondra la plupart du temps sans détours. Elles l'obligent à prendre position. Elles sont d'une redoutable efficacité et évitent les impasses des questions fermées par exemple, notamment, quand on pose la question du délai. Car si cette question est posée prématurément dans le plan de vente elle conduira à une impasse.

Exemples : « Pour quand est le projet ? »

Vous vous entendrez répondre : « Oh pas de suite, on se renseigne, on en reparle... ! » Et boom ! À refaire !

Alors que si vous demandez : « Est-ce un projet que vous envisagez pour le printemps ou pour l'automne ? » Dans la majorité des cas, le prospect par réflexe répondra spontanément la vérité.

Nb : Cette technique est utilisée notamment de façon efficace dans les prises de RDV. (Voir chronique du Spécial PROS n°2).

Les questions alternatives sont aussi utilisées comme « **SONDAGE** », au cours du plan de vente. Elles permettent de juger le degré d'adhésion du prospect, à ce moment précis. (Ce point sera développé avec de nombreux exemples dans la future chronique consacrée à la **DÉMONSTRATION**.)

Quelques exemples de thèmes de questions alternatives :

Couleurs des produits « vous préférez le blanc où le bleu ? »

Dimensions « plutôt 8 ou 10 m ? »

Positions « devant ou à gauche ? »

Délais « pour le printemps ou pour l'automne ? »

etc.

● Les reformulations

Cette technique est une façon habile de clarifier une réponse ou un propos du prospect. Ainsi, vous éviterez de suivre une mauvaise piste et vous pourrez avancer dans le processus d'EMPATHIE. En effet, cela permet au prospect de reprendre ses propos et de les développer. Les reformulations sont une des clefs majeures de l'**ÉCOUTE ACTIVE**, elles prouvent au prospect à quel point ces propos vous intéressent !

Exemples de reformulations : « Si je vous résume... »

« Si je comprends bien... »

« Vous voulez dire par là... »

« Vous dites que... ».

Ou encore, voici une manière plus fine de reformuler le dernier mot ou la dernière phrase du prospect.

Exemple :

Le prospect : « Je préfère un financement par ma banque. »

Vous : « Par votre banque ? »

Ou : « Je pense choisir le modèle blanc. » - « Le modèle blanc ? »

Voilà ce que l'on peut dire sur le premier point de l'écoute active.

Je vous propose de voir en détails les points suivants dans ma prochaine chronique, dans laquelle j'insisterai tout particulièrement sur la fameuse et explosive **THEORIE DU NORMAND**, qui consiste à réussir à ne pas prendre parti, tout en laissant le prospect se dévoiler davantage... Enfin, vous verrez il s'agit d'une véritable mine d'or.

Nous parlerons aussi de la technique du « **PIED DANS LA PORTE** », au sujet du calendrier de pose, technique des « **AS de la Vente** » à la portée de tous...

Bonnes ventes et à bientôt !

N'hésitez pas à me contacter pour de plus amples informations.

Patrick SANCHEZ
actionvente@wanadoo.fr
06 80 26 22 76

La community manag'heure a sonné !



Les deux premiers articles de cette série parus dans Spécial PROS N° 4 et N° 5 consistaient à vous donner envie de vous intéresser aux réseaux sociaux. En toute objectivité, nous avons pu constater que ces outils étaient une formidable vitrine ouverte sur un monde d'internautes qui peuvent représenter autant de prospects potentiels. Ils sont d'ores et déjà nombreux à les utiliser dans votre secteur, les uns, communiquant bien volontiers sur leurs succès avec les réseaux sociaux, les autres taisant leurs petites astuces et leurs expériences afin de conserver les clés de ces outils pour eux. Quoi qu'il en soit, on s'agite çà et là pour recruter des stagiaires de la génération Y, on se forme sur quelques blogs inspirés et on essaie, on mesure, on optimise. Mais vous, par où allez-vous commencer ?

