

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC
Philippe LUCAS p.10



p.78

Les Pros des Antilles



p.14

Liners et
membranes armées

p.48

Robots

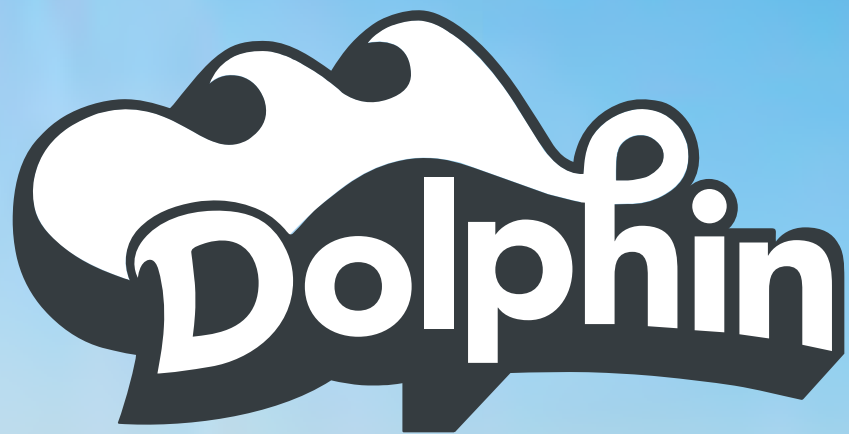


p.56

Produits
complémentaires



maytronics



LE ROBOT CHAMPION

de toutes les piscines



robot-dolphin.fr



Édito

Donnez-vous les moyens de réussir vos ventes en magasin

Nous voici en pleine saison. Vos clients ont à présent mis en route leur piscine.

Si vous disposez d'un magasin, donnez-vous les moyens de valoriser ce point de vente. Tout commence par la qualification du vendeur ou de la vendeuse.

J'ai connu un cas où le professionnel devant s'absenter souvent sur ses chantiers confiait la permanence pour assurer les ventes à sa belle-sœur voisine, vendeuse à la boulangerie familiale !

Non, ce métier de conseiller technique pour développer les ventes chez vous nécessite impérativement une formation initiale qui ne se fait pas en quelques minutes !

Si le propriétaire d'une piscine vient chez vous au lieu de profiter de son déplacement en grande surface pour s'approvisionner en produits piscine, c'est qu'il pense trouver chez vous un grand +.

Vos clients attendent en saison des conseils pour avoir une belle eau.

Par exemple :

1- Chlore stabilisé (trichloro isocyanurate ou dichloro) ou chlore inorganique non stabilisé (hypochlorite de calcium) ?

Vous savez qu'il est très courant qu'en abusant aveuglément d'un chlore stabilisé (entre autres en granulés) pour rattraper une eau trouble, voire verte, on dépasse rapidement les fameux 75 mg/litre d'acide cyanurique contenus pour stabiliser ce chlore. Ce stabilisant bloque, à ce stade, l'action désinfectante et algicide du produit.

La solution : analyser l'eau du client et conseiller de la déconcentrer (en fonction de l'importance du stabilisant présent) en baissant plus ou moins le niveau de l'eau afin de déconcentrer par de l'eau neuve. Mais en pleine saison, impossible de le faire accepter : « *On avait enfin une eau à bonne température, pas celle du robinet !* » disent les clients.

Un remède unique est alors à conseiller : 1 litre d'oxygène actif (le peroxyde d'hydrogène liquide) pour 10 m³ d'eau. C'est un miracle : en 1 nuit et 1 jour l'eau redevient belle et cristalline.

Malheureusement il ne supprime pas ce stabilisant, donc il faudra continuer ainsi (+ algicide), environ tous les 10 jours, jusqu'à la fin de la saison, ou vidanger l'eau.

2 - Beaucoup de nos eaux sont calcaires. Comme le préconise Richard Chouraqui dans son article (p.56), faites appliquer en début de saison un stabilisant calcaire liquide et si l'eau est chaude, le renouveler à moitié en milieu de saison.

Même chose pour l'entartrage du filtre qui nécessite un traitement chaque année. J'ai connu en bordure du lac d'Annecy un filtre, dont le sable aggloméré par le calcaire était devenu « un bloc rocheux » !

3 - Le vent apporte souvent sur l'eau de nombreux déchets très fins que le panier du skimmer ne peut retenir. C'est alors au niveau de la pompe (préfiltre) que tout se colmate rapidement, supprimant fortement le débit de la filtration.

Préconisez donc à tous vos clients ce fameux « préfiltre » (type Net'Skim). Cette poche ultrafine s'installe dans le panier du skimmer. Elle se chargera de retenir ces très fins déchets. Conseillez vos clients pour qu'après des vents violents responsables de cette pollution, ils remplacent ce « sac filtrant ». Sinon, j'ai assisté à la dégradation du skimmer. Aussi, ayez toujours en stock des paniers de skimmer.

4- Vos galets de chlore mis dans le panier du skimmer se chargent de déchets et de plus ne diffusent du désinfectant que lorsque la filtration fonctionne.

Depuis toujours les américains diffusent ce produit avec un doseur flottant (un dispenser). Vous devriez en vendre en quantité. Même chose pour le pichet doseur avec des graduations pour dosage des produits différents.

Pourquoi ne pas promouvoir ces équipements introuvables en grande surface (fine poche skimmer, doseur flottant, pichet doseur) en les présentant au milieu du magasin dans des supports spéciaux, pourquoi pas avec « promotion » ?

Bonne saison.

Guy Mémín

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com

blue
BY RIOT

l'analyseur de piscine intelligent et connecté



449,00 € TTC

Prix public conseillé
Réf. #6631

Commandez sur fluidrafrance.fr/riiot
et soyez livré sous 48H* !



- **Précis** : mesure les taux de pH & Rx, la température de l'eau ainsi que la conductivité grâce à son capteur tout-en-un.
- **Connecté** : utilise le réseau Sigfox et la technologie Bluetooth
- **Intelligent** :
Pour l'utilisateur, fournit des données et conseils précis & utiles, disponibles 24h/24 dans l'application gratuite.
Pour le professionnel, suivi à distance du parc de «blue» installés chez les particuliers.
- **Design discret, Plug & Play.**

Distributeur

FLUIDRA



callcenter@fluidra.fr

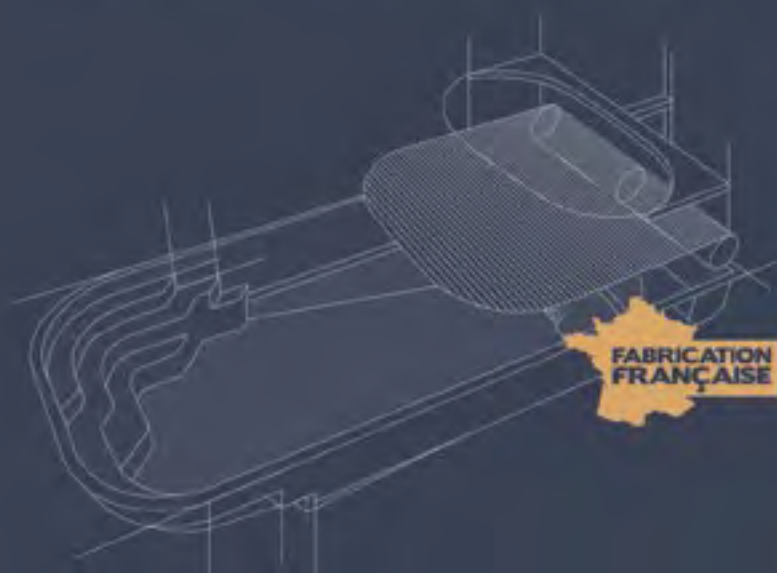
* Délai de livraison donné à titre indicatif selon le secteur géographique. Nous consulter.



DEVENEZ DISTRIBUTEUR D'UNE MARQUE RECONNUE
POUR SON SAVOIR-FAIRE ET SA QUALITÉ

LEADER DE LA FABRICATION DE COQUE POLYESTER PREMIUM

REJOIGNEZ UN RÉSEAU DYNAMIQUE



ABORAL C'EST 3 MARQUES
POUR UNE OFFRE GLOBALE À FORTÉ RENTABILITÉ
TOUT EN RÉPONDANT AUX EXIGENCES DE VOS CLIENTS



LA PISCINE POUR TOUS



ECLYPS
UNE CRÉATION ABORAL

LA PISCINE AVEC VOILET IMMERGÉ



ACCESSOIRES POUR PISCINES

POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR

05 56 68 87 70

WWW.ABORAL.FR



NOS PISCINES SONT ENTIÈREMENT
CONÇUES ET FABRIQUÉES
DANS NOTRE USINE EN GIRONDE



QUALITÉ & MAÎTRISE
DEPUIS PLUS DE 30 ANS

SOMMAIRE

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

■	ÉDITO	
	Donnez-vous les moyens de réussir vos ventes en magasin.....	p.4
■	CHRONIQUE	
	Pourquoi adhérer à la FPP ?	p.8
■	RENCONTRE / DIALOGUE	
	Un moment avec... Philippe LUCAS.....	p.10
	Pure Chlore.....	p.64
	Kyrnos Piscines.....	p.68
	Piscines Magiline.....	p.76
■	DOSSIER TECHNIQUE	
	Liners et membranes armées : où en sont l'offre et le marché ?.....	p.14
	Robots : vos alliés de l'été.....	p.48
	Produits complémentaires : les bons réflexes pour conserver vos équipements en bonne forme.....	p. 56
■	VOYAGE	
	Découvrons Les Antilles Françaises et la profession Piscine	p.78
	Le baromètre des entreprises antillaises	p.86
■	NOUVEAUTÉS	p.26
	Pensez-y	p.47
■	ENTREPRISES	
	L'actualité des entreprises	p.62
	Les formations	p.88
	La page syndicale	p.90
■	RENDEZ-VOUS	
	Foires, salons, congrès	p.92
■	VENTE	
	Le baromètre du marché ! L'équation offre - demande.....	p.96
■	Liste des Annonceurs	p.98



Chronique

Pourquoi adhérer à la FÉDÉRATION PROFESSIONNELLE de la PISCINE ?

En tant que piscinier indépendant, vous êtes souvent seul confronté aux problèmes techniques, normatifs ou juridiques.

Pourquoi ne pas adhérer à une organisation professionnelle telle que la FPP ?

La FPP a pour vocation de vous soutenir dans la gestion de votre entreprise, de répondre à vos différents besoins, et surtout, de défendre les intérêts de ses adhérents.

Votre fédération vous apporte une assistance dans des domaines aussi variés que la formation, le recrutement, le droit, les assurances, ou encore le suivi des nouvelles normes, des directives européennes, etc.

La législation européenne évolue constamment, notamment en ce qui concerne les produits chimiques : stockage, étiquetage, sécurité, protection des travailleurs, tout comme dans les aspects de l'ingénierie technique : débits de recirculation, bacs tampons..., sans oublier les aspects réglementaires : déclarations de travaux, taxes différentes, etc.

Seul, la veille technologique et le suivi administratif sont difficiles à mener de front en plus de la gestion quotidienne de votre entreprise.

Et pourtant, soyez sûr qu'en tant que Chef d'entreprise, vous plus qu'un autre ne pouvez ignorer la loi !

Avec une partie de vos cotisations, la FPP communique via divers media nationaux, y compris la télévision, ce qui est très valorisant pour votre entreprise ! Votre fédération participe aux foires et salons, ce qui renforce, pour vous qui êtes devenu adhérent, votre image de sérieux, d'honnêteté, en bref, votre statut de vrai PROFESSIONNEL. En outre, votre fédération vous fournit des supports d'information à destination de vos clients, pour appuyer votre crédibilité, des PLV informatives, pour rassurer votre clientèle sur votre profession.

Elle dispose d'une équipe de permanents et de conseillers professionnels chargés de répondre aux questions juridiques, techniques, etc.

Aux côtés des permanents, tous compétents dans leur domaine d'activité et au service des adhérents, la FPP compte des administrateurs (que vous élisez), qui, bénévolement, président les diverses commissions sur des thématiques variées : techniques, juridiques, administratives, et même des commissions de déontologie destinées à protéger l'éthique de la profession, votre profession !

En revanche, le seul aspect sur lequel votre fédération met un point d'honneur à ne pas intervenir, c'est le domaine commercial.



Richard CHOURAQUI

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

e-Pool

LA SOLUTION DE MAINTENANCE
EN QUELQUES CLICS



POOLSQUAD®



GESTION DE PARC
GAGNEZ DU TEMPS ET DE L'ARGENT



TÉLÉASSISTANCE
DES DÉPLACEMENTS SEULEMENT
S'IL LE FAUT



TABLEAUX DE BORD
DES INFORMATIONS PRÉCISES
COMME SI VOUS Y ÉTIEZ



GESTION DE LA RELATION CLIENT
UN OUTIL DE PROMOTION ET DE
FIDÉLISATION SIMPLE

Pool
technologie

☎ -33 (0)4 67 13 88 90 www.pool-technologie.com

UN MOMENT AVEC... Philippe LUCAS (pour Maytronics)

Philippe Lucas, entraîneur officiel du robot Dolphin, le champion de toutes les piscines !



Lors de la préparation de la campagne publicitaire DOLPHIN de MAYTRONICS, nous avons eu le privilège d'interviewer Philippe LUCAS, dont on connaît le franc-parler. Le célèbre entraîneur, faiseur de « champion(nes) », exerce actuellement au Centre d'Entraînement L'Espace Liberté de Narbonne (11). Son métier, nous dit-il d'emblée : Promouvoir la natation !

Vous n'entraînez que des champions, pourquoi avoir choisi DOLPHIN ?

Philippe LUCAS : C'est déjà dans le milieu où je travaille et puis ce sont des robots performants ! C'est comme des champions et donc cela colle très bien à mon image !

Comment trouvez-vous leur look ? Leur design ?

Ils ont une « belle gueule » ! (rires) C'est l'expression que je choisirais.

Avez-vous eu la possibilité d'essayer un robot DOLPHIN ?

Bien sûr. Je voulais voir leurs performances et leur efficacité. Parce que dans mon métier on ne parle que de performances et d'efficacité. Je n'ai pas été déçu !

Comment s'est passé le tournage des spots publicitaires ?

Ecoutez, c'était parfait. Avec une équipe sympa. Tout était bien géré. C'est important quand on fait une pub que ce soit bien organisé. Le timing était parfait. Ce qui était intéressant, c'est que si je voulais rajouter quelque chose et que tout le monde était d'accord, on le faisait. Ou s'il y avait un truc qui n'allait pas, je demandais à refaire. C'était sympa, mais dans un esprit très professionnel.

Que pensez-vous de l'équipe DOLPHIN ? Vous prenez plaisir à travailler avec eux ?

On s'est rencontré le premier jour du tournage, ça s'est très bien passé. Moi j'aime bien travailler avec des Pros, donc rien à dire. Tout le monde était compréhensif et très sympa ! Il n'y avait pas une tête de c..., comme cela arrive souvent dans ces projets-là. Quand on fait une pub, il y en a toujours un qui se la joue un peu, mais là non ! Tout le monde était à sa place, sympa et compétent.

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Dès que j'arrive à la piscine je fais une heure et quart de sport. Je vais directement à la salle de musculation avant d'entraîner.

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

C'est quand j'entraîne.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Je n'ai pas de tâche désagréable. Je ne fais pas ce qui me fait c.... ! (rires).

4 - Votre qualité n°1 ?

Travailleur.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

Le sérieux. Être Pro. Ne pas tricher.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

On ne peut pas dire que c'est un cauchemar mais, une 4^e place aux Jeux à 8/100^e sur une course de 8 mn en 800 m nage libre, et dernièrement, la disqualification d'une de mes nageuses aux Jeux Olympiques.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

J'en ai eu pas mal. Je dirais, le premier Titre Olympique de Laure Manaudou (Ndlr - Médaille d'Or sur 400 m nage libre aux JO d'Athènes). Il y en a un autre qui était fort aussi, les 2 Titres de Federica Pellegrini aux Championnats du Monde de Shanghai.

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

Je n'ai rien fait du tout. Je me suis dit : mais qu'est-ce que je vais faire avec tout cet argent ! (rires).

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

C'est toujours dans un cadre sportif. Je fais du sport. Je regarde pas mal de sport à la télé. Et surtout quand j'ai le temps, je partage un moment avec mes enfants.

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

Il n'y en a pas d'autre.

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

C'est une colle ! ... Un grand champion ... qui sortirait de l'ordinaire (Ndlr - après avoir longuement réfléchi), je mettrais bien sur un des billets, le robot DOLPHIN !

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Je ne suis pas trop technologie. Bien sûr il y a des choses qui peuvent apporter du plus. C'est vrai que c'est important la technologie, mais pour moi : ce qui est important, c'est de rester « au contact », c'est le rapport humain. Vous savez dans tous les métiers, pour réussir, il faut bien connaître l'humain, quand on travaille avec des personnes bien sûr. C'est vrai, il y a de nouvelles technologies poussées maintenant, effectivement c'est bien pour certaines choses, mais je pense quand même que l'essentiel reste l'humain.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

J'ai horreur de bricoler. Je n'ai jamais enfoncé un clou de ma vie ! J'ai horreur de cela. A chacun son métier...

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Je suis respectueux de tous mes collègues. Je pense que quand on entraîne il faut avoir de la chance. Bien sûr, il faut savoir la provoquer, tomber sur l'athlète qui peut faire de très grandes choses. Je connais beaucoup de grands entraîneurs qui n'ont malheureusement jamais « d'athlètes », ce sont on va dire des « magiciens ».

Pour répondre à la question, je dirais : je respecte tous mes collègues.

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

Ah, moi je ne partirai jamais à la retraite !

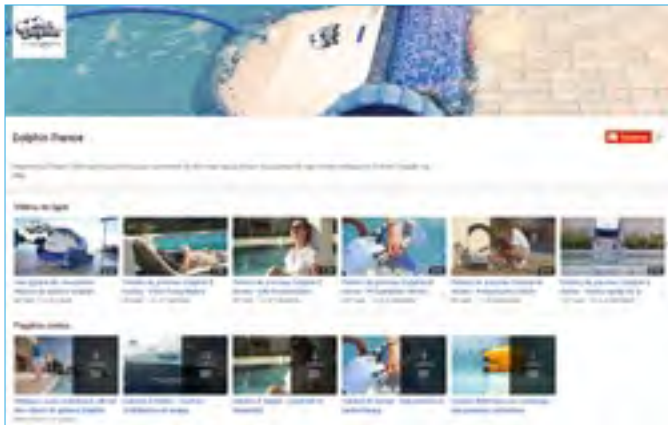
16 - Votre devise ?

Si on ne travaille pas, on est sûr de ne pas réussir. Si on travaille, on n'est pas sûr de réussir.

Nous avons poursuivi notre entretien avec Marie-Pierre Fraychet, Directrice Marketing et Stéphane Ledru, Directeur Ventes & Marketing de Maytronics France, qui ont initié et mis en place, avec leurs équipes, la toute nouvelle stratégie de communication de la marque pour 2017, autour de Philippe Lucas et de ses « futurs champions », les robots Dolphin.

Parlez-nous de l'élaboration de votre nouvelle campagne de notoriété Dolphin ?

Marie-Pierre Fraychet : L'année dernière a été une année stratégique pour nous, durant laquelle nous avons mené une réflexion sur nos possibles axes de développement. Nous détenons une part de marché importante sur l'activité des robots et nous savons qu'une grande partie des propriétaires de piscines ne possèdent pas encore de robots électriques, même si la France est le pays le plus mature vis-à-vis de ces technologies.



Chaîne YouTube Dolphin France

En France et en Europe, nous comptons des taux d'équipement en robots électriques assez élevés, particulièrement sur les piscines enterrées. En revanche, nous ne recensons que 2 % de piscines hors-sol équipées de robots électriques, n'étant pas considérés par leur propriétaire comme une solution, notamment du fait de leur coût. Ils sont aussi perçus parfois comme trop élitistes. C'est dans le but de pénétrer ce segment de marché que nous avons lancé la Série S, destinée notamment aux primo accédants.

Donc, en tant que Groupe international en plein développement, nous faisons face à une interrogation : comment assurer une croissance sur un marché mature où nous sommes leader ? Nous avons donc décidé de créer la demande, d'attirer les consommateurs, et de faire en sorte qu'ils choisissent la solution des robots nettoyeurs Dolphin. Nous sommes partis des fondamentaux liés à leurs motivations et attentes concernant le nettoyage de leur piscine.

Comment avez-vous procédé ?

M-P. F : Pour beaucoup, la piscine est perçue comme une contrainte. A partir de plusieurs études nous avons tiré les enseignements suivants :

- La force de la recommandation joue un rôle important : l'entourage, les amis, les voisins sont une grande source d'informations.
- La force de la démonstration est capitale : le conseil du professionnel reste très engageant en termes de recommandations de produits, et chez Maytronics c'est la force de notre savoir-faire.