S'il ne devait y en avoir qu'un

A cette simple question, il n'y a pas qu'une seule réponse possible. Cela pourrait être le sujet d'une thèse de 8 heures tant il y aurait à dire sur les réseaux sociaux qui feront le bonheur de leurs utilisateurs demain. Mais aujourd'hui, notre parti pris reste bel et bien de miser sur Facebook. Les chiffres parlent d'eux-mêmes. De 6 millions de membres fin 2008, Facebook est passé aujourd'hui à 15 millions d'utilisateurs actifs en France (sur 350 millions à travers le monde). Ils consacrent 55 minutes quotidiennes au site. Après avoir fortement progressé auprès des jeunes de 13 à 17 ans jusqu'en milieu d'année dernière, Facebook séduit maintenant les internautes de 35 à 44 ans.

Faut-il se créer un « compte » Facebook avec le nom de ma société, un « groupe » ou une « page » ?

Sans hésitation, vous pouvez d'ores et déjà exclure le « compte ». Celui-ci comporte un grand nombre d'éléments qui ne sont pas « publics ». Cela signifie que certaines informations ne seront pas visibles par d'autres gens que les « internautes » qui seront devenus les « amis » de votre société. D'autre part, vous ne pourrez pas avoir accès aux options de publicité en tant que « compte » ni en tant que « groupe » d'ailleurs. Cette notion de « groupe » n'a d'intérêt que si vous souhaitez créer une sorte de forum privé, hébergé sur Facebook. Cela peut être intéressant pour faire de la communication interne dans votre société ou pour créer un regroupement de vos professionnels partenaires. Chacun alors peut amener sa contribution en partageant sur le fil d'actualité du groupe des photos de leurs travaux, des articles de presse concernant votre activité ou encore des vidéos sur des méthodes de travail ou des produits par exemple. Un groupe peut être ouvert (le créateur de groupe ne contrôle pas qui y entre) ou fermé (le gestionnaire du groupe doit accepter la venue d'un nouveau membre). En conclusion, pour créer une vitrine et communiquer autour de votre entreprise, lancez-vous, et en quelques clics, créez une « page ».

Dois-je avoir un compte Facebook pour créer une page Facebook ?

Vous faites peut-être partie de cette poche de résistance à Facebook. Par peur de la théorie du complot, par refus de faire comme tout le monde ou par simple désintérêt pour l'outil, vous avez décidé que jamais, au grand jamais, vous ne serez membre de cette plateforme de malheur. Ainsi soit-il ! Rien ne vous empêche pour autant de créer une page Facebook. Rendez-vous sur la home page de Facebook. En bas à droite, cliquez sur le lien qui vous propose de créer une page et suivez le guide pas à pas. C'est à la portée d'un enfant de 10 ans ou de son papy de 70 ans (et plus !).

Que dois-je préparer en vue de la création d'une page ?

L'inventaire est assez réduit en réalité. Pour être complète, cette page doit comporter certaines informations de base. Par exemple la date de création de votre société, votre ou vos adresses, l'adresse de votre site internet. Peu de choses seront obligatoires. Toutefois il est recommandé de remplir les quelques champs pour plus d'efficacité. Le reste tient plus à votre volonté d'avoir une page graphiquement engageante. La photo d'illustration de votre logo devra tenir dans un carré (150x150px pour les experts).

En plus de cela, en haut de votre page se trouve un espace intéressant que l'on nomme « l'image de couverture » ou « cover ». Cette image sera principalement visible par les visiteurs utilisant un ordinateur, moins visible de ceux qui surfent sur un smartphone. Cette image de couverture est au format rectangulaire (851x315 px). Elle vous permet de communiquer sur des temps forts de votre activité (portes ouvertes, promo, nouveau service) ou de passer des messages à vos visiteurs à l'occasion des fêtes de fin d'année, du début ou de la fin de saison par exemple.



Aussi, afin d'optimiser l'investissement temps, Facebook reste l'outil incontournable. Facebook permet de créer une page bien sûr, mais aussi de recruter des contacts pour une newsletter ou pour votre fichier clients et également de diffuser de la publicité. Allons ensemble un peu plus loin à travers 4 questions clés.

En conclusion, pour créer une vitrine et communiquer autour de votre entreprise, lancez-vous, et en quelques clics, créez une « page ».

En résumé, deux images et quelques infos pratiques vous permettent de vous lancer.

Comment recruter des membres ?

● **Les visites spontanées.**

Entrons dans le vif du sujet. Tout d'abord, des membres peuvent vous trouver spontanément. Soit parce qu'ils vous cherchent, vous précisément, dans l'outil Facebook. Soit parce qu'ils auront effectué une recherche autour d'un terme générique et que votre page aura été suggérée par Facebook. Arrivant alors sur votre page, ils auront le choix de devenir « fan » (comprenez « membre » si vous préférez) en cliquant sur un bouton « J'aime ».

● **Les publicités sur Facebook.**

En tant que page, vous aurez accès au « gestionnaire de publicité ». Munis d'une carte bleue ou d'un compte Paypal, vous allez pouvoir « promouvoir votre page ». Pas à pas, laissez vous guider. Il vous sera possible de réaliser votre publicité auprès d'une cible pointue en choisissant plusieurs critères pour préciser auprès de qui vous souhaitez faire la promotion de votre vitrine. Parmi ces critères, on trouve : le sexe, l'âge, la localisation ville par ville, le niveau d'étude, le statut marital et familial. On trouve aussi un outil très efficace « l'intérêt ». Il s'agit ici, de cibler des internautes en fonction de ce qu'ils aiment déjà et consultent déjà sur Facebook. Peut-être qu'un internaute fan de « jardinage » de « déco » et de « Porsche » peut être une cible de choix... ou pas, à vous de choisir ! Une fois votre critère sélectionné, l'outil vous annonce une estimation de la taille de la population que vous allez cibler. On peut considérer qu'entre 5 000 et 20 000 utilisateurs potentiels, votre publicité sera diffusée efficacement. Au-delà, peut-être avez-vous trop/pas assez joué des curseurs. Entrez une période de communication, un budget fixe, et laissez faire la bête. Vous gagnerez vite des membres sur votre page.

● **La viralité**

Mais le principe de Facebook est d'utiliser l'outil sans toujours payer. Ce qu'il faut comprendre, c'est que Facebook permet de séduire des amis via les contenus que vous allez mettre, mais aussi, les amis de vos amis et ainsi de suite. Sur le papier par exemple, lancer une page Facebook autour d'une pâte à tartiner à la noisette n'était pas chose gagnée. Pourtant, aujourd'hui, Nutella c'est plus d'1 million de fans, rien qu'en France ! Quel est leur secret ou celui d'autres pages ? Ils publient des contenus qui ont des liens avec leur activité directe bien sûr, mais aussi, des contenus en lien avec la météo, les temps forts de l'année.



Quatre recettes de crêpes au Nutella, c'est quatre raisons de plus d'aimer la Chandeleur ! Pour les découvrir, rendez-vous sur le site carrefour.fr en cliquant ici : <http://bit.ly/MFEE5> – avec Aurélie Trolez.



Par exemple, à l'heure des premières chaleurs en France, pourquoi ne pas publier de magnifiques photos de piscines ? Au moment du 14 juillet, mettez à l'honneur vos partenaires « made in France ». De temps à autre, pourquoi ne pas diffuser, sur votre page, des vidéos humoristiques qui se déroulent au bord de la piscine ? Repérez une vidéo d'une petite chute sans gravité, mais plutôt drôle, pour faire la promotion de vos produits de revêtements de plage antidérapants. Plus le contenu que vous diffusez, peut concerner un large public, et plus la viralité de votre page

grandira, entraînant, de fait, l'augmentation du nombre de « membres ».