Marie-Pierre FRAYCHET et Stéphane LEDRU dûment entraînés par Philippe LUCAS



Pour les vendeurs en magasin : T-shirts portés et lunettes distribuées par les commerciaux lors des visites de réassort



Une grande campagne d'affichage 4x3 avec près de 1000 panneaux

UN MOMENT AVEC... Philippe LUCAS (pour Maytronics)

- La force de la référence a un gros impact : aujourd'hui, il y a une confusion totale parmi les marques dans le domaine du nettoyage, et nous avons réalisé que Dolphin n'était pas connu.
- Le parcours d'achat est optimisé : l'acheteur est sollicité de toute part, il consulte les offres faites sur internet. Sur chaque point, la marque doit être présente, pour donner l'information et convaincre celui qui est en recherche d'une solution de nettoyage.

Toutes ces informations nous ont permis de construire la stratégie marketing que nous venons de mettre en œuvre. Aujourd'hui, nous avons la chance de pouvoir dire qu'il y a un robot Dolphin pour chaque piscine. Nous pouvons nous adapter à tous les besoins dans le domaine du nettoyage. Ainsi, notre problématique était de faire connaître au plus grand nombre la solution de nettoyage du robot électrique, et plus particulièrement le Dolphin.

Nous avons donc conclu de réaliser une campagne de notoriété sur « Dolphin ». Nous construisons cette notoriété par le biais d'une campagne média importante et impactante, qui fait parler de nous.

Nous avons opté pour un message qui permette de fédérer autour de notre marque, afin que les gens se disent : « Je veux un Dolphin ! ». Nous avons axé notre communication B to C sur les bénéfices des consommateurs et non plus sur les caractéristiques des produits.

Pour cela, nous avons choisi une approche publicitaire mettant en avant la force de la marque Dolphin en matière de robots, afin de susciter l'adhésion du public au produit « parce qu'il est qualitatif, design, assure un nettoyage optimum et propose un modèle quelle que soit ma piscine. » C'est ainsi que nous avons trouvé l'accroche : « *Dolphin, le robot champion de toutes les piscines.* »

Pourquoi avoir choisi Philippe LUCAS ?

M-P. F : Nous avons voulu nous appuyer sur une personnalité véhiculant une image conforme aux valeurs de notre société, et nous avons fait appel à Philippe Lucas. C'est une personnalité très connue et charismatique liée au milieu de la piscine, dont on ne peut contester qu'il soit dans l'exigence et le résultat. Des valeurs que nous partageons. Nous avons décidé de tourner une série de vidéos avec lui autour de notre message publicitaire.

Dans ce message, nous avons créé un parallèle entre l'entraîneur de nageurs champions et l'entraîneur de robots Dolphin, réclamant la même exigence de performances, sur un ton humoristique décalé.

Nous y avons même parfois glissé des phrases rappelant les entraînements de natation, comme « Allez, touche le mur ! ». Tous ces spots, assez courts, forment « la saga des robots Dolphin ».



Magasin Debernardi Piscines - St-Alban-de-Roche (38)

La communication trouvée, une diffusion digitale a été choisie, relayée auprès des magasins de professionnels.

Quels sont les objectifs de cette campagne Dolphin ?

M-P. F : Les deux objectifs visés sont une contribution significative à la notoriété de Dolphin et que cette notoriété génère du trafic dans nos points de vente.

Stéphane LEDRU : Notre objectif est effectivement double : attirer du monde dans les magasins, pour acheter nos robots de piscines, et donner envie à des revendeurs qui ne vendent pas notre marque de devenir revendeurs Dolphin en rejoignant « le Club » !

La publicité permet également de mettre en avant nos revendeurs Elite, de leur procurer du trafic en magasin et du trafic client, en les privilégiant sur notre site Dolphin, où ils apparaissent en tête de notre moteur de recherche.

Dans les magasins de vos revendeurs, on voit fleurir un peu partout votre dispositif publicitaire...

M-P. F : Nous avons effectivement complété cette campagne par un affichage de proximité dans les zones de chalandise.

S.L : La plupart des magasins ayant commandé en début de saison et notamment les membres de notre réseau Elite ont été équipés de notre PLV (drapeaux, tee-shirts, lunettes, posters... De nombreux magasins ont joué le jeu Dolphin (voir c-idesous).

Philippe Lucas est bien connu. Comment s'est passée l'approche avec lui, le tournage des films ?

M-P. F : Cela s'est remarquablement bien passé. C'est un personnage nature et vrai, qui, au moment du tournage, a participé activement. Il proposait lui-même de refaire certaines prises lorsqu'il trouvait que ce n'était pas parfait et a été contributeur d'idées. Tout s'est déroulé dans une ambiance très conviviale, sérieuse et professionnelle. Il a beaucoup contribué à cette atmosphère. Cette collaboration avec lui fut vraiment très agréable et toute l'équipe a pris beaucoup de plaisir dans l'aventure.

S'il fallait conclure ?

M-P. F : C'est le début d'une grande aventure avec une campagne de communication d'envergure et « détonante ». Le but est de marquer l'esprit des gens, les sensibiliser à la marque Dolphin et faire en sorte qu'elle soit la référence en matière de nettoyage de la piscine. Il s'agit aussi de rassurer le consommateur final, sur le fait que la solution de nettoyage pour sa piscine, c'est un robot Dolphin ! Nous avons mis tout en œuvre pour pouvoir apporter les bonnes solutions et les bonnes réponses aux propriétaires de piscine.



Eaux & Piscines du groupe Ozéo Piscines
St-Rémy-de-Provence (13)

Chez Maytronics, la gamme de robots électriques DOLPHIN compte plusieurs séries bénéficiant du savoir-faire du constructeur. La totalité des pièces de chaque robot DOLPHIN est garantie 2 ans et Maytronics propose une réparation en 48h* en cas de panne.

La série DOLPHIN S : robots automatiques intelligents

Faciles à utiliser, très maniables, ils sont compatibles avec tous les revêtements et adaptés à des longueurs de piscine jusqu'à 12 m. Cinq modèles avec système de déplacement PowerStream, balayage Clever-Clean, flux d'eau multidirectionnel pour une adhérence parfaite aux parois, un filtre multicouche pour une haute qualité de filtration et le brossage actif, pour éliminer algues et bactéries facilement.



Le système breveté PowerStream : navigation optimisée et adhérence permanente aux parois

Le plus : une programmation intuitive du robot, en une simple pression (modèles S300 et S300i). Programme, durée du cycle, plage hebdomadaire... Le robot peut même être contrôlé depuis un Smartphone, grâce à l'appli MyDolphin™ (modèle S300i), pour un robot 100 % connecté !

Modèles : S50, S100, S200, S300 et S300i.

Zoom sur le S50 : l'allié des petites et moyennes piscines. Idéal pour les petits et moyens bassins, les bassins hors-sol, ce robot léger (6,3 kg) et maniable nettoie en toute autonomie le fond (plat) en un cycle de 1h30 quel que soit le revêtement.

La série M : performance et robustesse

Conçus pour des piscines de 10 à 15 m de long ou de formes complexes, les DOLPHIN de la série M sont garantis de 3 à 5 ans. Technologies de pointe, avec le système de balayage Clever-clean, scan intelligent pour une optimisation de trajectoire (gyroscope intégré sur M400 et M500) et optimisation du cycle de nettoyage, quelle que soit la forme de la piscine. Le double niveau de filtration, ultra fin ou fin, soulage la filtration de la piscine. Sur le M400 et le M500, la brosse active tourne 2 fois plus vite que la vitesse de déplacement du robot. Programmation intuitive, contrôle via l'appli MyDolphin™, télécommande multifonctions (pour le M500) et système Swivel anti-emmêlement de câble, ajoutent encore plus de confort à ces robots haute performance.

Modèles : M200, M400, M500, Liberty (sans fil) et Bio (pour les bassins biologiques).

Les petites piscines ont aussi leur DOLPHIN, avec la série E

Destinés aux petites piscines et piscines hors-sol, les robots nettoyeurs de la gamme E Series sont légers, puissants et faciles à manier. Un brossage actif sur tous les types de revêtements permet d'éliminer algues et bactéries facilement. Pour une navigation et une adhérence optimisées, ils sont équipés du système breveté PowerStream.

Le site www.robot-dolphin.fr présente toute la gamme de robots Dolphin en détails et offre une aide en ligne au choix du robot Dolphin le plus approprié.

* Hors délais de transport

UNE GAMME POUR PISCINES COLLECTIVES

Les robots DOLPHIN destinés aux piscines collectives sont conçus pour durer et garantis toutes pièces de 2 à 3 ans. Des technologies de pointe leur permettent d'offrir de hautes performances aux grands bassins. Navigation gyroscopique avec compas électronique, modes de balayage multiples, pour un nettoyage systématique de tout le bassin. Le Wave 200XL peut nettoyer des piscines jusqu'à 33 m de long en un temps record. Le W20 quant à lui est spécialement adapté aux bassins peu profonds, opérant à partir de 20 cm d'eau !

La programmation du robot et le diagnostic en cas de problème se font sur l'interface MMI interactive, facilitant le fonctionnement et l'entretien.



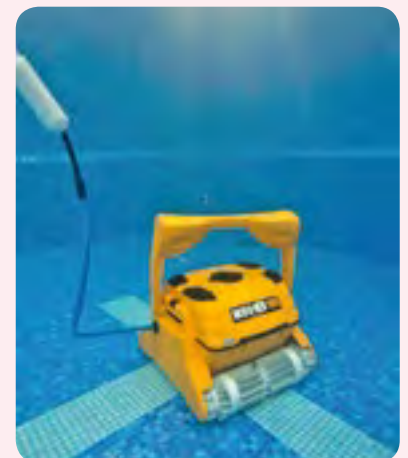
Wave 200XL



L'interface MMI interactive

Les fonctions « Drive to pool » et « Drive home » dirigent le robot pour une entrée ou une sortie de bassin automatique et sans effort. Les robots de cette gamme, parce qu'ils sont confrontés à une tâche plus ardue, possèdent des brosses de circonstance : une brosse en spirale unique nettoie la saleté des 2 côtés du robot et la renvoie vers le conduit d'aspiration, tandis que 4 brosses latérales sont prévues pour venir à bout des angles du fond du bassin (Wave 200XL et Wave 300XL).

Modèles : W20, Wave 50, Wave 100, Pro 2x2, Wave 200XL et Wave 300XL



Wave 100

LINERS ET MEMBRANES ARMÉES : où en sont l'offre et le marché ?

Champion des revêtements de piscine, le liner affiche une excellente progression (parfois à 2 chiffres selon les acteurs), en raison à la fois d'un marché de la construction de piscine à nouveau en pleine santé et d'une perspective florissante pour la rénovation.

Mais si la surface de liners posée chaque année représente encore le double de celle enregistrée par les membranes, la progression de ces dernières semble être un peu plus rapide, avec un nombre d'acteurs grandissant sur le marché. État des lieux...

Virginie BETTATI

Quelle place et quelle évolution pour ces revêtements ?

Certes, le marché de liners reste typiquement français et, face à un marché où les frontières ont tendance à se diluer, on peut s'imaginer voir une place grandissante pour la membrane. Mais la situation n'est pas si simple.

- Tout d'abord en raison de l'importance du marché de la rénovation. Devant les liners à remplacer, deux solutions peuvent s'offrir à vos clients : soit un changement à l'identique, avec un nouveau liner, pour un investissement « minimum » ; soit un remplacement par une membrane armée, pour un budget plus élevé, mais aussi pour une plus grande durabilité.

Bien souvent, on le sait, le choix du client s'oriente vers le moins disant, mais l'éducation du client, le bon diagnostic et le conseil du professionnel, peuvent faire basculer la décision.

- Ensuite, le « problème » de la pose. La formation, strictement indispensable à la mise en œuvre de la membrane, n'est pas toujours suffisante du côté des formateurs, ni suivie de façon suffisamment assidue du côté des pisciniers formés. Le résultat est malheu-

reusement évident : les désordres et mises en cause pour malfaçons ne sont pas rares. Ce point joue en faveur du liner qui, quant à lui, bénéficie d'une pose plus simple et surtout beaucoup plus rapide. Et pourtant, avec une formation de qualité pour la membrane, la tendance s'inverse et c'est alors une véritable valeur ajoutée pour le piscinier...

“Tendance coloris : le sable et le gris, pour le liner comme pour la membrane”

- Enfin, on constate les effets de la réglementation dans la progression du marché des liners et membranes. En effet, les réglementations européennes à but de protection de l'environnement ont considérablement influencé, depuis plusieurs années déjà, la fabrication des liners et membranes. En retirant la plupart des composants « nocifs », la résistance des revêtements s'était amoindrie. Aujourd'hui, les recherches constantes d'amélioration ont permis de trouver des substituts, qui assurent à la fois une excellente durabi-

lité, mais aussi une meilleure tenue des pigments. Ces nouvelles contraintes de fabrication, ont également dû s'adapter aux nouvelles habitudes de traitements (automatismes, présence de volets...), ainsi qu'aux « accidents », provoqués par de mauvais dosages de produits chimiques. Bref, la vie est de plus en plus dure pour les revêtements face à des usagers peu conscients des conséquences de leurs interventions d'apprentis chimistes.

Fort heureusement, les fabricants interviewés travaillent d'arrache-pied à la recherche de nouveaux produits, comportant des composants innovants, avec la plus parfaite innocuité pour l'environnement. Pour l'anecdote, Soprema a pu récemment mettre au point dans son laboratoire (ne comptant pas moins de 30 personnes) des membranes à base d'algues pour rénover les bassins des dauphins de Marineland. La qualité « alimentaire » du revêtement autorise toujours les mammifères à détériorer la membrane par « grignotage » mais, au moins, sans aucun risque pour leur santé !

En passant d'une destination presque exclusivement orientée vers la collectivité, à une application en piscines privées, la membrane a su considérablement étoffer son offre esthétique ces dernières années.

Qui sont les acteurs ?

- **Principaux fabricants de la matière première pour liners ou membranes** : DLW delifol, Renolit, CGT, Soprema, Haogenplast, Alkor Draka, Elbtal Plastics...
- **Principaux concepteurs de liners et distributeurs de membranes armées** : APF, Nextpool (Albon), DLW delifol, DEL CLASS CEC, Procopi, Fluidra, SCP, Linov, Wood...

A SAVOIR

La norme européenne (EN 16582-1, EN 16582 2 et 16582-3) est en vigueur depuis octobre 2015, en matière de résistance à la glissance dans les piscines à usage familial.

La membrane armée 3D Alkorplan 3000 Touch de Renolit, en 2 mm d'épaisseur (200/100), a remporté un important succès sur le marché, notamment de la rénovation. Sa pose « bord à bord » évite toute visibilité des soudures, ce qui est très apprécié des architectes et décorateurs pour leurs clients particuliers.



Grégory HEMON, Directeur Commercial France pour le secteur Etanchéité Piscine Renolit France

« RENOLIT est une entreprise internationale de près de 4 500 salariés dans le monde, spécialisée dans la fabrication de films PVC, pour des applications techniques dans de très nombreux domaines : Design, Ameublement, Automobile, Médecine, Etanchéité, Toiture, Génie civil et Piscine.

Les synergies entre ces divisions nous permettent ainsi de faire bénéficier le marché de la piscine, des dernières innovations du Groupe.

Nos sites de productions, repartis à travers le monde, sont chacun un véritable spécialiste dans leur métier. Pour l'étanchéité, c'est à Barcelone que nous produisons l'ensemble des produits piscine. Cette implantation historique permet d'alimenter facilement la France, l'Espagne et le reste de l'Europe en quelques heures.

Notre pays, premier marché européen, enregistre un volume de plusieurs millions de mètres carrés de liners et membranes armées. Malgré un volume de constructions sensiblement en baisse, les volumes de nos produits d'étanchéité sont en progression permanente. On comprendra alors facilement que le marché de la rénovation pèse aujourd'hui lourd dans la balance et que nous nous devons d'apporter des solutions techniques à cette demande croissante. Le TOUCH, est l'une d'entre elle. Seule membrane sur le marché d'une épaisseur de 2 mm, elle s'adapte à tout support, et permet une soudure bord à bord. Outre ses qualités techniques, esthétiquement il s'agit d'un produit très tendance, reproduisant l'ambiance

d'un bassin naturel. Une très belle réussite pour le groupe qui propose de plus en plus de modèles.

Si notre métier se professionnalise de plus en plus, le marché de l'étanchéité est particulièrement exigeant et s'adresse aux pisciniers avec une réelle expertise.

Aussi nous appuyons notre démarche sur une action de prescription de nos produits, en allant recueillir les impressions des pisciniers sur le terrain, leurs bonnes idées et leurs critiques, afin de garder comme seule "guide line" la satisfaction de nos clients.

Nous savons aussi malheureusement qu'une mauvaise application sera aussi une très mauvaise publicité pour nos produits.

Aussi en 2017, nous avons doublé le nombre de centres de formation en veillant à une répartition géographique pertinente de façon à toucher le plus grand nombre de professionnels. Le calendrier de nos formations 2017-2018 est d'ores et déjà établi pour les lycées de Pierrelatte et de la Roche-Sur-Yon. Nous disposons aussi d'une académie de formation à notre usine de Barcelone, usine que nous sommes toujours heureux de faire visiter en partenariat avec nos distributeurs PROCOPI et APF. »



info@renolit.com / www.renolit.alkorplan-touch.fr



Membrane armée 3D dans votre bassin

www.renolit.alkorplan-touch.fr

RENOLIT ALKORPLAN
TOUCH

Découvrez les nouveaux designs TOUCH

Une texture surprenante rappelant celle du sable ou de la pierre. Des dessins authentiques inspirés des plus beaux endroits. Ce caractère, cette élégance, c'est le nouveau RENOLIT ALKORPLAN TOUCH

La nature s'invite dans votre bassin.



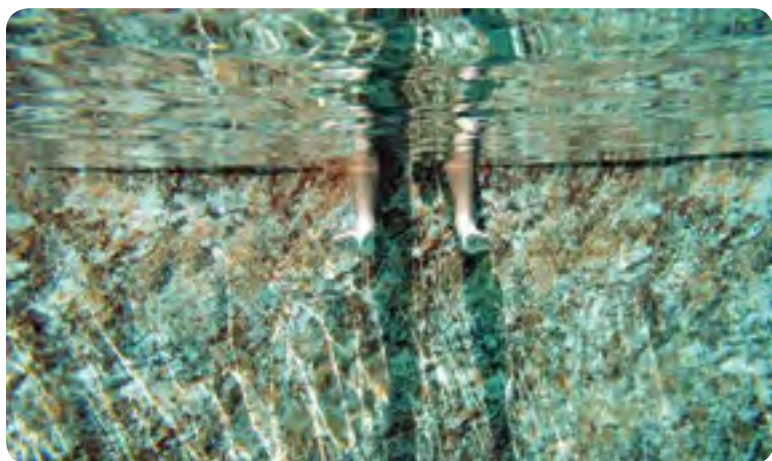
LINERS ET MEMBRANES ARMÉES : Où en est l'offre et le marché ?

Esthétique : la membrane a fait sa révolution

Le liner n'a plus l'exclusivité des coloris, frises et motifs.

La preuve avec Soprema, qui vient de mettre au point une membrane « Pierre de Bali »... reprenant, comme son nom l'indique, un motif figurant des pierres aux tonalités grises très tendance. Le fabricant travaille aussi sur des approches esthétiques métalliques, avec des coloris cuivre et aluminium. Une version « phosphorescente » (requérant

quelques améliorations en raison de l'influence du prisme de l'eau) est également à l'étude ! Le particulier peut aussi utiliser une application lui permettant de choisir sa finition de revêtement et de visualiser le rendu et la couleur de l'eau, le tout lors d'une expérience ludique et très naturelle ! Et chez Renolit, les versions 3D, comme leur nom l'indique, offrent un relief très attractif qui sait jouer avec le mouvement de l'eau.



Quant à la membrane 3D Alkorplan 3000 Touch de Renolit, elle flirte avec le sublime grâce à son visuel et son toucher, inspirés de la pierre naturelle, obtenus grâce à la technique de gaufrage en 3D. L'imprimé procure la sensation de nager dans un bassin naturel au milieu des montagnes ou dans un lagon des Caraïbes. La membrane est protégée par un vernis acrylique multicouche, contre les rayons UV, les taches, l'abrasion et les rayures.

Cédric FORCE, Directeur de marché Piscine Europe Soprema



Spécialiste de l'étanchéité dans le bâtiment, Soprema, en rachetant Flagpool en 2008 (d'implantation romaine), s'est fait une place dans le monde de la piscine, même si pour ce géant, ce marché ne représente qu'une très faible part de son chiffre d'affaires global (5 millions d'euros seulement sur les presque 3 milliards du groupe). Sa fabrication se concentre sur la membrane armée, avec une gamme très large comportant plus de 30 couleurs !

Si Soprema Piscine annonce une position dominante en Italie, en Espagne et au Portugal, son implantation en France reste relativement récente. C'est en 2013 que la marque commence son offensive en instaurant une politique de vente directe aux pisciniers.

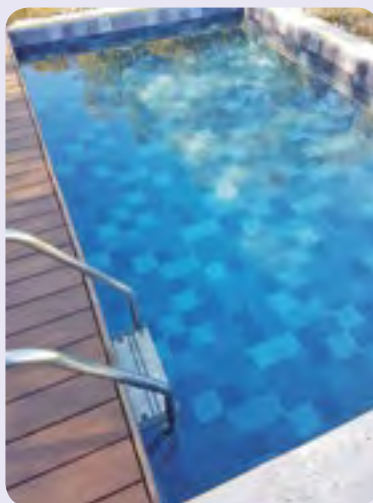
Bref, la montée en flèche de la marque est impressionnante puisque Cédric Force nous déclare avoir multiplié ses ventes par 4 en seulement 2 ans !

En 2017, une nouvelle marque est créée avec Sopraliner. Plus « pro », plus souple, comportant plus de pigments et affichant une résistance accrue, cette membrane se destine cette fois-ci à passer par le circuit des distributeurs. Déjà, le succès semble au rendez-vous grâce à une équipe commerciale particulièrement disponible.

Pour Cédric Force, comme pour tous les fabricants et distributeurs de membranes, le problème demeure dans la pose, ou plutôt dans la formation. Leur centre de formation agréé propose donc entre 6 et 8 sessions

par an pour former environ 50 poseurs chaque année. Et les stages sont pleins ! Il faut avouer qu'une politique de coût très attractif a été voulue par la marque (500 euros les 3 jours) !

« Il faut aussi absolument que les pisciniers éduquent leurs clients. Un livret de 8 pages sur l'entretien de la membrane a ainsi été mis au point. Incidence du pH, du traitement, etc., tout y est expliqué pour éviter les dégradations et l'apparition de taches ! »



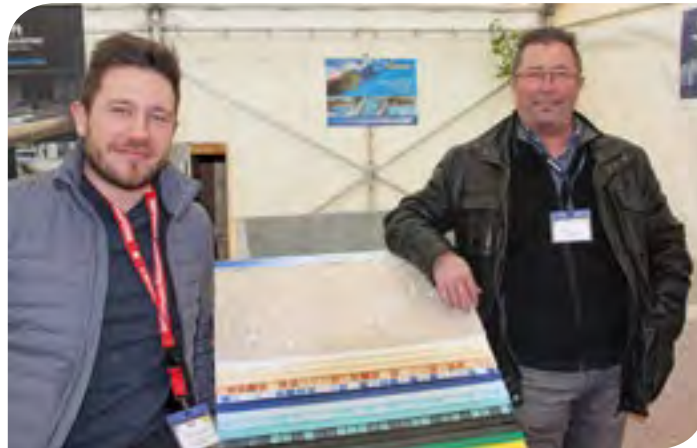
Le Sopraliner se décline en une gamme courte de 7 couleurs en standard, 7 couleurs en version vernie, 7 en antidérapante et 7 en PVC liquide. Ici, la dernière nouveauté « Pierre de Bali ». Il s'agit d'un décor de pierres, en différents tons de gris, mêlant des carrés de 30 x 30 cm, des rectangles et des carrés plus petits. Cette membrane 150/100° peut aussi bien être posée sur le fond et les parois, que sur le fond assorti à des murs de couleur unie. Le rendu, extraordinaire, évoque un minéral noble, comme ceux que l'on trouve en Asie du Sud-Est.

Cédric et Jean-Luc MARCHAL
Responsable commercial
et Responsable France pour DLW Delifol

«Le problème de vieillissement du liner, accru par les récentes réglementations qui ont fragilisé sa fabrication en intervenant sur les formules de composition, ouvre de belles perspectives pour la membrane. Partant du principe « qui peut le plus peut le moins », la membrane offre donc une solution très qualitative pour le revêtement de bassin, mais aussi une réponse durable, aussi bien en piscine privée (puisque'une membrane endommagée peut se réparer) qu'en piscine collective (puisque'elle oppose une très bonne résistance au vandalisme). Il faut signaler également ses qualités antidérapantes. DLW delifol, depuis la création du premier antidérapant 190/100°, présente les normes antidérapantes A, B et C (contrairement à nos confrères avec seulement la norme C) qui permettent une sécurité optimale, notamment dans le domaine public et collectif, de plus en plus réglementé. Et l'on imagine qu'il en sera prochainement de même pour les piscines privées.

Il faut donc travailler pour proposer un produit exceptionnel. Chez delifol par exemple, nous développons les pistes qui nous permettront de ne toujours pas utiliser de vernis protecteur... celui-ci provoquant un effet « loupe » assez nuisible pour la durabilité de la membrane. La résistance aux produits chimiques (et aux accidents qu'ils entraînent inmanquablement) est également une source perpétuelle d'améliorations pour nos chercheurs. Les paramètres du TAC et les effets du traitement au sel sont pris en compte pour l'élaboration d'un produit résistant... mais doivent l'être aussi par les utilisateurs qui devraient obligatoirement être éduqués par les pisciniers !

Nous souhaitons par ailleurs, comme tous nos confrères, intervenir sur le problème de la formation. Certes, celui-ci est crucial, mais il est encore plus problématique que l'on



pourrait le croire. En effet, les formateurs manquent parfois cruellement de formation ! Dans ce cas, comment espérer parvenir à une professionnalisation correcte ! En 23 ans de formation (et 35 ans dans le métier de la piscine), Jean-Luc Marchal pense avoir fait le tour de la question pour savoir que tout est important : la mise en œuvre, la finition et l'esthétique. Rien ne doit être laissé au hasard, et surtout pas le temps à y consacrer. C'est d'ailleurs, ce qui a permis chez nous, de ne pas avoir de litiges (fuites, problème de soudure, odeur du pvc armé...). Il faut absolument atteindre l'excellence pour la pose de ce produit (qui bénéficie d'ailleurs, rappelons-le, d'une norme de pose Afnor T 54 804 et d'une norme européenne qui sera très prochainement mise à jour).»

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



NGD playa arena



Cette piscine à débordement a été revêtue d'une membrane armée 150/100° NGD Mosaïque Orient. C'est l'une des imitations de mosaïque les plus réalistes du marché, offrant un rendu remarquable.

La banquette, caillebotis pour volet immergé, est réalisée avec la membrane armée NG unie Vert Caraïbe et l'escalier en NGP antidérapant Vert Caraïbe, pour un résultat esthétique du plus bel effet visuel : les marches de l'escalier d'angle semblent flotter au ras de l'eau.



Le savoir-faire d'un poseur de membranes armées assure une considérable plus-value à la profession de piscinier. Ici, en formation chez delifol. Grâce à sa membrane armée sans vernis, il est possible de réaliser une soudure basse température sans odeur de plastique, ce qui représente un confort réel pour les poseurs. Résultat : un important gain de temps et la certitude de l'étanchéité.

Patrick NEGRO,
Responsable Marketing chez NEXTPOOL

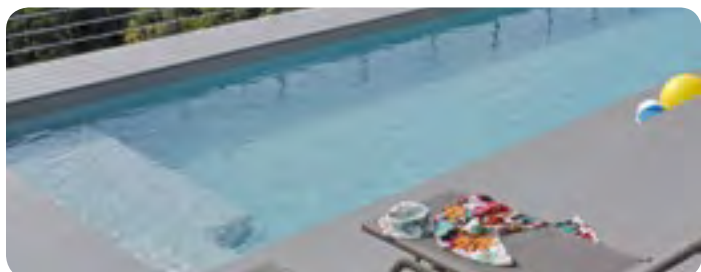


« Chez Nextpool, avec Albon, nous tentons d'évaluer la ventilation des revêtements vendus : sur les liners en 2016 par exemple, 70 % seraient à destination du neuf et 30 % iraient à la rénovation. Ces données ne pourront qu'évoluer : on constate que sur certains secteurs, comme en Rhône-Alpes, 2 bassins sur 3 sont en attente de rénovation.

Au sujet de la rénovation, il est délicat d'établir un diagnostic avant même la pose du revêtement final. Difficile en effet pour les pisciniers d'établir un devis en remplacement d'un liner alors qu'il ne sait pas vraiment ce qu'il va trouver lors de la dépose ! Nous ne tarderons pas à voir proposer de la part des fabricants une offre spécifique rénovation, incluant des outils et produits de nettoyage du bassin, des feutres et accrochages adaptés, des liners anti-migration ; les fabricants de matière doivent s'y intéresser, largement incités en cela par l'explosion du marché de la rénovation.

En attendant, ce sont les nouveaux coloris qui animent l'offre, ainsi que la gestion des délais. Le liner reste un produit stratégique, et sur Albon, nous mettons tout en œuvre pour permettre aux professionnels de tenir leurs plannings.

Les produits, liners ou membranes, s'adaptent incontestablement de façon de plus en plus pertinente aux nouveaux besoins. Les matières sont améliorées pour correspondre aux montées en température, aux systèmes de chloration et aux conséquences de la mise en place de couvertures qui viennent changer la donne. Malgré des conditions plus agressives, liners et membranes offrent plus de résistance aux UV et au vieillissement. Les membranes armées issues de notre confection ont fait l'objet de recherches afin de réduire les dégazages et les émissions de fumées.



Tendance absolue : le gris. Ici avec la membrane armée vernie Perfect Finish 3000, calandree en deux couches de polychlorure de vinyle souple (PVC-P), avec armature interne en tissu polyester et protégée par des vernis supérieurs. Elle bénéficie des propriétés protectrices de plusieurs couches de vernis supérieur. Doc Nextpool.

Nous avons aussi travaillé, avec nos fabricants, sur la soudabilité qui permet de réduire les temps d'installation et d'améliorer la qualité et le rendu final. Nous estimons que sur 10 bassins vendus, 2 ou 3 seront équipés de PVC armé.

A ce sujet, il faut reconnaître une attention sur les conditions de recyclage des revêtements assurées à 100 % depuis 2 à 3 ans : l'intégralité des chutes de liners sont traitées et recyclées. Il est vrai que pour les pisciniers qui procèdent à un retrait de liners usagés, le cycle de traitement est beaucoup moins facile à suivre, d'autant qu'en fonction de leur situation géographique, ils sont souvent confrontés à une absence de structures adaptées ! L'accès à un centre de recyclage n'étant pas possible pour tous, comment donc inciter à ce comportement écologique ? Une démarche nationale fait défaut en France, contrairement à ce que l'on peut constater dans certains pays européens. Il faudrait encourager les initiatives économiques en ce sens et suivre systématiquement la FPP dans ses propositions de recyclage pour l'intégralité des produits « piscine ».

contact@nextpool.com / www.nextpool.com

Christophe DURAND, Directeur Marketing et Communication chez PROCOPi

« Avec une distribution de 550 000 m² de membranes armées, Procopi est l'un des leaders de ce marché.

Il faut dire que cette position a une origine historique, puisque c'est l'un des fondateurs de Procopi, Jean-Marc Latreille, ancien Agent commercial de la Division Etanchéité de chez Solvay (désormais RENOLIT), qui a introduit ce revêtement en France, et plus particulièrement, en région Rhône-Alpes où il reste encore particulièrement bien implanté !

Même chose pour Philippe Bach, autre co-fondateur de Procopi, qui a été l'un des premiers à fabriquer des liners en France dans les années 70.

Procopi fabrique des liners depuis 40 ans en Bretagne et dispose d'un stock conséquent de membranes armées et accessoires périphériques dans chacune de ses 12 agences,

Des choix stratégiques, qui permettent actuellement une progression à 2 chiffres, tant sur les ventes de liners, que sur les ventes de

membranes armées, sachant que, pour ces dernières, cette évolution concerne essentiellement la membrane haut de gamme. On reconnaît pourtant que le marché est très disputé et qu'une guerre des prix est incontestablement ouverte, en raison de la multiplication des acteurs.

L'une des solutions reste d'inviter les professionnels au cœur des sites de production, afin qu'ils puissent juger eux-mêmes de la qualité », affirme Christophe Durand.

Aujourd'hui, il insiste donc très logiquement sur les

indispensables expertise et savoir-faire qu'il faut apporter pour la confection des liners, comme pour l'offre de formations proposée pour la membrane armée. Pour cette dernière, on constate d'ailleurs que les formations dispensées sur Rennes, Paris, Bordeaux, Lyon et Marseille sont de plus en plus demandées. Christophe Durand souligne le fait que le marché doit permettre aux pisciniers de dégager des marges importantes et que, de ce fait, un positionnement haut de gamme doit être privilégié.

« L'expérience et la connaissance des liners et des membranes armées ont fait évoluer la demande professionnelle et les cahiers des charges techniques, afin que les produits développés correspondent parfaitement aux attentes des consommateurs, tant en termes d'esthétisme que de fiabilité.

L'orientation prise concernant les revêtements de bassin est clairement déclarée : « Parvenir à une qualité autorisant la proposition de garanties exceptionnelles sur le marché. En effet, pour ses liners Superliner 85/100^e V2F (verniss 2 faces), Procopi offre des garanties de 15 ans sur l'étanchéité, de 10 ans sur la résistance aux taches, une résistance au chlore (jusqu'à 3 ppm, pH 7.2) sans décoloration, le tout jusqu'à une température de 35 °C. Encore un atout : une indemnité forfaitaire de manœuvre est accordée au piscinier en cas de non-conformité. »

marketing@procopi.com / www.procopi.com



La membrane 150/100^e de Procopi : une couche de vernis 8 microns sur face interne, pour une grande facilité de nettoyage, une parfaite protection des pigments et une grande résistance à l'abrasion. Elle est proposée en 8 coloris unis, imprimés et en version « relief », avec bandeaux et frises.

Stéphane FIGUEROA

Directeur Général de FLUIDRA Commercial France,
FLUIDRA Industry France & FLUIDRA Belgique



Le marché français, qu'il s'agisse du liner ou de la membrane armée est sans conteste en très grande progression, affirme Stéphane Figueroa. Une situation dont il ne peut que se réjouir alors que les marchés espagnol et portugais, fiefs du Groupe FLUIDRA, restent en berne pour ces revêtements (avec un attachement traditionnel au carrelage et à la mosaïque). Il constate que la membrane armée affiche une envolée, sans doute pour plusieurs raisons :

« Tout d'abord, on le sait, grâce à l'excellence du marché du neuf et de la rénovation qui entraîne dans son sillage bon nombre d'embellies pour les équipements de piscine. Ensuite parce que la membrane armée est particulièrement résistante aux eaux chaudes, de plus en plus fréquentes en raison de l'équipement de pompe à chaleur qui a su s'imposer en piscines neuves comme en piscines rénovées. Enfin, du fait que la membrane armée est immédiatement disponible au sein de nos 17 agences (France & Belgique), alors que le liner requiert toujours un délai de fabrication qui s'impose au piscinier ». Pour cette raison, FLUIDRA Industry s'efforce de livrer sous 5 jours les liners commandés et ce, grâce à une fabrication assurée seize heures par jour (et on pense passer aux 3 x 8 !), mois d'août compris ! Car, c'est un atout non négligeable, FLUIDRA Industry assurera NON-STOP, tout l'été, les fabrications de produits sur-mesure.

Avec un liner fourni par Renolit depuis 20 ans et une



Chez Fluidra, le liner Sensation 75/100° est doublé d'un vernis de protection qui lui confère des qualités exceptionnelles mais également, préserve sa beauté.

Aucune déformation, ni pli, garantis jusqu'à une température de l'eau à 33°C. Il résiste au vieillissement dû aux UV, à la décoloration, aux micro-organismes, à l'abrasion, aux rayures et aux agents tachant. 3 imprimés contemporains : Graphite, Minéral et Dune.

membrane armée fabriquée en exclusivité par Alkor Draka (unique fabricant français) pour FLUIDRA France, l'entreprise s'attache à faciliter au maximum la vie des professionnels. Et ce n'est pas tout ! Afin de les accompagner au mieux et de leur proposer un service de qualité, des sessions de formation sur la thématique "Pose de la membrane PVC armé" leur sont proposées par niveau, en collaboration avec le fabricant Alkor Draka. Enfin, FLUIDRA France propose aux professionnels des exclusivités (sur 2 coloris : Gris et Beige pour le liner, par exemple), des délais très courts, mais aussi, des idées pratiques, comme la vente de membrane armées antidérapantes à la coupe. Un service qui évite aux pisciniers un stockage inutile et offre une réactivité hors-pair pour répondre aux besoins de leurs clients !»

marketing@fluidra.fr / <http://pro.fluidra.fr>



ARMÉ FLEX

BY **ASTRALPOOL**



Made in France
Made in Qualité
Fabrication
EXCLUSIVE par



Le Spécialiste dans
la fabrication
de PVC armé.

Profitez de
cette association
d'Experts !

- ✓ Membrane armée 150/100^{mm}
- ✓ 3 finitions,
- ✓ 8 coloris « tendance »,
- ✓ Résistance & flexibilité,
- ✓ Température de l'eau maxi 30°C,
- ✓ Durabilité,
- ✓ Facilité d'entretien.



pro.fluidra.fr



Call Center
04 11 300 206



www.astralpool.com



Procopi propose dans le catalogue Aquareva, l'Aqualiner 75/100°. Ce revêtement garanti 10 ans, résistant jusqu'à une température d'utilisation de 33°C, est produit depuis plus de 40 ans dans son usine française. Il se décline en 6 coloris unis tendance, 6 coloris d'escaliers antidérapants (les seuls de

classe C – norme européenne EN 15288-1), 6 imprimés, le tout à coordonner avec 20 frises et bandeaux.

Autre produit : le Superliner V2F, de 85/100°, résistant à une utilisation jusqu'à 35°C.



Très tendance, les revêtements gris ont su donner une nouvelle dimension aux bassins, qu'ils soient contemporains ou classiques, avec une exceptionnelle couleur d'eau. Ici le liner gris foncé d'Astralpool.

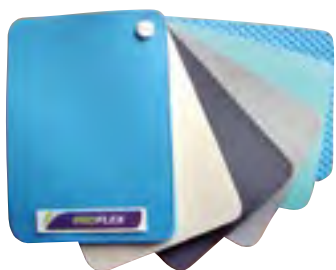


En 20 ans, APF a su s'imposer comme une référence dans la fabrication de liners sur-mesure Made in France.

Il y a 2 ans, APF présentait sa gamme de liners nacrés : 6 motifs au design exclusif. Désormais, 3 de ses motifs se déclinent en PVC 150/100° nacré : Blanc adriatique, Bleu turquoise et Gris perle.

Cette membrane armée haut de gamme est dotée d'un vernis de protection qui :

- Évite l'apparition de taches liées aux bactéries,
- Protège la membrane des rayons UV et évite son vieillissement précoce,
- Repousse la saleté et facilite l'entretien de la ligne d'eau,
- Agit comme un bouclier contre les frottements et les rayures.



La membrane Proflex est proposée en version unie (8 coloris), vernie (5 coloris), imprimée (3 motifs) et antidérapante (7 tonalités avec micro plots pour sécuriser les marches).



Proflex d'Haogenplast, chez SCP, est une membrane renforcée dont l'une des particularités est d'intégrer des biocides. Ces dernières empêchent la prolifération des bactéries. Dans les tests réalisés par des laboratoires externes, il a été démontré qu'à une température constante de 30° C et une humidité de 100 %, elle ne présentait aucune prolifération des bactéries *Aspergillus Niger*, ni *Penicillium funiculosum*, pendant 90 jours.

Une autre de ses caractéristiques importantes est la protection 'windshield' UV, sous la forme de couches de laque de protection contre la décoloration due au soleil.

Elle est de plus facile à poser grâce à sa maille souple et à sa haute teneur en plastifiant.



Le liner : un atout décoratif incontestable pour vos clients, qui apprécieront son effet bluffant... pour un coût restreint ! Nextpool.

Clément CHAPATON, Président d'APF

Avec 17 000 liners fabriqués et 400 000 m² de membranes vendues en 2016, APF est certes le principal acteur sur le marché. Ce spécialiste de l'étanchéité de la piscine (ce secteur représentant 1/3 de son CA), à la tête de la plus grosse usine d'Europe de conception de liners, porte un regard très positif sur l'évolution de ces revêtements, tous deux affichant une progression à deux chiffres (même s'il est vrai que la membrane, plus récemment apparue en piscines individuelles, profite d'un démarrage en force inhérent aux nouveaux venus !). Il faut dire qu'avec un parc installé de liners d'environ 600 à 700 000 bassins (avec un pic d'installations entre 2003 et 2005), le potentiel offert par la rénovation est d'importance... d'autant qu'un liner peut en remplacer un autre, mais aussi intervenir en rénovation d'une coque par exemple. Même chose pour le neuf, puisque l'on peut estimer aujourd'hui que le liner et la membrane représentent 70 à 80 % des installations !

« Le marché est en perpétuel mouvement, mais il est sans conteste destiné à encore progresser, indique Clément Chapaton. Il ne faut d'ailleurs surtout pas opposer liner et membrane. Chacun d'eux apporte aux clients finaux les qualités attendues. A ce sujet, il est important de mettre en exergue la qualité Made in France. Il suffit pour cela de comparer les fabrications de liners avec celles des Etats-Unis, où le liner est considéré comme un produit « jetable », très facilement remplacé et avec une pose approximative tolérée ! D'ailleurs, 75 % des liners fabriqués outre-Atlantique sont à destination de la rénovation, alors que chez nous, le chiffre ne s'est élevé, si l'on peut dire, « qu'à » 40 % ! Cet état de fait nous a d'ailleurs conduits à mettre au point un liner « spécial rénovation » particulièrement performant : le Dreamliner 2030, qui devrait rapidement représenter 50 % de nos ventes. Celui-ci a la particularité d'être verni sur ses 2 faces. La première, côté eau, reste classique, alors que la seconde, côté

parois, a l'avantage d'éviter toute migration de bactéries. Celles-ci étant en général présentes en abondance en cas de rénovation.