● **La publicité sur vos autres supports de communication**

Vous avez une page sur Facebook ? Indiquez-le sur vos supports de communication. Sur votre site Internet, sur vos flyers, sur vos prospectus commerciaux. C'est un gage de modernité, de dynamisme et d'ouverture...à tort ou à raison, il s'agit là d'un autre débat !

● **Comment obtenir des contacts qualifiés depuis Facebook**

Attention ! Que vous créiez une « page » ou un « groupe », vous ne pourrez pas avoir accès aux informations personnelles de vos membres. Ni leur nom, ni leur lieu d'habitation, encore moins leur adresse mail. Et pourtant, il y a bien un moyen de les récolter. En passant par les jeux concours, vous pouvez en effet, collecter un grand nombre d'informations sur vos « fans ». Mais il va falloir attendre le prochain numéro pour savoir comment...

On arrêtera donc cette série ici, en espérant que cela vous aura donné envie de vous initier aux joies du community management. Vous êtes bien placés pour savoir qu'il faut souvent se lancer pour apprendre. Vous appliquez sans doute cette maxime jour après jour depuis de longues années.

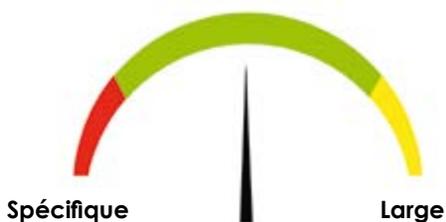
Alors ne vous laissez pas dire que tout cela n'est pas pour vous. Et n'hésitez pas à envoyer vos questions, nous ne manquerons pas de vous répondre pour vous accompagner.



GuiGeek

Définition de l'audience

Votre audience à été définie



Portée potentielle :
7 600 personnes

OFFRES

• Technicien (e) SAV (H/F)

Dans le cadre de son développement en région PACA, SCP France, filiale de POOLCORP, Premier Groupe Américain spécialisé dans la Distribution de matériel de Piscine auprès des professionnels, recrute Un(e) Technicien (e) SAV (H/F). Il (elle) aura pour missions de réparer à notre agence les différents retours SAV de notre clientèle de professionnels de la piscine (robots nettoyeurs, pompes,...), sous garantie et hors garantie ; d'assurer une assistance technique clients par téléphone, ou au comptoir ; de mettre à jour et gérer informatiquement l'ensemble de ces retours et réparations pour assurer la bonne gestion de ce service après-vente et d'en maîtriser les flux logistiques ; d'assurer le suivi des prises en garantie de ces matériels auprès des fournisseurs concernés (avoir, retour de matériel). De formation technique, avec une première expérience réussie dans une fonction SAV dans une petite unité. Bonne maîtrise et connaissances en hydraulique et électricité. Dynamique, autonome, rigoureux, méthodique et organisé(e). Très à l'aise avec l'outil informatique. Bonne capacité d'écoute et d'élocution téléphonique pour résolution des conflits. Connaissance du milieu de la piscine fortement apprécié. Contrat CDD 1 an (remplacement congés parental). Formation interne par le responsable SAV et les fournisseurs. Rémunération motivante : salaire fixe + primes. Poste à pourvoir en mars. Envoyer CV + lettre de motivation par mail à eric.henry@scppool.com

• Technicien(ne) Maintenance Itinérant

Maytronics France fournit des solutions complètes pour l'entretien et la sécurisation des piscines. Notre vaste gamme de produits dédiés au nettoyage automatisé de piscine, au traitement écologique de l'eau et à la sécurité offre une expérience unique de la piscine, privée ou publique. Dans le cadre du développement de notre activité, nous recherchons un(e) Technicien(ne) Maintenance Itinérant. Le poste, en CDI, sera basé sur notre site de La Ciotat et est à pourvoir immédiatement. La rémunération est variable selon l'expérience. Au sein du service technique les principales missions de ce poste seront l'assistance technique de nos clients par téléphone, le dépannage et assistance de mise en service chantier, le SAV sur site, l'expertise défauts, la maintenance de nos outils industriels. Envoyer CV et lettre de motivation à olivier. caby@maytronics.fr