S'agissant de la membrane (nous proposons les marques Alkor et Hydroflex), nous nous attachons à disposer d'un stock conséquent (environ 60 000 m²) afin d'assurer une disponibilité optimale à notre clientèle.

Pour chacun des deux revêtements, il faut bien évidemment insister sur l'importance de la formation. Poser un liner, comme une membrane, ne s'improvise pas. Les pisciniers en sont bien conscients et, aujourd'hui, on peut dire que toutes nos sessions affichent « complet ». Il suffit de constater qu'un poseur de membranes bien formé ne fait quasiment plus que ça, pour se rendre compte de la spécialisation de cette activité.

Enfin, j'aimerais évoquer la qualité même de la composition des liners et membranes. Notre position de leader nous permet de remonter une information terrain essentielle auprès de ces « chimistes », qui restent la plupart du temps des concepteurs de formules pour des utilisations à destination du bâtiment. L'étanchéité de piscine restant une activité annexe pour ces géants, il est important qu'ils puissent prendre en compte les évolutions et nouvelles habitudes concernant le traitement d'eau (et notamment la généralisation des automatismes), aux conséquences inévitables sur la durabilité et l'esthétique de leurs fabrications. Nous avons d'ailleurs pu intervenir dans la mise en point de revêtements à pigmentation renforcée, très sensibles pour les coloris foncés très en vogue ces dernières années, afin de leur offrir une tenue au vieillissement renforcée. »

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



APF Offrez à vos piscines l'éclat des plus belles nacres ! 



Zen
Blanc Adriatique

Rêveur
Bleu Turquoise

Joueur
Gris Perle

3 imprimés uniques aux éclats de nacre, offrant élégance, originalité et brillance à vos réalisations.
En exclusivité chez APF des PVC 150/100^{ème} nacrés par Renolit Alkorplan

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



LINERS



« Depuis 40 ans la référence du liner : des matières de qualité, une confection sur-mesure soignée, des délais maîtrisés. »

MEMBRANES ARMÉES



« Des matières de qualité, des services adaptés à vos besoins : service de coupe, soudure de la bandelette, colepinage. »

+ FOCUS SUR NOS PRODUITS EXCLUSIFS :



DEL
PROTECT 33
LINER

- Liner technologique haute performance.
- Haute tenue à la température
- Excellente résistance aux taches.
- Gamme de 6 coloris unis et 1 imprimé.

15 3 33



CGT
COATFLEX 150
MEMBRANE ARMÉE

- Produit de classe supérieure avec vernis de protection.
- Chaque rouleau est emballé individuellement avec dévidoir intégré.



15 3 33

DEL CLASS CEC

+33 (0)9 70 72 5000 contact@fija-group.com



Valérie COUTARD
Responsable Marketing
Produits chez DEL

Chez DEL - Même si à l'évidence le marché français reste le premier marché tant pour le liner que pour la membrane armée - on remarque un développement du marché belge, mais aussi du marché portugais, notamment pour la membrane. Historiquement très attaché au carrelage, ce dernier

retrouve dans la membrane des qualités de durabilité et de résistance.

Pour le liner, le marché français est aujourd'hui porté par le marché de la rénovation. Nous pouvons également noter que les services jouent un rôle essentiel dans le choix du produit (délai de fabrication, garanties...). »

Valérie Coutard nous signale à juste titre que « l'important marché de la rénovation ne saurait être abordé de la même façon que celui du neuf. En effet, le client final a déjà vécu avec son revêtement. Il est déjà averti de sa tenue, de son vieillissement et aura tendance à rechercher de plus amples informations. Il sera donc plus exigeant, tant en ce qui concerne la qualité (recherche de garanties), que la pose (expérience et savoir-faire requis). Une montée en gamme sera donc logiquement plus facile à proposer pour le piscinier, même si des conseils et un argumentaire solide seront souvent exigés.

Les pisciniers restent dans tous les cas les meilleurs prescripteurs en matière de revêtement. »



Le liner beige, une valeur sûre, tant pour les réalisations neuves que pour les rénovations. DEL.

Sur un tout autre sujet, Valérie Coutard observe que « les tendances esthétiques sont aux valeurs sûres, d'ailleurs en phase avec celles de la décoration extérieure. Le gris et le beige représentent des tonalités dont on ne se lassera pas. Cette prudence dans les choix n'empêche pas d'être toujours à la recherche de nouveautés esthétiques, notamment en ce qui concerne les effets texturés (comme avec le « cuir froissé » par exemple). Il faut être à l'écoute et savoir exploiter les tendances.

DEL est très attentif au choix des fournisseurs de matière de membranes et de liners. En collaboration avec ces derniers, des produits exclusifs ont été développés. Par ailleurs, afin de valider les produits nous n'hésitons pas à faire participer des professionnels à des tests (pose, durabilité...).

Pour ce qui est du liner, nous invitons régulièrement nos clients à visiter nos ateliers de fabrication. C'est en effet, le meilleur moyen de se rendre compte du savoir-faire de DEL et du soin apporté à la confection sur-mesure.

Le sur-mesure prend tout son sens chez DEL car à chaque liner fabriqué, nous mettons un point d'honneur à réaliser une confection parfaitement ajustée. »

contact@fija-group.com

Bertrand GIROD, Directeur du Développement de la société ELBTAL



“ ELBTAL PLASTICS, connu sur le marché de la piscine avec sa gamme de revêtements PVC ELBE Blue Line®, a lancé cette saison sa nouvelle membrane armée Elite®. Il s'agit d'un revêtement pour piscine "premium" du fait de sa résistance aux taches. Les tests montrent que la résistance aux taches est 300% meilleure que la concurrence.

D'une part, l'apparition de taches est fortement diminuée, en particulier au niveau de la ligne d'eau où se

concentrent les salissures de la piscine. Et d'autre part, elle est très facile à nettoyer, car elle empêche la pénétration de crèmes solaires, produits cosmétiques au autres produits chimiques qui pourraient salir ou décolorer la surface.

Cette nouvelle membrane rend la maintenance de la piscine plus facile. Un entretien moins exigeant rallonge la vie utile de la membrane armée.

Elle dispose d'une garantie de 15 ans pour l'imperméabilité, et 5 ans contre la décoloration par le chlore et également 5 ans contre l'apparition de taches.

De plus, Elite® est l'unique membrane armée pour piscine sans phtalates ! Le phtalate est une substance utilisée dans le plastifiant depuis 50 ans. Pour la première fois, cette substance est maintenant remplacée par d'autres éléments plus vertueux dont l'objectif est de protéger encore plus la santé des baigneurs.

Disponible en 5 couleurs : Deep Sea, Blue Sky, Sand Beach, Arctic White et Grey Rock.



Arctic White



Blue Sky

Tout nouveau chez Elbtal Plastics, la membrane armée Elite®, dont la particularité est de présenter une résistance exceptionnelle aux taches.

D'une part, leur apparition est fortement diminuée, en particulier au niveau de la ligne d'eau, où se concentrent les salissures de la piscine, et d'autre part, la membrane est très facile à nettoyer, car elle empêche la pénétration de crèmes solaires, produits cosmétiques au autres produits chimiques, qui pourraient salir ou décolorer la surface.

A noter également : une fabrication sans phtalate.

Disponible en 5 coloris, elle offre une garantie de 15 ans pour l'imperméabilité, et de 5 ans contre la décoloration par le chlore et l'apparition de taches.

www.ELBEpools.com

Qualité supérieure **NOUVEAU**

Meilleure membrane résistante aux taches

Protection complète de la ligne d'eau

Le choix le plus sain

PHTHALATE-FREE
PF
SANS PHTHALATES

une marque de
ELBE blue®
LINE
POOL SURFACE
Made in Germany

RÉSISTANCE AUX TACHES
5 ANS Garantie

QUINZE ANS
GARANTIE IMPERMEABILITE
elite

RÉSISTANCE AU CHLORE
5 ANS Garantie

* Voir notre garantie et guide du traitement de l'eau.

elite STRONG, HEALTHY, STAIN FREE.
MADE IN GERMANY
Superior pools.

www.ELBEpools.com

LINERS ET MEMBRANES ARMÉES : Où en est l'offre et le marché ?



Emmanuel DE CARVALHO
Dirigeant associé de Wood

Spécialiste des couvertures de piscines, les frères de Carvalho de Wood souhaitaient ajouter une nouvelle corde à leur arc ! C'est chose faite depuis ce début d'année 2017, avec la distribution de la membrane armée 150/100° « Titan » de chez Soprema (ce fabricant compte donc désormais 4 distributeurs sur le territoire français) et avec la fabrication de liners avec la feuille 75/100° Alkorplan de chez Renolit. Une

entrée dans le monde du revêtement de bassin par la grande porte, avec ces deux grands fabricants faisant référence sur le marché, dont peut se féliciter Emmanuel de Carvalho :

« Notre objectif est de continuer à offrir à nos clients pisciniers un service attentif et une réactivité optimale avec cette nouvelle activité. Pour les liners, avec des délais de livraison toujours respectés et une qualité d'exécution qui sera assurée par notre toute nouvelle unité de production de 4 000 m². Pour les membranes, avec des formations qui débuteront dès cet automne.

Il était important pour nous de proposer à la fois une offre de liners et de membranes, afin que nos clients pisciniers puissent faire face à toutes les demandes. »



Spécialisée depuis plus de 20 ans dans la fabrication de couvertures automatiques de sécurité pour piscines, Wood ajoute une nouvelle corde à son arc, avec la maîtrise de l'étanchéité des bassins. L'entreprise s'est dotée d'une unité de production de 4 000 m², à la fois capable de proposer des bâches à barres, des protections d'hivernage (filet, bâche et écran de protection) et des liners 75/100°. (voir p. 77)

liner@wood.fr / www.wood.fr

**NOUVELLE USINE A SAINT JEAN D'ILLAC
FABRICATION DE LINERS**

**L'info
du
mois**



Fabricant français de liners

WOOD Liners



Visitez www.wood.fr ou contactez le 05 56 33 85 20



Membrane armée 150/100^e

DLW Flooring GmbH

Stuttgarter Strasse 75
D-74321 Bietigheim-Bissingen (Allemagne)

DLW delifol France

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

Tél. +33 (0)2 40 27 57 60

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

delifol-france@wanadoo.fr

www.delifol.com



Fabrication
Allemande

*Grégory Marie
formé par l'agence DLW delifol France
Meilleur ouvrier de France 2015*

NEUF OU RÉNOVATION

DLW delifol est adapté pour tout type de piscines extérieures ou intérieures :

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

Unique 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

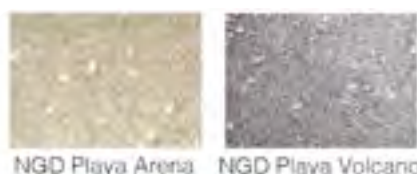
De par notre concept exclusif d'intégration à chaud des décors, nos membranes NGD (décors) ainsi que nos frises sont d'une résistance incomparable.

Notre membrane armée se soude à basse température pour un confort de pose optimal.

CRÉATEUR DU PVC ARMÉ 150/100^e 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 supérieure à tous les produits du marché ! Il suffit de comparer les caractéristiques techniques des produits.

Nouveautés



Chez DLW delifol en plus des rouleaux de 165 cm et de 200 cm nous vous proposons du 130 cm dans certains coloris NG

- Trame tissée polyester 8/6,5 fils cm²
- Garantie 10 ans sans vétusté
- Normalisé ISO 9001
- Résistance à +34°C
- 27 coloris au choix
- Qualité supérieure non vernie
- Souplesse incomparable
- Conforme aux normes ABC (NGP)
- Conforme aux normes NF FN
- Conforme aux normes sanitaires européennes

Découvrez la gamme
DLW delifol
et ses avantages

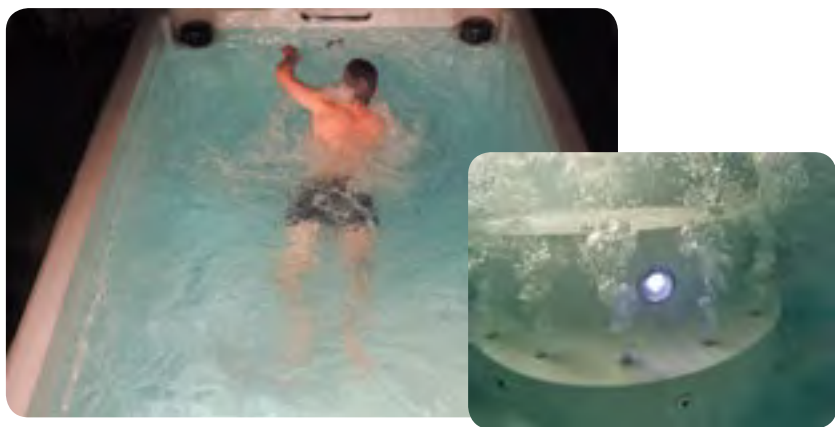


Demandez votre devis gratuit sur www.delifol.com



H2EAUX

Swim Step, une marche vers la détente



H2eaux renforce sa gamme de 6 spas de nage, en intégrant le **Swim Step, premier spa avec un escalier Roman inversé pour plus de confort !** Des jets d'air sont intégrés dans la première marche pour profiter de l'effet balnéo. Dans ce spa de nage on peut pratiquer bien entendu la nage à contre-courant, grâce à son système relié à une pompe de 3CV (utilisée généralement en piscine), l'aquafitness, ou profiter simplement de ses 10 jets de massage « air ». La filtration s'effectue via 2 skimmers, l'éclairage par des LEDs multicolores, et le chauffage de l'eau est assuré par un réchauffeur de 3,8 kW. Les utilisateurs peuvent y bénéficier également de l'aromathérapie. Les équipements sont commandés par le système de commandes Gecko.

Ses dimensions : 4,90 x 2,30 m et 1,45 m de hauteur.

info@h2eaux.fr / www.h2eaux.fr

SCP

Un nouveau test pour l'eau de piscine associant bandelette d'analyse et appli Smartphone !

Très facile d'entretenir l'eau de sa piscine avec ce nouveau produit qui allie l'analyse par bandelette et la lecture de résultats sur une application Smartphone ! **Test & Treat d'Aquachek, disponible chez SCP, propose une nouvelle méthode d'analyse de l'eau simple et rapide.**

- 1 - Plongez une bandelette test dans l'eau de la piscine ;
- 2 - Prenez une photo de la bandelette ;
- 3 - Vous obtenez une prescription de traitement affichée directement sur l'écran de votre Smartphone !



Test & Treat mesure le chlore total, le chlore libre, le pH, le TAC et l'acide cyanurique.

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

PPS
produits polyester salvador
FRANCE

DES PROS AU SERVICE DES PROS

PPS-France propose aux professionnels de la piscine une gamme complète

- ✓ Panneaux de piscines,
- ✓ Coques en polyester,
- ✓ Escaliers sous-liner,
- ✓ Gel-coatés à brides,
- ✓ Locaux techniques,

Pour compléter cet assortiment, PPS lance en 2017 une gamme d'escaliers thermoformés en acrylique.

Pour tous renseignements
www.produit-polyester.com
claudine.maisonneuve@pps-piscines.fr
Tel : 05 63 66 43 10

LAMOTTE

Le WaterLink® Spin Touch™ Lab : rapide et précis

Le « laboratoire » d'analyse d'eau, WaterLink® Spin Touch™ Lab est un tout nouvel appareil conçu pour être utilisé sur site, par les exploitants de piscines et pisciniers, ou par le commerçant en magasin de piscines.

En utilisant simplement un échantillon d'eau, et le disque réactif unique, le photomètre à 6 longueurs d'onde est capable de mesurer avec précision une série complète de 10 paramètres différents en seulement 60 secondes.

On peut également utiliser un nouveau disque à trois usages, qui délivre les résultats d'analyse pour le chlore libre/total/combiné, et le pH en 30 secondes chrono!

L'appareil est activé à partir de son écran tactile, qui affiche les résultats dès que les tests sont achevés.

Les résultats peuvent être consultés à l'écran ou transmis au logiciel afin de générer des recommandations de dosage et obtenir un équilibre parfait de l'eau.

Il figure parmi les systèmes les plus avancés dans les méthodes d'analyse précises utilisées par l'industrie de la piscine. Désormais, les professionnels en charge de l'analyse en piscine et spa peuvent obtenir des résultats précis, sans perdre de temps en procédures et nettoyages fastidieux. Ce système d'analyse innovant est si simple que tout le monde peut l'utiliser! Sans flacon à remplir, sans temps de préparation, sans conjectures!

sales@lamotte-europe.com
www.lamotte-europe.com

ZODIAC

Les pompes à vitesse variable : à la recherche d'économies

Les pompes de filtration à vitesse variable sont devenues LA solution économique et écologique des systèmes de filtration en piscine. C'est pourquoi les offres se multiplient sur le marché, poussant toujours plus en avant les innovations en termes de performances, confort sonore et économies d'énergie. Pour illustrer ce développement, Goëry Cussonot, Category Manager chez Zodiac® fait un parallèle avec la voiture : la pompe de filtration à vitesse variable « c'est un peu comme la boîte de vitesse d'un véhicule permettant d'adapter le régime moteur au besoin. Qui imaginerait conduire une voiture avec une seule vitesse ? »

Mieux qu'un descriptif, Zodiac® nous livre un exemple pratique, avec l'utilisation de sa pompe FloPro™ VS (1,65 cv) dans un bassin de 60 m³. Celle-ci ne consomme que 113 W à 1 400 tr/mn, par rapport à une consommation estimée à environ 1 000 W pour une pompe monovitesse d'1 cv pour un même bassin. Avec la pompe à vitesse variable, même en fonctionnant environ 18 heures par jour, contre 10 à 12h pour une pompe monovitesse classique, le gain énergétique annoncé avoisine les 300 € par saison pour le consommateur (pour un bassin en France, utilisé 6 mois par an.)

En outre, le passage de l'eau sur le media filtrant (quel qu'il soit) se fait aussi plus lentement, améliorant la qualité de filtration et réduisant ainsi l'ajout de produits chimiques de correction.

Avec ses 8 vitesses programmables, la pompe à vitesse variable FloPro™ VS adapte sa vitesse à chaque fonction de

la piscine : volet fermé, nettoyeur à pression, nage à contre-courant, lavage du filtre, chauffage de l'eau). Elle existe aussi désormais dans un format simplifié de 3 vitesses ajustables, avec le modèle FloPro™ e3.

Il est possible également d'automatiser le paramétrage de la filtration,

pour une consommation énergétique encore mieux maîtrisée, avec l'option du module Wi-Fi iQPUMP de Zodiac®. L'utilisateur peut ainsi contrôler à distance sur son smartphone, via l'appli iAquaLink™, sa pompe à vitesse variable.

En cas de remplacement d'une pompe existante, Zodiac® a prévu le système Easy Retrofit sur tous ses modèles, permettant de les installer sans avoir besoin de modifier la tuyauterie existante. Toute la gamme FloPro™ est garantie 3 ans.



www.zodiac-poolcare.fr



PISCINES RÉSIDENTIELLES



PISCINES DE COLLECTIVITÉS

LEADER MONDIAL D'ÉQUIPEMENTS POUR PISCINES



POMPES



FILTRES



ÉCLAIRAGE



TRAITEMENT DE L'EAU



ROBOTS



POMPES À CHAUFFÉE



ISI-MIROIR

pour une piscine à débordement accessible, simple et moins coûteuse !

Lors du Salon Professionnel Piscine Global 2016 à Lyon, Mathieu BOUVIER et Yann AQUILINA, fondateurs de la société ABP, présentaient leur nouveau concept breveté ISI-MIROIR.

Ce système innovant intègre, en un seul élément modulaire, une goulotte, un bac tampon ainsi qu'un dispositif de réglage du niveau de l'arase et offre des conditions d'étanchéité optimales.

Il permet ainsi de réaliser facilement une piscine miroir sans nécessiter l'existence d'un bac tampon.

L'eau issue du débordement est récupérée par les goulottes ISI-MIROIR, y est stockée, aspirée, filtrée et réintroduite dans le bassin par les buses de refoulement.



Yann AQUILINA et Mathieu BOUVIER

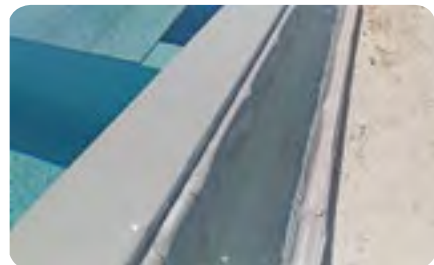
Prévu, pour être installé aussi bien en construction qu'en rénovation, il réduit les coûts de réalisation d'une piscine miroir et s'adapte à toutes les structures de piscines.

Le système de rattrapage de niveau permet une installation simple et rapide.

En outre, la qualité de filtration du système ISI-MIROIR permet de limiter nettement l'utilisation de produits d'entretien.

Un système qui permet de chiffrer facilement le coût de revient d'une piscine miroir.

contact@abpool.fr / <http://isi-miroir.fr>



BAYROL

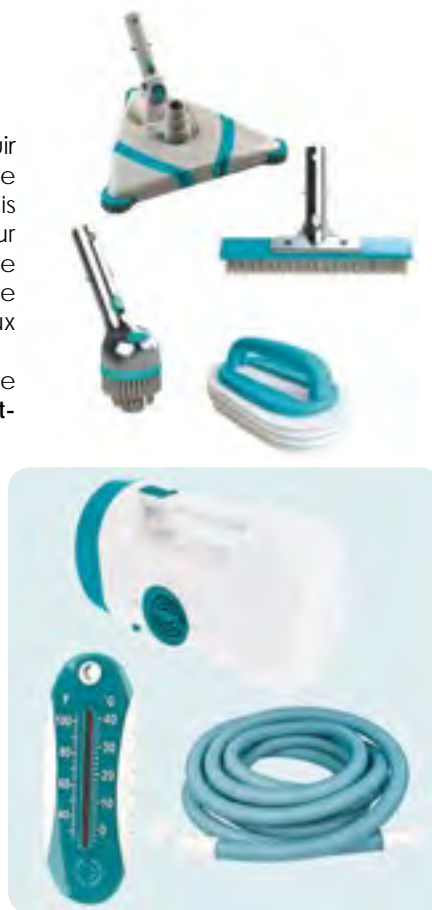
Nouvelle ligne d'accessoires d'entretien BAYROL

Afin d'aider tous les propriétaires de piscine à jouir d'une eau saine et claire, BAYROL propose toute une gamme de produits de traitement dédiée. Mais le bassin mérite aussi des accessoires de qualité pour son entretien. C'est pourquoi la marque lance une gamme complète de 16 accessoires de nettoyage pratiques et malins, fabriqués dans des matériaux robustes et de grande qualité !

D'un design innovant et dans le bleu vitaminé de BAYROL, ces accessoires d'entretien facilitent le nettoyage des piscines, qu'elles soient hors-sol, enterrées ou gonflables.

La gamme est constituée des éléments suivants :

- 2 épuisettes (surface et fond) à l'armature solide en aluminium, équipées d'un filet en propylène résistant aux chocs, compatibles avec tous les manches télescopiques du marché ;
- 2 balais flexibles de luxe avec poignées à directions multiples et joints flexibles, compatibles avec tout type de manche télescopique et tout type de revêtement ;
- 5 brosses qualitatives : 4 renforcées en aluminium (2 brosses de 25 et 45 cm pour piscines béton et PVC et 1 brosse de 25 cm spéciale carrelage, 1 brosse de coin) et 1 brosse pour ligne d'eau ;
- 1 diffuseur de chlore flottant et pivotant, avec sécurité enfant et poignée de transport (jusqu'à 5 pastilles de chlore de 200 g) ;



- 1 manche télescopique de 4,5 m de long en 3 sections, en aluminium, avec poignée ergonomique, léger et très solide, compatible avec tous les types de balais, épuisettes et brosses de piscine ;
- 1 porte-accessoires qui regroupe tous les éléments de nettoyage (6 ou plus) ;
- 1 kit de 6 accessoires qui comprend : 1 porte-accessoires, 1 épuisette de fond, 1 brosse murale 45 cm, 1 brosse de coin, 1 brosse ligne d'eau et 1 thermomètre ;
- 1 thermomètre de 18 cm, à gros chiffres pour une lecture rapide et avec côtés en caoutchouc renforcé ;
- 1 tuyau d'aspirateur flexible et ultra résistant de 10 m de long, avec 2 adaptateurs de 32 mm de diamètre.
- 1 set de 3 clips pour remplacer les boutons pressoirs des accessoires.

Pour plus de renseignements, veuillez vous rapprocher de votre attaché commercial BAYROL.

bayrol@bayrol.fr / www.bayrol.fr



Structure
Pièces à sceller
Liner

PISCINE URBAINE

hors-sol / semi-enterrée / enterrée

ma belle piscine où je veux, quand je veux !



4,20 m x 3,50 m
avec couverture automatique intégrée



6,00 m x 2,50 m
avec couverture automatique intégrée

Le meilleur de la technique et de la sécurité

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



Fabricant Français

PROCOPI.COM



ProSwell

by PROCOPI

ASCOMAT

Un mur filtrant facile et rapide à monter

HYDROMUR est le mur filtrant d'ASCOMAT, rapide à installer, adapté notamment aux structures en polystyrène.

Il intègre un élément filtrant de grande capacité, à choisir entre le Skimfiltre (jusqu'à 20 m³/h) et un skimmer à grande meurtrière, 3 refoulements, une aspiration basse anti-vortex et un projecteur blanc à LED avec sa télécommande. Les pièces hydrauliques sont fixées et raccordées



à l'arrière du panneau. Ce mur filtrant est particulièrement silencieux car éloigné du local technique de la piscine.

infos@ascomat.com
www.ascomat.com



OCEDIS

PRIZMA, l'automatisme du dosage sans le souci des sondes

Dans sa gamme de matériels d'automatisation pour l'analyse et le dosage des traitements de l'eau de piscine, Ocedis propose le régulateur colorimétrique PRIZMA. Cet appareil permet, sans calibration, de mesurer, programmer et ajuster automatiquement les dosages de chlore et pH, une, deux ou trois fois par jour (au choix), selon les caractéristiques du bassin.

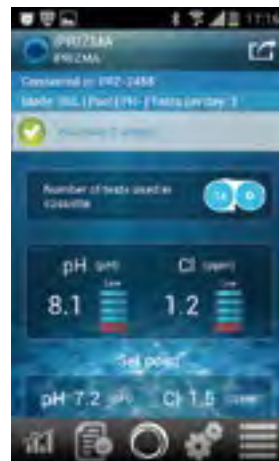


Simple d'utilisation, PRIZMA est aussi connecté en réseau à l'application iPRIZMA, qui permet à l'utilisateur ou au gestionnaire de la piscine, depuis un smartphone ou un iPhone, de consulter et modifier les paramètres de traitement.

Depuis l'application gratuite, il est possible d'effectuer un test de la qualité de l'eau en une étape, suivre les paramètres sous forme de graphiques, obtenir des rapports en temps réel et accéder à des conseils sur le traitement de l'eau.

Plusieurs configurations sont possibles : avec une pompe doseuse de chlore externe, une électrovanne sur un doseur de chlore lent ou un brominateur, ou encore un électrolyseur de sel. Le cycle de traitement ainsi automatisé est parfaitement adapté aux besoins du bassin contrôlé.

info@ocedis.com / www.ocedis.com



PoolCop

La piscine sur pilote automatique

www.poolcop.com

Élargissez votre vision de la réalité !

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

SAFIRA

Le répulsif puissant que les insectes détestent !

Pour être tranquille dans sa piscine ou prendre un bain de soleil après la baignade, il existe des répulsifs à insectes pour piscine efficaces ! La société SAFIRA en a fait l'une de ses spécialités, avec les floculants pour piscine. Son produit **Ephaïstos®**, fabriqué en France, est le plus puissant répulsif à insectes de sa gamme, avec un principe actif composé à base d'huiles essentielles.

Proposé en flacons de 250 ml, pour traiter un bassin jusqu'à 50 m³, il agit pendant trois semaines en éloignant les insectes de la piscine.

Son parfum aux senteurs florales se diffuse bien au-delà du bassin, permettant de profiter pleinement de l'espace de bain, du jardin et de la terrasse jouxtant la piscine.

Il convient bien sûr de respecter les préconisations d'emploi, de bien nettoyer le filtre avant et après utilisation, et de le ranger hors de portée des enfants.

safira@safira.fr / www.safira.fr



LOGYLINE

Encore plus de réalisme avec la nouvelle version de Logyconcept3D

La nouvelle version de Logyconcept3D vient d'être lancée par Logyline ! Ce logiciel, proposé aux professionnels en abonnement, permet de concevoir des projets de piscines en 3D. Un outil d'aide à la vente qui trouve son utilité



auprès des pisciniers. A partir d'une ou plusieurs photos prises chez le client, **Logyconcept3D permet de simuler les projets de piscines grâce à la technologie de réalité augmentée.** Les rendus sont visualisés à l'échelle, et offrent au futur client une idée des plus réalistes de ce que formera son environnement une fois la piscine créée.

Il est possible également pour le piscinier d'extraire une Déclaration de travaux complète (avec formulaire cerfa, plans obligatoires et simulations de projets), puis de transmettre les documents à la mairie concernée.

La nouvelle version du logiciel, gratuite pour les utilisateurs déjà en possession du logiciel, propose une mise à jour de l'option de réalisation de Déclaration de travaux et l'intégration de nouveaux objets et textures.

Près de 70 textures de terrasses et de murs ont été ajoutées : dalles, ardoise, bois, opus, pavés, sable pour les terrasses, crépis, pierre, brique et bois pour les murs. Afin d'augmenter encore le réalisme des projections, une dizaine de végétaux a aussi été intégré, ainsi que de nouveaux objets : spas, lames d'eau, claustras, rochers, plongeoir, locaux techniques, lumières extérieures, barbecues...

Dans les mois qui viennent, d'autres nouveautés viendront compléter le logiciel. Par ailleurs, Logyline travaille sur un prototype permettant de visualiser les projets de piscines en 3D via un casque de réalité virtuelle, comme présenté lors du dernier salon lyonnais.

contact@logyline.com / www.logyconcept3d.com.





Le pilote automatique de la piscine







Option ZenIT : Boîtier de contrôle à distance et application smartphone Bluetooth®

Vivez sereinement votre piscine au fil des saisons



Diminuez la durée de filtration pour économiser de l'énergie

Protège les canalisations contre la formation du gel
selon le mode sélectionné pour le climat (système 1 seul choix possible).



Facilite la remise en route avec le départ surpriseur*

Régulation de pH quand la pompe de filtration est en route (prise 230V)



Durée de filtration augmentée pendant les fortes chaleurs

Mise en route automatique des LED à la tombée de la nuit



Prolonge la saison avec la gestion du chauffage*

Diminue la filtration quand la couverture est fermée







Fabricant d'équipements innovants pour la piscine

POOLCOP

La piscine en live !

PoolCop, non content de permettre une gestion 100 % automatisée et programmée de la piscine, ajoute encore une corde à son arc ! Désormais le système propose de surveiller sa piscine en direct par caméra IP connectée. Ainsi, où qu'il se trouve, le propriétaire du bassin peut visualiser en live l'état de sa piscine, sur son smartphone ou son pc, via l'application serveur PoolCopilot. De son côté, le piscinier en charge de la maintenance peut jeter un œil sur son parc de piscines connectées, pour constater la couleur et la clarté de l'eau, le fonctionnement de la filtration, les fontaines, le nettoyage du robot, etc., avant toute intervention jugée nécessaire. Un moyen rapide de constater les éventuels dysfonctionnements, avant d'agir en conséquence !



contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr

REXAIR

Style'PAC : les nouvelles PAC réversibles

REXAIR étoffe son offre de pompes à chaleur en lançant la nouvelle gamme Style'PAC, composée de 4 modèles de 9 à 17 kW, avec une nouvelle carrosserie très contemporaine, alliant couleurs actuelles et inox. Style'PAC 9, Style'PAC 13, Style'PAC 17 monophasée / triphasée, offrent un COP à 15°C compris entre 4,5 et 5, économes en énergie. Elles sont équipées, pour les 2 premiers modèles, d'un compresseur rotatif, et pour les deux autres d'un compresseur Scroll. Les 4 PAC réversibles chaud-froid sont pourvues d'un échangeur en titane à double circulation et d'un ventilateur horizontal. Elles pilotent la pompe de filtration hors de sa plage horaire, afin de maintenir la consigne de température demandée. Conçues pour une installation en extérieur simple et rapide, elles fonctionnent à partir de -5°C, dotée d'une fonction de dégivrage intensif.



Le régulateur intégré permet une lecture instantanée de la température d'eau, ainsi que le contrôle de toutes les sondes et composants de sécurité de la pompe. Ces nouvelles pompes à chaleur possèdent la particularité d'être pourvues de 4 pieds directement intégrés, qui la surélevent et facilitent l'évacuation des condensats. Silencieuses, elles savent se faire discrètes et s'intègrent parfaitement à leur environnement.

rexair.france@rexair.fr / www.rexair.fr

NINGBO POOLSTAR

Gamme d'aspirateurs brevetés pour les piscines et les spas

Ningbo Poolstar présente une nouvelle gamme d'aspirateurs électriques brevetés AquaJack™. Déclinés en 3 séries, adaptées à chaque type de piscines, ils disposent d'un système d'aspiration directe unique breveté, permettant de récupérer les plus gros débris dans le préfiltre avant et les particules les plus fines dans le filtre arrière. Ces aspirateurs sont conçus pour une utilisation manuelle, grâce à leur poignée ergonomique, ou pour un usage sur manche télescopique, via un raccordement simplifié.

AquaJack™ 100 Series convient pour le nettoyage des spas et petites piscines, AquaJack™ 200 Series, pour les spas, ainsi que les petites, moyennes et grandes piscines hors-sol ou enterrées.

Dans la nouvelle gamme, AquaJack™ 300, conçu pour les grands bassins hors-sol ou enterrés, est équipé d'une tête pivotante large (30 cm), qui lui permet de nettoyer aussi bien les surfaces à angles droits que les angles de la piscine. Sans la tête, il peut accéder aux angles les plus difficiles grâce à sa bouche droite de grande capacité. En effet, ce modèle est doté d'une très importante capacité d'aspiration (90L mn), pour assurer un nettoyage optimal et rapide pendant 90 minutes. Il fonctionne avec une batterie rechargeable au Lithium de grande capacité (4000 mah). L'AquaJack™ 300 nettoie les angles, marches d'escalier, volets,... et se met en arrêt automatique lorsqu'il est hors de l'eau.



info@aquajackcleaners.com
www.aquajackcleaners.com

Bel'o
www.bel-o.fr

RÉSEAU DE PROFESSIONNELS DE LA PISCINE

PLUS FORT, ENSEMBLE

> QUALITÉ > COMPÉTITIVITÉ
> PERFORMANCE > DYNAMISME

Nous rejoindre, c'est rester indépendant !

Contact : 04 65 01 02 67 • commerce@bel-o.fr

ASCOMAT Steamcab : le hammam 100 % facile

A installer sans aucun travaux de structure, de carrelage, d'étanchéité et d'évacuation de l'eau (grâce à un bac intégré destiné à la récupération des condensats),

cette cabine d'un nouveau concept est entièrement préfabriquée. Elle bénéficie d'un système de montage avec des joints d'étanchéité intégrés permettant un assemblage complet en moins de 4 heures. Il suffit de la raccorder à une alimentation d'eau et d'électricité. Constituée de panneaux isolants composés de mousse en polystyrène extrudé de 25 mm, de panneaux composite blanc de 8 mm (pour la face intérieure cabine), d'une structure en aluminium avec coloris au choix (en option), de verre trempé de 6 mm, d'un banc et de panneaux décoratifs, elle offre des finitions sobres et épurées pour une élégance raffinée au design contemporain très tendance.

On remarque son générateur de vapeur de 4,5 kW de marque **Harvia** et son tableau de pilotage tactile (pour la diffusion de la vapeur et l'éclairage led intégré).

Dimensions de cette cabine pour 4 personnes :
1,70 m x 1,40 m x 2,10 m de hauteur.



Xtrem Bloc : le coffrage haute résistance

Les modules en polystyrène expansé haute densité **Xtrem Bloc d'Ascomat**

se composent de banches reliées par des entretoises en polypropylène pour offrir une résistance hors-pair. La particularité de ce bloc à bancher isolant est son voile béton continu. Parfaitement isolants (résistance thermique de 4), ils peuvent aussi s'utiliser pour les constructions de pool house, de garages ou de maisons.

Ils se déclinent en 7 pièces différentes :

- 2 banches de 1,25 m x 0,30 m x 0,07 m
- 1 bloc angle réversible 0,77 m x 0,30 m x 0,29 m
- 1 bloc de refend 0,77 m x 0,30 m x 0,29 m
- Des entretoises simples (départ et haut de mur)
- Des entretoises doubles (maintien des banches)
- 1 bloc de linteau
- 1 bloc de coffrage de dalle



infos@ascomat.com / www.ascomat.com

Rexair

Pliscine



DECOUVREZ NOTRE NOUVEAU SITE INTERNET www.rexair.fr

DÉSHUMIDIFICATEURS



Installations : en ambiance - encastrable - gainable

Parce que chaque bassin est unique,
nous vous proposons des solutions sur-mesure

POMPES À CHALEUR



Économique - Performante - Écologique - Compacte - Silencieuse



50 ans d'expérience au service de votre bassin

Tél. : 01 34 04 19 19 - Fax : 01 34 04 19 20

Email : rexair.france@rexair.fr

5, rue des Boisseliers - 95330 Domont

VALIMPORT

PAC GOA Inverter : un COP annoncé supérieur à 12* en mode silence !

Depuis les premiers jours de juin, Valimport livre sa **nouvelle pompe à chaleur GOA Inverter, une PAC au design étudié et soigné, doublé de caractéristiques très performantes.** Cette



PAC air/eau peut restituer en effet plus de 12 kW pour le chauffage de l'eau de la piscine, en mode silence, pour 1 kW consommé (*données constructeurs à 27°C). Dans le but de permettre des économies d'énergie, la PAC adapte sa vitesse de fonctionnement (ventilateur et compresseur) aux besoins réels de chauffage du bassin. Tout cela en respectant

la quiétude des utilisateurs, avec seulement 42 dB émis à 1 mètre, et 25 dB à 10 m ! D'une grande facilité d'utilisation, **la GOA Inverter** se met en fonction une fois la température idéale sélectionnée, et choisit automatiquement la vitesse et la puissance adaptées à son maintien, dans des conditions

d'économies optimales. Si l'utilisateur souhaite imposer le mode silence, la PAC gère alors la température en n'opérant qu'à sa vitesse la plus basse.

En hiver, elle peut fonctionner en températures négatives jusqu'à -12 °C, et même à -7°C, elle affiche un COP proche de 3 (1 kW utilisé pour 3 restitués). En début de saison, dans certaines régions et en particulier en altitude, cette performance est appréciable, permettant de compenser immédiatement les déperditions nocturnes parfois très importantes.

En outre, puisque certaines contraintes en été peuvent résulter d'une température dépassant les 28 ou 30°C, comme c'est le cas pour la garantie de certains revêtements, pour lutter contre le développement des algues et bactéries, ou encore lorsque la piscine est sous abri, cette PAC réversible peut aussi refroidir l'eau du bassin.

Il est recommandé de bien dimensionner la PAC utilisée selon la région et la période d'utilisation, et pour cela, Valimport propose de réaliser une étude thermique préalable au choix de pompe à chaleur dans sa gamme GOA Inverter.

info@valimport.com / www.valimport.com

ABORAL

Sa gamme de piscines s'agrandit

Pour cette saison, ABORAL Piscines a de nouveau ajouté quelques modèles de piscines afin d'élargir son offre. **MAIAO** et **MANAE** ont donc rejoint la gamme de piscines coques polyester proposées par le fabricant.

Toutes deux sont de style très contemporain et disposent d'une large plage immergée de 90 cm de largeur,

offrant une grande convivialité. **Le modèle MAIAO, de la gamme ABORAL**, mesure 8,90 x 4,12 m pour une profondeur de 1,50 m, tandis que **MANAE, de la gamme premium ECLYPS** du fabricant, mesure 9,80 x 4,12 m et renferme un coffre pour son volet automatique immergé.



MANAE



MAIAO

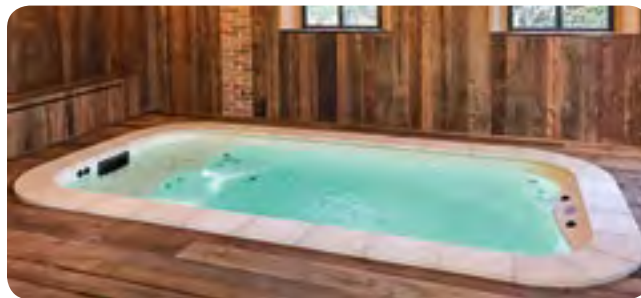
Ces modèles, comme toutes les piscines du fabricant, sont disponibles en coloris sable, bleu, gris ou blanc. Elles sont livrées avec leur kit comprenant filtre à sable, pompe de filtration, bonde de fond, tuyau flottant, skimmer(s), prise balai, refoulements, bonde de prévention, manche télescopique et kit complet d'entretien.

contact@ecp-polyester.fr / www.aboral.fr

RED POOL

Activité en progression

Depuis la reprise de l'ex-société Vision Technology, Red Pool a modernisé son unité de production, afin d'optimiser sa fabrication. En effet, **les méthodes de production ont été revues, actualisées et rationalisées pour répondre à toutes les exigences de qualité de la clientèle.** Elles permettent également à l'entreprise de bénéficier d'une grande flexibilité de production. Un soin particulier a été apporté au choix des matières premières, ainsi qu'à la qualité de finition des produits. Ces derniers sont pourvus d'une résistance aux UV et aux traitements chimiques, ainsi que de propriétés techniques supérieures à tous les polymères.