• Electricien piscine

Les Piscines Alessandra, basés à Mougins (06) recherche un Electricien piscine avec forte connaissance plomberie et une expérience minimum de 5 ans. Poste en CDI, basé dans le 06-83 essentiellement, à pourvoir immédiatement. Envoyer CV + lettre de motivation : beatrice@paconcept.fr ou par fax : 04 92 28 31 21

• Technicien piscine

La société Pool & Deck recherche un technicien piscine confirmé ayant des aptitudes en maçonnerie (coffrage béton ferrailé) et revêtement résine polyester. Contrat CDD de mars à Août 2014 (voire plus). Rémunération attractive. Chantiers sur Avignon +/- 50 kms. Envoyer CV à : postmaster@pool-deck.fr

• Agents Commerciaux

La société POOLSTAR basée dans le 13 (Le Rove) recherche des commerciaux terrain pour la région PACA, LANGUEDOC ROUSSILLON et MIDI PYRENEES. Chaque cas sera étudié. Infos : www.poolstar.fr. Envoyer CV et lettre de motivation à : emmanuel@poolstar.fr

• Technicien d'Assistance Itinérant

Aqualux International, concepteur et fabricant de produits et d'équipements de piscine, recherche 1 Technicien d'Assistance Itinérant. Poste à pourvoir immédiatement. Rattaché au responsable « Produits & Services Clients », vous aurez pour mission l'assistance technique sur site client (assurer un service d'aide à la mise en service, recherche de pannes ou réparation d'équipements de piscine, service après-vente) ; pose / dépose opérationnelle d'équipements de piscine. Déplacements quotidiens France à prévoir, particulièrement en quart sud-est.

De formation technique, vos compétences pratiques et votre expérience terrain de 5 ans minimum dans le secteur de la piscine vous permettent de vous adapter rapidement à nos produits. Doté d'un excellent relationnel, vous aimez le contact client et avez la notion de service ainsi qu'un bon esprit d'équipe. Rémunération selon expérience. CDD, basé à Saint Rémy de Provence. Envoyer CV et lettre de motivation à veronique.morales@aqualux.com

DEMANDES

• **Agent Commercial** recherche poste basé en région Midi-Pyrénées. De formation technique, expérience dans la vente de piscine et matériel piscine, je souhaite mettre mes compétences au service de votre force de vente. Contact : udst@live.fr

• Recherche poste à responsabilité dans le secteur de la piscine, basé dans le 84. Compétences: vente, gestion, création hydraulique, traitement d'eau, électricité, SAV maintenance, conduite de travaux. Contact : delapeyriere.cyril@orange.fr

CETTE RUBRIQUE EST POUR VOUS

Adressez votre annonce par email à tout moment de l'année à contact@europapoolnews.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**



MOPPER



- ✓ Autoprogrammable
- ✓ Nettoyage rapide
(jusqu'à 380m²/heure, quelle que soit la forme de la piscine, escaliers, plages immergées, miroirs, etc.)
- ✓ 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