Sur sa chaîne de production robotisée sont fabriqués la mini-piscine **Blue Vision**, que l'on peut associer au spa de nage tout équipé, différents escaliers acryliques pour piscine, des murs filtrants, des équipements de balnéothérapie, des locaux techniques, ainsi que des accessoires pour la piscine. Des produits conçus par son propre Bureau d'Etudes, en recherche constante d'esthétisme, d'ergonomie et de fiabilité, pour répondre à la demande de ses clients.

L'entreprise distribue ses produits en France et à l'international et entend reprendre sa place parmi les leaders européens auprès des grands comptes, notamment grâce à la qualité et la fiabilité de sa production, voulues irréprochables.

info@redpool.fr / www.redpool.fr

Fabrication de
LINERS 75/100

NOUVEAUTÉ
2017



Cache poteau
WOOPY



Fabrication de
BÂCHES

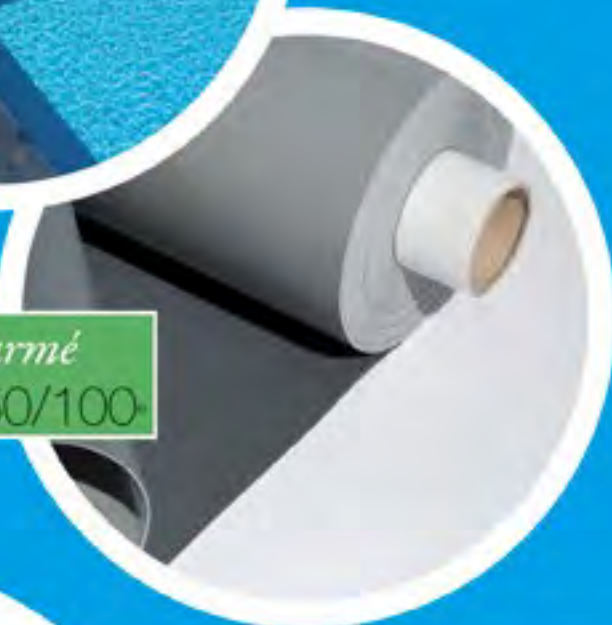


Volets de
SÉCURITÉ



Terrasse
MOBILE

PVC armé
TITAN 150/100



WOOD

2 usines à votre disposition :

Fabrication de volets / bâches (DOURDAN) : 01 64 95 19 18

Fabrication de Liners (ST JEAN D'ILLAC) : 05 56 33 85 20

www.wood.fr
Made in France

PROCOPI

EAU MARINE : La nouvelle gamme spécifique de Label Bleu pour les piscines traitées au sel

Eau Marine est une nouvelle gamme de traitement complète, spécialement conçue pour les piscines désinfectées par électrolyse de l'eau salée.

Cette gamme de 9 produits est née de la volonté de PROCOPI de répondre à plusieurs exigences, tant de la part des consommateurs équipés d'un électrolyseur de sel pour leur piscine (gamme dédiée, coût d'entretien et de SAV réduit, faible empreinte écologique), que des pisciniers, confrontés à plusieurs problématiques liées à cet équipement (conseils difficiles sur les produits, guerre des prix, consommateurs peu fidèles, coût de remplacement des cellules).

Avec cette gamme spécifique, le consommateur est rassuré sur :

- Des produits fiables et efficaces élaborés avec le savoir-faire de la marque Label Bleu, ayant une concentration appropriée et un étiquetage clair ;
- Des produits formulés soigneusement, issus de composés ayant une parfaite traçabilité (fabriqués en France) ;
- Des produits réduisant l'impact écologique des eaux de piscine et respectueux de leur peau ;
- La présence d'un composé polymère spécial, protégeant les équipements de la corrosion et prolongeant la durée de vie des cellules d'électrolyseur.



Du côté des pisciniers, la gamme Eau Marine vise à permettre de :

- Se différencier de la concurrence, en proposant une gamme de 9 produits, correspondant à 8 actions de traitement spécifiques à l'eau traitée par électrolyse ;
- Fidéliser la clientèle et générer du trafic en magasin ;
- Proposer des produits qui, de par leur composition, préservent plus longtemps les équipements, réduisant le SAV ;
- Présenter la gamme sur un meuble de présentation avec ILV/PLV au visuel impactant ;
- Bénéficier d'un grand plan de communication pour le lancement de la gamme, étalé de mars à juin 2017.

Pour accompagner les pisciniers dans ce lancement, PROCOPI fait une offre de lancement attractive, composée de 49 produits, 9 références pour 8 actions, meuble de présentation compris, à un prix « spécial lancement » !

Pour tout renseignement complémentaire, contactez votre agence commerciale Procopi.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

OCEDIS

Laboratoire d'analyses portable

Les laboratoires d'analyse portables offrent un gain de temps considérables aux professionnels de la piscine et leur permettent de fournir une haute valeur ajoutée à leur éventail de services. Le **SPINTOUCH** d'Ocedis permet à partir d'un échantillon d'eau de piscine ou de spa de mesurer



11 principaux paramètres d'analyse, suivant le disque de réactifs choisi : chlore libre, chlore total, brome, alcalinité totale, pH, dureté de l'eau, taux de cuivre, de fer, stabilisant et, nouvellement, le phosphate et le sel. Après avoir placé l'échantillon dans le disque de réactifs, puis positionné ce

dernier dans le SPIN TOUCH, il suffit d'appuyer sur « Démarrer » pour lancer les analyses.

Les résultats sont donnés en 2 minutes, puis, grâce à l'analyse du logiciel **OCEDICIEL**, on obtient un rapport détaillé, ainsi que des préconisations d'entretien pour l'eau analysée.

L'appareil d'analyses portable est fourni avec une batterie intégrée, 6 lentilles d'analyses pour plus de précision et sa mallette de transport.

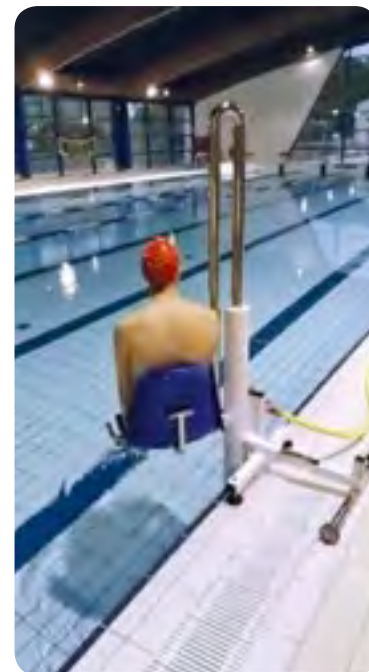
info@ocedis.com / www.ocedis.com

HEXAGONE

Le nouvel ascenseur hydraulique piscine UNIJET

Une douleur à la hanche, un handicap, des soucis pour sortir de l'eau et la piscine n'est plus accessible... Le groupe Hexagone Manufacture conçoit des appareils de mise à l'eau procurant à leurs utilisateurs, âgés ou à mobilité réduite, une plus grande autonomie et une sécurité optimale pour profiter pleinement des bienfaits de la piscine.

Son tout **nouvel ascenseur pour piscine UNIJET** permet de retrouver les plaisirs de l'eau en toute facilité et de façon sécurisée. Raccordé à un tuyau d'arrosage (avec une pression minimum de 3 bars) qui actionne un vérin hydraulique, l'ascenseur de mise à l'eau monte et descend par une rotation sur son axe fixe, lequel est en inox de qualité marine. Il est facile à installer et n'a besoin que de très peu de manipulation (petit carottage de 8 mm à 15 cm de profondeur, à environ 40 cm du bord). Ainsi, le produit est



entièrement sécurisé et ne pourra pas basculer.

UNIJET peut être installé dès la création de la piscine, tout comme sur une piscine existante.

Prix spécial revendeur sur demande.

info@myhexagone.com / www.myhexagone.com

POOLSTAR

Pratiquez l'aquabike sans piscine !

FIT's POOL est le nouveau concept de bassin offrant un duo « détente + sport » créé par POOLSTAR. Véritable centre de remise en forme complet et ultra compact il permet de créer un espace supplémentaire de fitness aquatique.

Présenté en première mondiale lors du salon de la Piscine à Lyon en 2016, ce bassin démontable intègre un système de filtration, le chauffage de l'eau, la désinfection à l'oxygène actif et **un aquabike Waterflex**. Aussi facile à démonter qu'un spa gonflable, ce petit bassin mesure 1,84 mètre carré seulement. Il permet de

pratiquer l'aquabiking dans 1,20 m de hauteur d'eau, sans avoir de piscine « en dur », pour des séances de remise en forme

ou de rééducation fonctionnelle en douceur. Il peut être positionné sur une terrasse, dans un garage ou tout local existant sans travaux spécifiques, grâce à sa légèreté et sa facilité d'installation. Ce bassin autoportant bénéficie d'une structure modulaire composée de panneaux latéraux en mousse isolante, qui lui confèrent une grande rigidité. FIT's POOL est aussi pourvue d'une banquette permettant de profiter de ses bulles massantes et d'un escalier externe pour sécuriser l'accès. Pour en profiter en duo, il est possible d'ajouter un second aquabike, ou tout autre équipement d'aquafitness Waterflex. Après la séance, pour préserver la température de l'eau, il suffit de gonfler le couvercle isolant à l'aide du bloc moteur et de le verrouiller avec des sangles ajustables.



contact@waterflex.fr / www.poolstar.fr



VEGAMETAL
abris de piscines

VEGAMETAL conçoit, développe, fabrique et installe des abris de grande dimension FIABLES, PRATIQUES et ÉLÉGANTS pour les professionnels du camping et de l'Hôtellerie de Plein Air (HPA).

Maîtrise des process, respect des réglementations françaises (NFP90309, NV 65), expérience, mise en œuvre de qualité (ISO 9001), savoir faire
Notre fabrication SUR MESURE s'adapte exactement à vos besoins.



ABRIS VEGAMETAL France SAS - 11,13 ave Barthelemy Thimonnier - 69300 CALUIRE ET CUIRE - 790 832 489 RCS Lyon
T. +33 (0)6 72 32 08 19 - vegametal.france@vegametal.com - www.vegametal.com /abrisdepiscines.vegametal

MAGNOR

Trousses d'analyse à la portée du particulier

La qualité de l'eau dans le bassin a une grande incidence sur le plaisir des utilisateurs d'une piscine familiale. Il est donc important que le propriétaire particulier ait la possibilité de contrôler facilement et fréquemment la qualité de l'eau de son bassin.

Soucieuse de proposer des dispositifs d'analyse accessibles par les particuliers, tant en termes de prix que d'utilisation, la société **Magnor®** a mis à disposition trois différentes trousse d'analyse de l'eau dans sa large gamme de matériels d'entretien de piscines et spas. Ces trousse offrent au particulier la possibilité de contrôler la qualité de l'eau dans le bassin d'une façon simple et fiable, à un prix abordable.

Elles permettent la mesure des paramètres principaux liés à l'état de l'eau de baignade. Disponibles en trois tailles, elles comprennent respectivement deux, quatre ou six tests différents :

- La trousse ref. TK2 mesure chlore, brome et pH
- La trousse ref. TK1 mesure chlore total, chlore libre, brome, pH, alcalinité totale
- La trousse ref. TK3 mesure chlore total, chlore libre, brome, pH, alcalinité totale, dureté (TH).

Le catalogue complet de la gamme de matériels d'entretien Magnor® en stock en Europe est disponible en ligne sur le site web du fabricant.

Magnor Europe ne commercialise ses produits qu'aux professionnels de la piscine, détaillants et grossistes, ainsi qu'aux sociétés de gestion et d'entretien de piscines publiques et collectives.

info@magnor.fr / www.magnor.fr



ABORAL

lance sa marque de distribution d'accessoires de piscines

L'année 2017 marque un tournant dans la croissance d'ABORAL Piscines. Après avoir doublé sa production chaque année depuis 3 ans, la marque de piscines coques polyester cherche désormais à élargir son champ d'action. Pour cela, l'entreprise girondine vient de créer une nouvelle

marque : **KRISTAL POOL**. Cette dernière est dédiée à la distribution d'accessoires et d'équipements de piscines auprès des professionnels. Elle compte déjà **plusieurs centaines de références à son catalogue**, dont plusieurs produits exclusifs, tels que les pompes à chaleur **KRISTAL HEAT** et le filtre à sable **KRISTAL SAND**. À terme, son objectif est d'offrir aux professionnels de la piscine la même variété de produits que les acteurs les plus importants du marché.

Pour ce faire, l'entreprise mise sur une étroite collaboration avec des fabricants de matériels de renommée pour développer son



KRISTAL Heat PREMIUM



KRISTAL Heat ONE

offre, sur sa longue expérience, ainsi que sur une écoute continue des besoins des professionnels.

Afin d'assurer leur entière maîtrise en termes d'image, ces références de matériels ne seront pas disponibles sur les sites web marchands.

contact@ecp-polyester.fr / www.aboral.fr

CCEI

Plus de fonctionnalités pour Limpido

L'électrolyseur automatique Limpido est l'un des best-sellers de la gamme d'électrolyseurs CCEI, vendu à plusieurs milliers d'exemplaires chaque année.

À l'écoute de ses partenaires, le fabricant a fait évoluer son électrolyseur en lui ajoutant des fonctionnalités destinées à le rendre encore plus efficace et toujours aussi simple à utiliser.

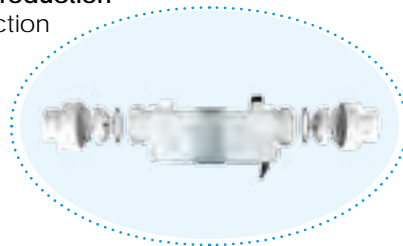
La nouvelle génération de Limpido est équipée d'un programme **CHOC**, actif pendant 24 heures, lui permettant d'augmenter temporairement sa production de chlore. Cette fonction

s'avère très utile en début de saison, lors de la remise en service du bassin, nécessitant souvent un traitement choc de l'eau.

En outre, l'appareil est fourni avec la nouvelle cellule fabriquée par CCEI, la **X-CELL**.

Cette cellule très efficace est évolutive, grâce à son emplacement prévu pour un injecteur de pH+ ou pH-.

Enfin, pour encore plus de simplicité à l'utilisation, le Limpido a vu son interface évoluer, avec notamment de nombreux témoins lumineux visibles en façade. Destinés à contrôler son fonctionnement, ils indiquent : débit détecté, manque ou surplus de sel, production optimale, etc. Lors du démarrage, l'électrolyseur ajuste automatiquement la production de chlore en fonction du taux de sel et de la conductivité de l'eau. Pour activer le programme CHOC, l'utilisateur n'a qu'à presser un simple bouton. Pour cette saison, l'électrolyseur s'affiche avec encore plus de fonctionnalités et plus de simplicité.



contact@ccei.fr / eu.ccei-pool.com



HAYWARD

1^{er} catalogue Hayward « Collectivités »

Hayward® Pool Europe poursuit son développement à travers l'Europe, l'Afrique et le Moyen Orient, notamment en lançant cette année une **gamme spécifique dédiée aux collectivités**. Cette gamme regroupe une offre complète en pompes, filtres, projecteurs, pièces à sceller, robots, pompes à chaleur et traitement de l'eau.

Elle est désormais présentée dans la toute première édition de son catalogue « Collectivités » 2017, un catalogue clair et aéré, où un seul produit occupe une page, avec photos, descriptif, schémas, options et références. Le catalogue est téléchargeable sur le site web de Hayward, dans la rubrique « Collectivités ».

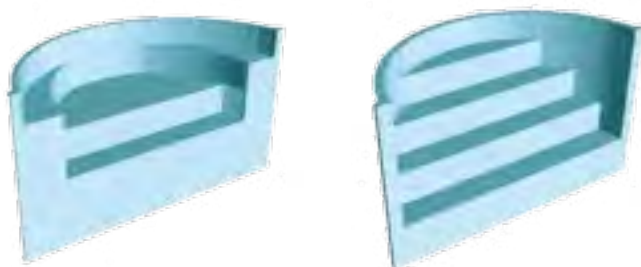
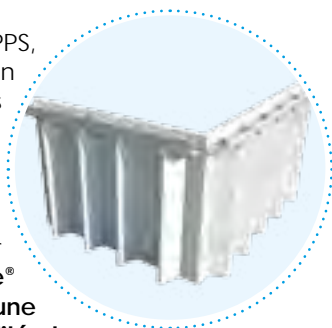
marketing@hayward.fr / www.hayward.fr

PPS FRANCE

lance sa gamme d'escaliers en acrylique

Depuis plus de 20 ans PPS, située près de Montauban (82) s'est spécialisée dans la fabrication de piscines, d'escaliers de piscines et coques en polyester. Durant toutes ces années, elle n'a cessé d'améliorer son **panneau de piscine®** (modèle déposé) pour une **fiabilité accrue et une facilité de**

pose optimale. La structure de piscines PPS est constituée de 6 panneaux uniquement pour une piscine jusqu'à 6 x 12 m, et est disponible en toute hauteur, de 0,20 à 1,90 m, en pente douce ou en pente composée. Chaque panneau est manu portable et ne nécessite aucun engin de levage pour la pose. Une structure PPS se monte en 3 heures à 2 personnes. Le béton est ensuite coulé en 3 heures simultanément avec la dalle de fond. Une piscine PPS ne nécessite qu'une quantité de béton réduite (3 m³ requis pour une piscine de 5 x 10 m par 1,20 m de hauteur). La structure obtenue est aussi solide qu'une construction traditionnelle et offre des supports de plage intégrés, supprimant ainsi tout risque d'effondrements. Le large chaînage périphérique facilite la pose des margelles.



En 2017, en parallèle à cette fabrication, PPS lance sa gamme d'escaliers thermoformés en acrylique. Ces escaliers d'angle, quarts de rond ou droits, romans ou rectangulaires, sont disponibles en plusieurs hauteurs et largeurs et s'adaptent à toute structure existante sur le marché.

claudine.maisonneuve@pps-piscines.fr
www.produit-polyester.com

PAC pour piscine
POOLEX1
ONE1

La performance d'une Poolex
AU MEILLEUR PRIX

3 VERSIONS
JUSQU'À **75m³**

COP
≥ 4.6
AIR 15°C / EAU 26°C

GARANTIE
2 ANS

COMPRESSOR
MITSUBISHI
INSIDE

Poolstar
Votre Partenaire Piscine & Bien-être
WWW.POOLSTAR.FR

CCEI

Mesure fiable des paramètres de l'eau

La mise en œuvre d'un système de traitement de l'eau automatique demande de nombreuses manipulations fastidieuses : perçage de la canalisation, mise en place d'un collier de prise en charge, étanchéité, etc. Pour faciliter le travail de l'installateur, **CCEI a créé une chambre de mesure et d'injection compacte permettant de rassembler en un seul point sur la canalisation les accessoires essentiels pour le traitement de l'eau.**

Cette chambre de mesure permet d'installer deux sondes, deux injecteurs ainsi qu'un détecteur de débit et un Pool Terre préinstallé sur la canalisation.



Intérieur



Vue du dessus

Le Zelia Pod, basé sur la cellule d'électrolyse Zelia, a une longueur de 185 mm. Il est possible de réserver un espace dans votre installation en pré-équipant les canalisations d'une cellule Zelia vide.

Pour garantir une mesure fiable, les sondes analysent l'eau de la piscine dans une chambre de mesure interne au Zelia Pod. Ainsi le flux d'injection n'est pas en contact avec l'eau servant à la mesure. Le Pool Terre préinstallé a également un rôle, puisqu'il protège la mesure des courants électriques perturbateurs. Quant au détecteur de débit, il permet de gérer le fonctionnement d'un appareil de dosage ou d'un électrolyseur de sel.

Grâce à ses nombreuses possibilités, **Zelia Pod est compatible avec tous les appareils de dosage, de régulation mais aussi les électrolyseurs de sel.** Pour profiter pleinement de ses capacités, vous pouvez l'installer avec un système comprenant un électrolyseur de sel, un régulateur de pH et un analyseur de RedOx.
contact@ccei.fr / eu.ccei-pool.com

ASCOMAT

Un local technique en bois modulable

ASCOMAT propose ABRIFILTRE, qui, comme son nom l'indique, est un local qui abrite... la filtration ! Rapide et simple à installer, **ce local de filtration est entièrement modulable et donc facile à disposer même sur une terrasse.** La structure (livrée nue) est composée de 3 panneaux à assembler par des vis, et un pour la porte avec 6 charnières. Les panneaux sont bardés en épicea de 18 mm d'épaisseur (ou bois autoclave classe 4 en option). La finition du local est faite de cornières laquées noires, en périphérie de toiture ainsi que le long des 4 angles verticaux.



L'étanchéité de la toiture est assurée par du PVC 150/100°. Deux verrous verticaux à baïonnette et un loquet permettent de fermer le local.