p.69	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p.32	AFG Europe SAS
p.5	APF (Annonay Productions France)
p.31	AQUALUX
p.9	ASCOMAT
p.91	ASTRALPOOL / FLUIDRA
p.38	BIO-POOL
p.57	BIO-UV
p.15	CCEI
p.25	DEL/GROUPE FIJA
p.56	DLW DELIFOL
p.55 et 67	DOM COMPOSIT
p.82 et 83	EUROSPAPOOLNEWS / iPool2014
p.2 et 3	EVERBLUE
p.37	EXTRABAT
p.42	FELI / PELICAN
3 ^e de couverture	FLAGPOOL / SOPREMA
p.86	FPP
p.35	GENERATION PISCINE
p.45	HAYWARD
p.13	HTH / LONZA
p.51	KLEREO
p.27	MAYTRONICS
p.97	MMP / MOPPER
4 ^e de couverture	MONDIAL PISCINE
p.39	NEWATER
p.41	NORDIQUE FRANCE / TYLÖ
p.54	OCEDIS
p.40	PISCINESPA.COM / I.M.C
p.87	PISCINES DUGAIN
p.43	PISCINE PLAGE
p.28	POLYTROPIC
p.19, 47 et 73	POOLSTAR
p.75	QUALISPORT
p.52 et 65	SALINS DU MIDI
p.33	SCP
p.29	SEAMAID
p.36	SOFATEC
p.23	SHELTOM
p.21	T&A
p.11	TOUCAN
p.63	WA CONCEPTION
p.53	WATERCHEM
p.85	WELTICO
p.6 et 7	WOOD
p.81	WOOD-LINE DESMET

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°6

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)951 704 185

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

Assistante de direction : Karine Astorg

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Rédactrice : Bénédicte Béguin

Secrétaire de rédaction : Stéphanie Lecomte

Ont collaboré à ce numéro :

Mabis Consulting, Guillaume Dossin,
Khier Guiza, Philippe Poma, Patrick Sanchez,
Jean-Michel Susini

Publicité :

Guillaume Dossin, Charlotte Leprince

Michele Ravizza, Katrien Willemse

Web : Bénédicte Béguin

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinnetto

Imprimé en France

SA au capital de 152 449 Euros
RCS Cannes B 414 683 953 00031
APE 5814 Z

TVA FR02414683953

© 2014 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 MARS 2014**

FLAG POOL

by SOPREMA

La technologie quadri-couches
au service de piscines d'exception.

GARANTIE
10 ANS
NON DÉGRESSIVE



Le PVC armé FLAGPOOL® répond à toutes vos exigences

✓ FLAGPOOL® le PVC armé by SOPREMA :

- 27 nouvelles couleurs et designs.
- Existe en 4 finitions : Unicolor, Unicolor glossy, Printed glossy et antidérapant.
- Nouveau traitement BIO-SHIELD anti-bactérien et anti micro-organisme.
- Conforme à la norme EN 15863-2 de 2010.



✓ FLAGPOOL® bénéficie d'une mise en œuvre facilitée grâce à une très bonne soudabilité pour un fini et une planéité exceptionnels.

✓ La gamme FLAGPOOL® est fabriquée par le groupe SOPREMA leader mondial de l'étanchéité dans ses usines en Europe selon notre procédé exclusif quadri-couches.



Contact : info@flagpool.fr - Tél. : 04 90 82 52 46

La membrane armée PVC qui embellit votre piscine.

FLAG POOL
by SOPREMA

www.flagpool.fr

AVEC NOUS, **GAGNEZ** SUR TOUTE LA LIGNE !

LAURE MANAUDOU
Triple médaillée olympique

TOUS LES ATOUTS POUR RÉUSSIR !



- Un leader en plein développement
- Un outil industriel performant
- Un produit innovant en perpétuelle évolution
- Des équipements qualitatifs
- Une communication puissante pour générer des prospects
- Une image reconnue
- La force d'une enseigne qui vous accompagne
- Un concept rentable

MONDIAL PISCINE, c'est :

- Un concept breveté unique permettant une multitude de formes et dimensions sur-mesure.
- Une grande qualité de fabrication pour une résistance à toute épreuve.
- La garantie absolue de voir le projet se réaliser avec **l'engagement de bonne fin de travaux.**

POUR PLUS DE RENSEIGNEMENTS :

Par mail :
developpement@mondialpiscine.fr

Par courrier :
MONDIAL PISCINE
RN 23 - La Brioché
72330 Cérans-Foulletourte - France

Par téléphone :
02 43 88 71 72

**mondial
PISCINE**

conçue pour durer

concessionnaire.mondial-piscine.eu