Le module standard mesure 1,36 m de large x 1,22 m de profondeur x 2,00 / 2,10 m de hauteur. Pour obtenir un local plus grand, il suffit d'assembler 2 modules, pour atteindre des dimensions de 1,36 m x 2,44 m de profondeur et 2,00 / 2,10 m ht. Le panneau arrière se place une fois la Palbox raccordée. Il est possible cependant d'y intégrer une filtration classique.

infos@ascomat.com / www.ascomat.com

POOL TECHNOLOGIE

Un service complémentaire pour les revendeurs

KAWANA propose aux professionnels non seulement la distribution de cellules d'électrolyse originales de grands fabricants, mais aussi une large gamme de cellules compatibles issues de sa propre fabrication.

Une gamme de consommables conçue pour répondre aux besoins des pisciniers souhaitant diversifier leur offre et apporter un service complémentaire à leur clientèle. En effet,

sachant que la cellule d'électrolyse, composant-clé

de l'électrolyseur, peut atteindre jusqu'à 60 % du prix d'un électrolyseur d'entrée de gamme, cette solution est une alternative compétitive aux cellules d'origine de grandes marques.

Elles bénéficient des dernières améliorations technologiques présentes sur le marché, tout en proposant aux consommateurs un choix de marques plus étendu, auquel ils n'avaient pas accès. Cette offre, fournie

dans des délais de livraison rapides, vient aussi répondre aux problèmes d'approvisionnement, de disponibilité ou d'obsolescence des cellules, rencontrés par les pisciniers.

Pour la saison 2017, **l'offre de cellules KAWANA comprend plus de 100 cellules de rechange originales et compatibles, adaptables à près d'une cinquantaine de fabrications du marché européen.** Pour répondre aux exigences et aux évolutions de ce marché, cette gamme économique et de haute qualité, continue de s'étendre à de nouvelles marques destinées au marché espagnol ou de l'Europe de l'Est, distribuée par un réseau européen de plus de 600 revendeurs. Les nouveautés sont à découvrir dans le **nouveau catalogue KAWANA édition 2017.**

contact@kawana.fr / www.kawana.fr



CTX PROFESSIONAL

Nouvelle monodose multifonction : une option facile pour entretenir la piscine



CTX Professional présente un nouveau système de désinfection de la piscine : les monodoses multifonctions en film hydrosoluble.

Très efficaces : **il suffit de deux monodoses par semaine pour maintenir une eau transparente et saine dans un bassin jusqu'à 60 m³.** Grâce à ce format monodose pratique, fini les tâches compliquées pour l'entretien de sa piscine. Chaque monodose est recouverte d'un film hydrosoluble qui la protège et réduit l'émission d'odeurs.

De plus, grâce à cette pellicule de protection soluble dans l'eau en seulement quelques minutes, tout contact direct du produit chimique avec la peau est évité, apportant un plus grand confort à l'utilisateur.

Chacune des monodoses possède des propriétés désinfectantes, algicides, floculantes, fongicides et clarifiantes. Cette versatilité ne facilite pas uniquement les opérations d'entretien mais se traduit également par une économie considérable pour l'utilisateur.

info@ctxprofessional.com / www.ctxprofessional.com

POOLSTAR

Nouvelle PAC « Full Inverter » réservée aux pros !

POOLSTAR vient de lancer sa **nouvelle pompe à chaleur « Full Inverter » réservée aux professionnels.** La **POOLEX JETLINE PREMIUM INVERTER** est dotée de deux modes de fonctionnement. Elle offre des performances constantes en mode Croisière (On/Off), tandis qu'en mode Eco Booster (Inverter) sa puissance et sa consommation s'adaptent en fonction des besoins. Une puissance maximale en début de saison permet de chauffer rapidement le bassin, suivie d'une faible consommation pour maintenir la température. Grâce à un compresseur à hautes performances à cycle variable, ainsi qu'à un échangeur en titane à double spirale, elle obtient un COP supérieur à 5,5, en conditions Air 15°C, Eau 26°C, et Hygro 70 %, certifié par TÜV. Sa technologie Full Inverter lui permet d'être très silencieuse (moins de 27 dB à 10 m), et plus économique, avec une vitesse de ventilateur qui s'adapte à celle du compresseur.

Equipée comme l'ensemble de la gamme POOLEX, du système breveté antigel, elle fonctionne jusqu'à une température de -15°C. **Elle bénéficie de l'interface simplifiée TOUCH & GO, est réversible et compatible avec l'électrolyse au sel.**

Disponible en 4 puissances, de 9 à 20 kW, elle est adaptée à des bassins jusqu'à 130 m³. La garantie est de 3 ans (5 ans pour le compresseur et à vie pour le serpent in en titane), assortie d'un service de dépannage à domicile sous certaines conditions.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

Waterflex

Water Fitness Expert

Happy: Bike

COMPATIBLE TOUS BASSINS	ERGONOMIE POUR TOUS
1,60m max 1,10m min 20° max	2,05m 1,30m Jusqu'à 150kg
Cl Chlore Na Sel Br Bromé	

GARANTIE 3 ANS

4 POINTS DE RÉGLAGE

3 COLORIS DISPONIBLES

ORANGE COBALT FUCHSIA

Poolstar

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

WWW.POOLSTAR.FR



MAGNOR

Le choix clair pour l'entretien des piscines et spas

Une large gamme de matériel de première qualité sous une seule grande marque australienne

Construction robuste en matière plastique stabilisée pour la durabilité contre l'effet du soleil

Une grande disponibilité à partir de l'entrepôt européen de Magnor®

Vente directe aux distributeurs, revendeurs et professionnels de la piscine

Prix compétitifs et remises commerciales intéressantes

Téléchargez le catalogue complet à partir de l'URL www.magnor.fr

Contactez nous pour apprendre plus sur le matériel d'entretien Magnor® ainsi que sur les possibilités de distribution et de revente.

Magnor Europe Ltd
Tel : +33 (0)4 26 46 03 49
Mail : info@magnor.fr
Web : www.magnor.fr

HAYWARD

Gamme EnergyLine Pro : économies et silence !

La gamme de pompes à chaleur EnergyLine Pro d'Hayward offre une solution économique pour réchauffer les bassins jusqu'à 240 m³ et par des températures allant jusqu'à -12°C. Leurs performances certifiées NF414 et Eurovent pour la plupart des modèles, garantissent une conservation optimale de la chaleur de l'eau avec une consommation d'énergie réduite à son minimum, notamment grâce à une montée en température progressive. De 6 à 36 kW (mono et triphasées), 14 références sont disponibles selon le volume d'eau à chauffer, y compris dans le cadre d'une rénovation de piscine.

La version « Saison » permet une utilisation jusqu'à -5°C, celle « Toutes Saisons » jusqu'à -12°C, grâce à leur dégivrage actif. Réversibles, elles peuvent aussi refroidir l'eau de la piscine selon les besoins en été.

Ces pompes à chaleurs sont toutes équipées de compresseurs ultra silencieux, pour une émission sonore à 10 m de 39 à 47 dB seulement.

La PAC EnergyLine All Seasons dispose même d'un ventilateur à vitesse variable pour pouvoir fonctionner de façon encore plus silencieuse, au ralenti, en mode nuit. Toute la gamme se pilote sur écran tactile ergonomique de 19 cm, pour une accessibilité simplifiée.

En option (modèles « Saison » ou inclus pour modèles « Toutes Saisons »), le module Smart Temp Wifi permet, sur smartphone ou via un pc, d'afficher en temps réel certaines informations utiles aux professionnels : température, plage de fonctionnement, mode d'utilisation..., qui peuvent ainsi modifier si besoin certains paramètres.

Le plus : l'outil config'pac d'Hayward, disponible en ligne, permet aux professionnels d'établir un bilan thermique pour obtenir une prescription précise de la pompe à chaleur la mieux adaptée au bassin.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr



FLUIDRA

commercialise en France blue by RiioT

L'analyseur de piscine connecté blue by RiioT est désormais commercialisé en France par FLUIDRA.

Cet objet connecté flottant, discret et intelligent, analyse en continu la qualité de l'eau de la piscine.

Il mesure par le biais de sa sonde 4 en 1 la température de l'eau, le pH, le Redox et la salinité. Utilisant la connectivité Sigfox, il transfère régulièrement les données recueillies aux applications mobiles (l'appli RIIOt est disponible gratuitement sur iOS et Android). A l'aide

de calculs d'algorithmes intelligents et prédictifs (intègrent les prévisions météo) et selon les paramètres relevés, **blue génère des messages d'alerte si nécessaire, puis préconise un correctif à apporter à l'eau.** Des mesures peuvent également être prises en Bluetooth au bord du bassin.

Le professionnel peut suivre également les piscines connectées de sa clientèle sur une plateforme web dédiée et gratuite, lui évitant ainsi les déplacements inutiles.

Il peut alors conseiller de façon fiable et précise le particulier pour un traitement adapté à sa piscine. Le particulier, même à distance, peut connaître l'état réel de l'eau de sa piscine et valider alors simplement les conseils de prescription de son piscinier.

Vous pouvez consulter l'offre de lancement du produit faite par FLUIDRA sur www.fluidrafrance.fr/riioT/.

marketing@fluidra.fr / <http://pro.fluidra.fr>



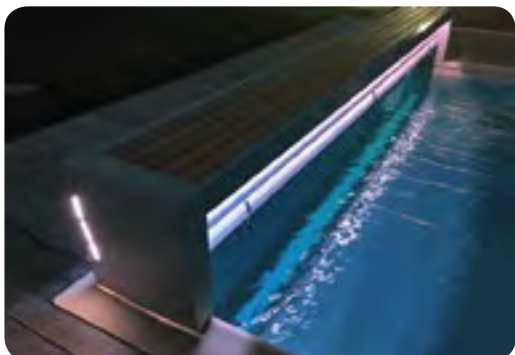
SOFATEC

Un enrouleur hors-sol « banc » très classe

Le nouvel enrouleur hors-sol « banc » **Prestige** vient s'ajouter à l'éventail des produits proposés par le fabricant de couvertures automatiques de sécurité piscine SOFATEC.



Cet enrouleur, d'installation simple et rapide, est ainsi bien nommé car il apporte une touche très élégante à la piscine, qu'elle soit neuve ou en rénovation. Sa structure est composée d'un axe en aluminium anodisé (diam. 167 mm) et de supports d'enrouleur « banc » (Blanc, Sable, Gris ou Gris foncé) avec dessus amovible et ossature en aluminium, habillage du banc en PVC Blanc, Sable ou Gris (bois exotique en option). L'enrouleur est équipé d'un moteur avec fins de course électroniques, actionné par commutateur à clé, mais il reste débrayable manuellement en cas de coupure électrique, pour sécuriser le bassin. La couverture automatique à lames blanches de 83 mm de largeur et bouchons fixes (bouchons réglables possibles en option), dispose de boucles anti-soulèvement et de sangles pour sa fixation à l'axe du moteur.



D'autres options apportant encore plus de confort à l'utilisateur sont disponibles : enrouleur à alimentation solaire, éclairage LED sous banc, enrouleur sur rail. Prestige est proposé pour des largeurs de piscine jusqu'à 5 m et longueurs jusqu'à 10 m.

sofatec@orange.fr / www.sofatec.fr

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



farmidra
Douches Solaires

**CONCEPTEUR & FABRICANT
DE DOUCHES SOLAIRES
INNOVANTES**

GARANTIE 2 ans | de **25L** à **44L** | **7** JUSQU'À **7** coloris AU CHOIX

Poolstar
Votre Partenaire Piscine & Bien-être
WWW.POOLSTAR.FR

CTAC-TECH

Flipr : le nouvel objet connecté piscine Made in France

Les objets connectés piscine ont le vent en poupe ! Flipr est le tout nouvel objet flottant intelligent, Made in France, qui analyse les paramètres de l'eau de la piscine en temps réel et les transmet à son propriétaire sur Smartphone.

L'objet prend la mesure du redox, du pH, de la température de l'eau, ainsi que de son alcalinité et sa dureté. Intégrant un système d'algorithmes prédictifs, il analyse les données en temps réel et avertit l'utilisateur en cas de correction à apporter à l'eau. Une alerte est alors envoyée sur Smartphone pour indiquer des recommandations de traitement et dosages de produits.



Flipr flotte ou se fixe à la paroi du bassin, et ne nécessite aucune connaissance technique pour son emploi. L'utilisateur bénéficie de la surveillance de son eau, pour plus de sérénité et des économies en produits d'entretien avec une eau parfaitement équilibrée.

De son côté, le professionnel de la piscine peut gérer les données de l'eau de son parc de piscines sur une interface web dédiée, pour être plus efficace et intervenir à bon escient.

Etat de la piscine en temps réel, consommation moyenne sur la saison, optimisation des tournées d'entretien, mais également taux d'équipement de la piscine : Flipr fournit une carte d'identité complète de la piscine et de ses utilisateurs.



contact@flipr.fr / www.goflpr.com

H2EAUX
SPA - SAUNA - HAMMAM

DEVENEZ DISTRIBUTEURS
SPAS SAUNAS ACCESSOIRES AROMATHERAPIES

CONTACTEZ-NOUS !

✉ info@h2eaux.fr ☎ 03 86 83 38 60

www.h2eaux.fr

SCP



Produits pros pour la pose des liners

SCP propose dans son catalogue un **feutre destiné à l'application avant-pose des liners**. Composé à 100 % en polypropylène vierge, ce feutre a subi un traitement antimicrobien et assure une parfaite stabilité chimique en milieu alcalin (sous le liner au contact du béton). Il est disponible en 300 et 350 grammes m². Pour le coller, le fournisseur d'équipements piscine propose **une colle feutre en spray**, pour tout support. De nouvelle formulation, cette colle spéciale piscine ne creuse pas le polystyrène.



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

AQUACOLAR

L'anticalcaire pour piscine magnétique et économique

Aquacolar est un produit anticalcaire pour piscine qui ne nécessite aucun produit chimique, ni maintenance, ni énergie électrique. Cet appareil est basé sur la théorie bien connue de la MagnétoHydroDynamique (MHD), permettant d'utiliser de puissants champs magnétiques pour agir sur les sels minéraux contenus dans l'eau. Le dispositif magnétique est placé sur la conduite d'eau après le filtre, créant ces champs magnétiques puissants grâce à des aimants permanents. Sous leur effet, les sels minéraux (calcium et magnésium) dissous dans l'eau, entament leur processus de cristallisation. Ils restent dans l'eau en suspension sous cette forme de tartre à l'état microscopique, jusqu'à l'évacuation par les conduits de l'installation. **Aquacolar évite ainsi la formation de tartre dur et**



incrustant, neutralise la corrosion dans les canalisations, maîtrise la prolifération des bactéries et légionnelles, évite le développement des algues en piscines, prévient la formation du tartre sur les revêtements d'étanchéité.

Ce procédé, par ses multiples caractéristiques, permet de réduire de 50 % l'utilisation de produits chimiques pour le traitement de l'eau de piscine et d'économiser également en énergie pour le chauffage en l'absence de tartre sur les équipements (échangeurs et chauffe-piscine). Compatible avec le chlore et le traitement au sel, ce système s'adapte aussi bien en piscine privée que publique. La gamme Aquacolar préserve les qualités naturelles de l'eau et est conçue pour s'appliquer à plusieurs domaines : logement, collectif, piscines, hôtels et campings, agriculture, industrie.

info@aquacolar.com / www.aquacolar.com

GOA[®]
pool products



GOA PAC Inverter

La solution
ÉCONOMIQUE ET SILENCIEUSE
pour chauffer votre piscine

- Réversible
- Fonctionne jusqu'à - 12°
- 25db à 10m en mode silence
- COP supérieur à 12 en mode silence*

*données constructeur à 27°

valimport

info@valimport.com

www.valimport.com 05 56 21 99 87

WATER WORLD SOLUTION

L'électrolyse sans sel dans la piscine !

Water World Solution présente un ingénieux système breveté pour le traitement de l'eau de piscine utilisant le principe de l'électrolyse, mais sans nécessiter de sel dans le bassin. **CHLOR'IN produit, grâce à l'électrolyse à basse tension sur une série d'électrodes, du gaz chloré (dioxyde de chlore) directement sur la canalisation de l'eau à traiter.** Le processus chimique se fait dans un réservoir chargé en sel (environ 35 kg versé dans un cylindre de stockage), connecté à la canalisation. Le sel libère du chlore sous une forme gazeuse, agissant comme puissant désinfectant, et migre dans la canalisation de l'eau à traiter. La piscine est ainsi désinfectée sans ajout de produits chimiques, ni de sel dans l'eau, et ce, quelle que soit la période de l'année ! L'action de traitement par le gaz chloré possède des propriétés bactéricides, germicides et algicides permanentes sur les installations, évitant tout besoin d'ajout de pompes doseuses. En effet, **CHLOR'IN produit plusieurs désinfectants** tels que le dioxyde de chlore, l'acide hypochloreux (chlore actif) mais aussi de l'oxygène et de l'hydrogène (peroxyde d'hydrogène). Du fait de l'absence directe de sel dans le bassin, les problèmes liés à la corrosion des équipements sont également annihilés. Autre avantage : plus de stockage ni transport de produits chimiques dangereux, de bidons de chlore, de bidons de biocides...

Le système CHLOR'IN est piloté depuis un boîtier intégrant les technologies les plus avancées, dont un logiciel fiable, évolutif et unique. Pour une utilisation aisée,

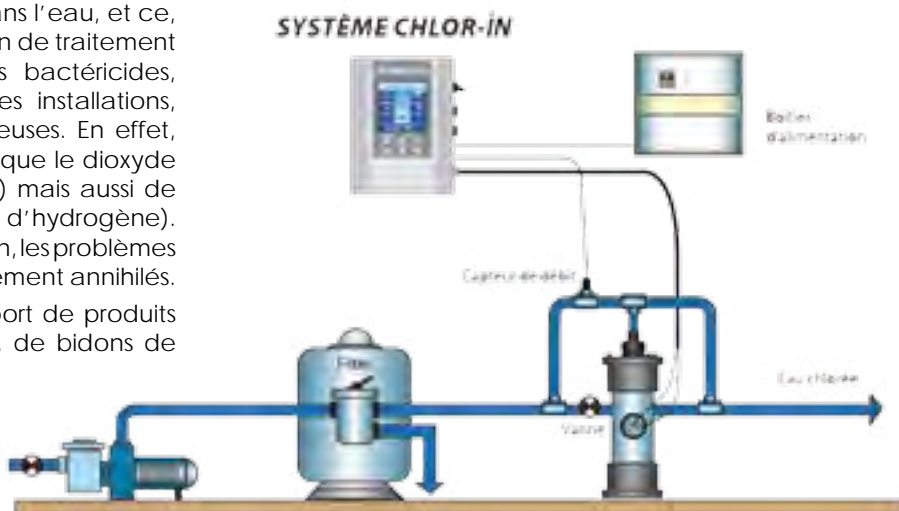
les informations importantes et diagnostics s'affichent clairement sur l'écran LCD.

Ce système peut être installé sur tout type de canalisations, même avec des débits importants et être appliqué à tous les traitements d'eau de façon générale : bassins de rétention, eaux de chaudières, circuits de refroidissement, eaux industrielles.

Fabrication WWS : contact@wwseurope.com

www.water-world-solution.com

Distribution AELLO : www.aello-piscine.fr



CHLOR-IN : L'EAU NATURE. Enfin, la piscine sans sel !

Un système de traitement sans sel, dans l'eau de la piscine.

CHLOR-IN est fabriqué par WWS :
Tel : 04 42 20 77 77 - Mail : contact@wwseurope.com
www.water-world-solution.com

CHLOR-IN est distribué par AELLO
Tel : 04 74 82 35 60 - Mail : info@aello-piscine.fr


Système breveté



FILTRINOV

Plusieurs monoblocs de filtration, c'est possible et utile !

FILTRINOV équipe déjà de nombreux bassins avec ses monoblocs de filtration évolutifs. Pratiques, très faciles à poser, beaucoup utilisés en rénovation, ils permettent un gain de temps appréciable pour les professionnels installateurs.

En effet, aucun local technique n'est nécessaire, les canalisations devront être condamnées et l'étanchéité du

économique certain : la circulation de l'eau se fait grâce à une double aspiration sur les côtés, tandis qu'un refoulement central empêche toute zone inerte.

Ainsi, sur des bassins de profondeur moyenne, de 2 m maximum, le volume total est filtré par plusieurs appareils répartis selon les conseils avisés des ingénieurs FILTRINOV.



bassin restera intacte en cas de rénovation, contrairement aux bassins équipés de pièces à sceller, où des précautions sont nécessaires à ces égards.

Pour des bassins de grande taille, supérieure à 12 m x 6 m, la demande va croissante d'installer plusieurs monoblocs filtrants. L'avantage est évident, outre un bénéfice

Plusieurs réalisations ont déjà eu lieu en ce sens, avec succès, en France, en Sierra Leone, au Vietnam, en Malaisie... et ont permis des chantiers plus courts, sans surprise et à de meilleurs prix. Plusieurs projets sont en cours actuellement en construction ou en rénovation, sur de grands bassins.

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com

SDT

Le MOPPER réparé avec des pièces d'origine



Si vous avez un robot MOPPER en panne, ne vous en débarrassez pas : Contactez SDT ATELIER, afin de faire réaliser un diagnostic de la panne.

Le technicien, bénéficiant de 10 années d'expérience au SAV MOPPER et disposant de pièces d'origine, vous proposera une réparation.

ATELIER SDT
19bis chemin du CANOU
31790 SAINT JORY
Tel : 06 30 90 87 52

sylvain.dalla-torre@wanadoo.fr



Suivez-nous
Facebook



BLUE VISION

une nouvelle énergie
dans le monde de la piscine

info@redpool.fr

ROBOTS : vos alliés de l'été



Document Zodiac

Faciles à utiliser et efficaces, les robots représentent un excellent moyen de booster vos ventes et d'établir un contact privilégié avec vos clients. Tour d'horizon de ces petits génies du nettoyage.

Si les fabricants proposent chaque année de nouveaux équipements avec toujours plus d'efficacité et de praticité, ce n'est pas un hasard. Le marché se porte bien, surtout sur notre territoire, car il s'inscrit dans la parfaite mouvance des équipements qui plaisent, en raison de leur technologie avancée et de leur capacité à épargner aux utilisateurs certaines corvées. Résultat : deux tiers des piscines enterrées sont aujourd'hui équipées d'un nettoyeur automatique (robot ou autre système, voir encadré). N'oublions pas non plus

de préciser que l'offre, du fait de prix désormais accessibles à tous (même s'il s'agit d'un investissement important), a également permis cette progression.

L'acte de nettoyage est ainsi passé, grâce au robot, de la contrainte, au plaisir. A condition, bien sûr, de savoir vendre à votre client très exactement ce qu'il attend. N'omettez donc aucun critère pour vous assurer de la satisfaction de vos acheteurs.

Virginie BETTATI

UN VRAI ÉQUIPEMENT PRO, À DÉFINIR AVEC VOTRE CLIENT

Il peut sembler aberrant de sélectionner un robot sur internet, en général selon le seul critère du prix, et pourtant cette voie de distribution ne cesse de prendre de l'importance. Il est donc impératif, pour sortir de la spirale infernale des ventes sur internet, de valoriser votre conseil par votre professionnalisme, mais aussi votre service.

« Votre rôle ne s'arrête pas à l'aide au choix pour capter ce marché du robot. Il doit intégrer la mise en service, l'entretien, mais aussi les réparations et les éventuels prêts en cas panne.

Marche à suivre pour l'aide au choix :

- **Pensez à informer clairement votre client des réelles possibilités de ce type d'équipement.** Certains pourront voir en cet appareil un moyen miracle de se dispenser de tout nettoyage et même de l'utiliser en fin d'hivernage pour effectuer une remise en route du bassin, sans autre intervention. Il faut bien insister sur sa fonction « d'aide » au nettoyage, afin d'éviter

toute désillusion. Le champ d'action du robot est dans ce cadre essentiel à définir. L'utilisateur souhaite-t-il un nettoyage du fond uniquement, celui des parois, de la ligne d'eau... ?

- **La maniabilité est devenue un critère essentiel.** Ce sont souvent les femmes ou les seniors qui prendront en charge la mise à l'eau du robot.

Il faut que l'acte leur soit facile et rapide. Un chariot de transport, un poids à vide raisonnable, une sortie d'eau « allégée » (vidage de l'eau contenue au sortir du bassin pour faciliter son extraction), sont autant d'éléments à prendre en compte, même s'ils n'interfèrent pas dans l'efficacité du robot.

- **La compatibilité avec le bassin est sans aucun doute « le » critère principal.** Taille de la piscine, forme (libre ou non), contraintes (escaliers, plages immergées, îlots...), type de revêtements (carrelage, liner, coque...) devront permettre d'affiner la sélection, pour trouver le robot et ses outils les mieux adaptés et par conséquent les

plus efficaces.

- **La filtration est également importante pour plusieurs raisons.** D'abord parce que selon le type de filtre (sac, cartouche, panneau), la finesse de filtration sera plus ou moins bien adaptée aux nécessités du bassin (plan d'eau soumis ou non à une pollution conséquente). Ensuite parce que les possibilités de nettoyage des filtres (jetables, lavables au jet ou en machine) sont à prendre en compte dans les critères d'interventions consenties par vos clients. Enfin, parce que son accessibilité est aussi un frein ou une incitation à choisir tel ou tel type de robot pour l'utilisateur final.

- **Le temps nécessaire au nettoyage.** Si celui-ci s'est considérablement réduit grâce aux efforts des fabricants, il reste un élément essentiel pour les utilisateurs... et pas forcément pour ceux disposant d'un temps limité ! Le robot est perçu comme un outil efficace et rapide. Il est donc de plus en plus difficile de vendre un équipement qui annonce 8 heures de travail pour accomplir sa tâche. L'idéal est de proposer plusieurs

cycles, longs et courts, pour assurer une adaptation à toutes les attentes.

- **La connectivité.** De plus en plus demandée dans la maison, y com-

“ Les robots indépendants, c’est-à-dire électriques, représentent une large majorité des ventes des appareils de nettoyage, quels qu’ils soient.

pris pour des équipements où elle représente plus un effet de mode qu’un véritable intérêt, elle offre en revanche une réelle opportunité dans le secteur de la piscine et surtout pour les robots. Face aux geeks, aucun doute : proposez un robot connecté. Pensez aussi à la télécommande et aux facilités proposées par la programmation. Le pilotage étant l’unique moyen d’intervention des utilisateurs, il faut donc qu’il soit à la fois simple, convivial et adapté à leurs capacités.

- **La périodique d’utilisation.**

Le robot s’utilise durant la saison des baignades. Ce qui peut paraître

une évidence pour vous ne l’est pas forcément pour le profane qui pourrait imaginer utiliser son robot à l’année, pour assurer un hivernage passif par exemple. Attention à alerter sur les limites d’utilisation en cas d’encrassement trop important du bassin, mais aussi en cas de températures d’eau trop froides. En dessous de 10 °C, il est souvent déconseillé d’utiliser certains modèles, sous peine de les endommager.

- **Le coût !** Le budget reste toujours primordial. Avec une offre pouvant s’échelonner de 700 à plus de 2 000 €, le choix est large... et doit être justifié par la notoriété de la marque, la durabilité attendue, les garanties...
- **Les « plus ».** Un câble de bonne longueur et avec système anti-entortillement, un design séduisant, une consommation électrique maîtrisée... sont autant d’atouts supplémentaires qui pourront faire la différence !



Document SCP



Document Hayward



Document Zircvac

ROBOT, VOUS AVEZ DIT « ROBOT » ?

Qu’entend-on par robot ? En principe cette appellation se réfère à des appareils autonomes, c’est-à-dire ne dépendant pas de la filtration du bassin et disposant donc de leur propre système d’aspiration et de nettoyage. Les équipements à aspiration fonctionnant sur la prise balai, tout comme ceux utilisant la pression (avec surpresseur ou non), ne devraient donc pas entrer dans cette catégorie. Et pourtant il faut bien avouer que le nom de « robot » est de plus en plus fréquemment donné à ces matériels. A ceci plusieurs raisons.

Tout d’abord, parce que par « robot », on entend « appareil automatique capable d’exécuter, seul, des opérations ». Et certains appareils dépendant de la filtration sont effectivement capables d’assumer seul le rôle de nettoyage. Le nom de « robot » n’est donc pas ici usurpé.

Ensuite, parce qu’à l’origine, seuls existaient les appareils dépendant de la filtration. L’arrivée d’équipements indépendants, fonctionnant de façon autonome avec batterie ou via un branchement électrique, a permis une différenciation. Cette origine « historique » n’a pas de justification à préférer telle ou telle appellation.

Enfin encore, parce que les constantes améliorations apportées par les fabricants ont permis d’intégrer une certaine intelligence ou une fonctionnalité développée aux équipements, qu’ils soient autonomes en matière d’alimentation ou non. Et dans ce cas, pourquoi ne pas les appeler des robots ? Il suffit de prendre l’exemple du TriVac d’Hayward, décrit comme « robot à pression », capable de nettoyer... la surface du bassin !

Bref, la terminologie ne doit pas prévaloir sur l’équipement. L’important est de connaître le fonctionnement de l’appareil et quels en sont les services attendus.

10 ans d’expérience en SAV MOPPER !

Si vous avez un robot MOPPER en panne, ne vous en débarrassez pas !

Contactez **SDT ATELIER**, afin d’obtenir un **diagnostic** et évaluer sa réparation.

Pièces d’origine garanties pour les réparations.



ATELIER SDT

19bis chemin du CANOU - 31790 SAINT JORY
Tel : 06 30 90 87 52 - sylvain.dalla-torre@wanadoo.fr

ROBOTS : vos alliés de l'été



Les R-Series de Fluidra brossent et nettoient toutes formes de piscine et tous types de revêtement, pour des superficies jusqu'à 50 m².

Le modèle R3 assure le nettoyage du fond pour un cycle de nettoyage 1 h 30 seulement. Le modèle R5 assure, quant à lui, le nettoyage du fond et des parois pour un cycle de nettoyage de 2 h.

Leurs atouts ? Le système AquaSmart® Inside et Gyro Navigation qui optimisent leur déplacement afin de couvrir toute la superficie de la piscine.

On remarque également : des bouches d'aspiration réglables en hauteur pour s'adapter à tous types de résidu, un seul type de roues pour tous les revêtements (liner, carrelage), une brosse rotative PVC ultra rapide pour un nettoyage très performant, 4 roues motrices, un câble avec raccord tournant pour éviter l'entortillement.

Pour vos clients : l'Easy Open (accès supérieur facile aux cassettes filtrantes), l'Easy View (couvercle transparent pour un contrôle immédiat de l'encrassement du filtre) et une légèreté propice à un retrait facile de l'eau.

marketing@fluidra.fr / <http://pro.fluidra.fr>



Le SharkVAC XL™ Pilot d'Hayward nettoie le fond, les parois et la ligne d'eau en 3 h. Son pilotage s'effectue très simplement en sélectionnant le programme « fond » ou « fond et parois ».

Il s'adapte à toutes les formes de bassin jusqu'à 12 m et dispose d'une détection hors eau pour les piscines à plage immergée. Ultra-pratique pour vos clients, facile d'entretien, il comporte : un chariot de transport, un accès aux panneaux filtrants par le dessus du robot et un filtre supplémentaire de démarrage de saison pour les débris de taille plus importante.

A noter la version SharkVAC® qui propose un excellent rapport qualité/prix avec un nettoyage du fond en deux heures.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr

Le TigerShark® d'Hayward apporte une solution complète de nettoyage (fond, parois et

ligne d'eau) en 3 h, ou en 90 mn seulement avec la nouvelle version TigerShark® QC (Quick Clean).

Leur microprocesseur à logique de contrôle ASCL assure un nettoyage optimisé des bassins jusqu'à 12 m. Disponible avec une brosse en mousse ou à picots, le robot offre également un nouveau design, un caddy ergonomique (en option) et des filtres de démarrage de saison pour les débris de taille plus importante.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr



La nouvelle série TornaX de Zodiac se caractérise par la légèreté exceptionnelle de ses robots avec 5,5 Kg seulement. Ils peuvent assurer, selon les versions, le nettoyage du fond seulement, ou le fond et les parois du bassin. L'ouverture sur le dessus donne directement accès au filtre rigide de 3 litres, ce qui le rend très simple à manipuler et à entretenir.

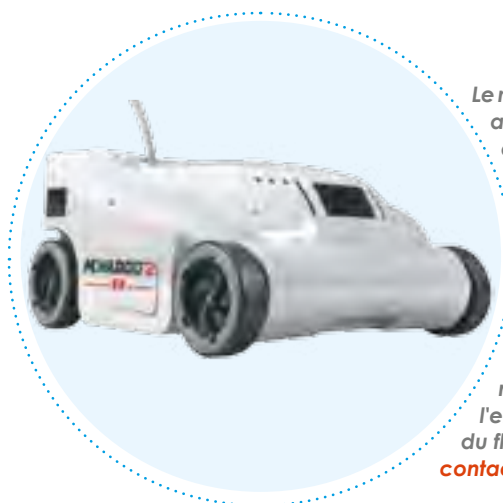
www.zodiac-poolcare.fr



Dernier né chez Mareva : le Nestor Reva Eco Premium. Ce robot a été conçu à la fois pour un nettoyage intensif et pour un entretien quotidien. En effet, il peut mettre en suspension les saletés déposées sur le fond ou fixées sur les parois (saletés qui seront reprises par le système de filtration et accumulées dans le filtre de la piscine grâce aux gants filtrants à très grosses mailles). Cette fonctionnalité est idéale, 2 heures en début de filtration le matin, pour ne pas gêner les baigneurs, et ce sur 7 jours. Il fonctionne également avec les gants filtrants les plus fins pour obtenir une eau parfaitement limpide.

Adapté à toutes les piscines jusqu'à 10 x 15 m, il dispose de 3 programmes, d'un chariot en option, d'une poignée ergonomique, d'un parechoc amortisseur et de 3 paires de filtres facilement lavables.

contact@mareva.fr / www.mareva.fr



Le robot KWADOO 2R® de WRC distribué par INTERPLAST a bénéficié cette année d'un moteur 40 % plus puissant et d'une détection des parois du bassin par capteur infra-rouge pour un changement de direction « Quadri-jets » (propulsion par jet d'eau pour faire avancer, reculer ou tourner à droite ou à gauche) qui lui permet d'assurer une auto-programmation et un nettoyage en 1h30, quelle que soit la forme de la piscine. On remarque sa capacité à évoluer en eau froide (température supérieure ou égale à 1°C). Il nettoie tous types de formes de piscines jusqu'à 15 x 8 m en un temps record (hormis les fosses à tronc de pyramide).

Poids plume (6 kg) et livré avec deux sacs filtrants de 40 et 25 microns, il possède un système de déflecteurs souples placés à l'entrée du filtre et très proches du sol, qui crée une zone d'accélération du flux entrant pour un nettoyage « actif » du sol !

contact@interplast.mc / www.interplast.mc

Le robot SAPHIR® d'INTERPLAST privilégie le nettoyage du fond, même s'il s'occupe également des parois et de la ligne d'eau. Il couvre une surface jusqu'à 80 m² quelle que soit la forme du bassin grâce à son système Aqua Smart qui scanne le bassin et dispose de 2 programmes de nettoyage : 1h30 et 2h. Son système Gyro lui permet de se repérer dans le bassin pour un nettoyage plus efficace de la piscine, de corriger ses trajectoires et de se dégager des obstacles (échelle, bonde de fond...), tout en détectant les pentes afin d'adapter sa vitesse de déplacement et d'aspiration. On note aussi ses brosses mousse spécifique en PVA pour tous les types de revêtements, son témoin de colmatage (filtre plein) et son chariot de transport.

contact@interplast.mc / www.interplast.mc



Le Label Bleu Senior by Procopi fonctionne sur un cycle de 1h30 ou 2h, afin de nettoyer efficacement le fond, les parois et la ligne d'eau du bassin. C'est un appareil compact, capable de s'adapter aux formes de piscines les plus complexes grâce à son système Aqua Smart qui utilise un algorithme pour calculer le trajet de nettoyage optimal. Avec la technologie Gyro, il navigue intelligemment et contourne tous les obstacles sans que son câble électrique ne s'emmêle.

On remarque aussi : ses brosses en PVA adaptées à toutes les surfaces, ses buses réglables et ses cartouches de filtration très facilement accessibles avec voyant indicateur d'encrassement.

Livré complet avec son chariot.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

pepe
200

Le robot professionnel 5 étoiles
☆☆☆☆☆

HEXAGONE

By
HEXAGONE
MANUFACTURE
www.myhexagone.com

ROBOTS : vos alliés de l'été



Les robots H-DUO d'AstralPool intègrent le système de navigation intelligente et exclusif Gyro. Ce procédé scanne et mémorise la forme du bassin, évite les obstacles, ainsi que l'enroulement du câble. Il permet aux robots d'optimiser leur trajectoire afin d'accomplir un nettoyage en un temps réduit. Equipés de trois moteurs - deux pour la traction et un moteur de dernière génération pour l'aspiration - ils sont capables d'assurer plusieurs cycles de nettoyage. Quatre brosses en PVA et une brosse centrale oscillante en silicone permettent de s'adapter parfaitement à toutes les surfaces (carrelage, liner, polyester ou béton peint), avec une adhérence maximum.

Les cassettes filtrantes, facilement accessibles par le Top Access supérieur, sont composées d'un filtre ultrafin 3D en tissu tridimensionnel, dont les boucles piègent toutes les microparticules. De plus, les buses d'aspiration peuvent se régler afin de s'adapter à tout type de saletés (feuilles, sable,...) et augmentent la puissance de filtration.

Pour la maintenance, le couvercle transparent Easy View offre un contrôle facile de l'état d'encrassement du filtre, depuis le dessus du robot.

H-DUO 3 nettoie le fond de la piscine, H-DUO 5 et H-DUO 7 (avec télécommande) opèrent sur le fond, les parois et la ligne d'eau. Ils sont livrés avec leur chariot de transport.

marketing@fluidra.fr / <http://pro.fluidra.fr>



Le Dolphin M 400 de Maytronics : recommandé pour piscines jusqu'à 15 m de longueur, il brosse, frotte, aspire et filtre la piscine entièrement, y compris le sol, les parois et la ligne d'eau. Double motorisation pour un meilleur déplacement du robot et gyroscope intégré qui

corrige la trajectoire du robot lors de son déplacement : pente, obstacle, déséquilibre lié au câble... et qui permet un balayage précis et efficace pour un nettoyage systématique de toute la piscine. Avec l'application MyDolphin™ sur smartphone, il est possible de prendre manuellement le contrôle du robot.

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



Réputée pour sa légèreté, la gamme Dolphin S series de Maytronics est ultra maniable, design, tout en étant très efficace et précise notamment grâce à leur technologie brevetée PowerStream System qui leur permet d'adhérer à la paroi pour un nettoyage optimal. Leur système de balayage CleverClean autorise une navigation intelligente pour un nettoyage de la piscine dans sa totalité. Quant aux technologies de brosse de pointe, elles éliminent et évitent l'accumulation d'algues et de bactéries, quel que soit le revêtement du bassin.

- Parmi les nombreux modèles adaptés à chaque besoin de vos clients (double filtration, programmation intuitive, connectivité...), on note :
- La version S50, idéale pour les piscines jusqu'à 8 m et les bassins hors sol.
 - La version S100, idéale pour les piscines jusqu'à 10 m.
 - La version S200 pour les bassins jusqu'à 12 m.
 - La version S300 pour les bassins jusqu'à 12 m.
 - La version S300i pour les piscines jusqu'à 12 m qui cumule les innovations !

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



Le Zenit Z3i de Maytronics, chez SCP, se laisse piloter grâce à l'application MyDolphin™ qui permet le guidage à distance.

Léger (7,5 Kg) et facile à manipuler, il couvre tout le bassin (fond, parois et ligne d'eau) grâce au système PowerStream. Avec son filtre multicouche, il ramasse aussi bien les petits débris que les gros pour les piscines jusqu'à 12 m.

On remarque son alimentation multifonctions écologique qui économise l'énergie, sa possibilité d'accès au système de filtrage par le dessus, ses cycles de nettoyage 1h30 / 2h / 2h30, sa programmation hebdomadaire ainsi que son chariot de transport.

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



Grâce à son aspiration cyclonique, son filtre de très grande capacité (4,7 l) et sa large bouche d'aspiration, Vortex™ PRO 4WD de Zodiac offre une capacité d'aspiration ultra puissante.

Il se déplace sans aucune difficulté dans l'ensemble du bassin, quel que soit le revêtement.

Le plus pour vos clients :

sa technologie Lift System qui allège instantanément le poids du robot à la sortie de l'eau de près de 20 % (en quelques secondes, un jet puissant vide le robot de son eau pour le rendre plus léger à sortir de l'eau). On remarque également le Swivel qui limite l'emmêlement du câble pendant le cycle de nettoyage.

www.zodiac-poolcare.fr



Tout nouveau, le TornaX Pro RT 3250 de Zodiac, en exclusivité chez SCP, convient aux bassins enterrés ou hors-sol à parois rigides jusqu'à 10 x 5 m. Il assure le nettoyage du fond et des parois sur un cycle de 2 h 30. Très léger pour une manipulation sans effort, il comporte un filtre facile à nettoyer, 2 moteurs et un boîtier de commande avec son socle.

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



UNE MISSION
UN CREDO
UN OBJECTIF

Vous accompagner
Augmenter
votre rentabilité

Vous offrir le plus large
choix possible

POOL360

www.scpeurope.fr



SCP
academy

Organisme de formation enregistré
sous le N°76120061812



PISCINE • EQUIPEMENT • TRAITEMENT DE L'EAU • BIEN ETRE
20 marques exclusives pour vous différencier

ROBOTS : vos alliés de l'été



Chez Everblue, les robots Select by Maytronics sont proposés en exclusivité. Ils intègrent : des brosses actives qui éliminent les algues et les bactéries, un économiseur d'énergie et un système de mobilité PowerStream pour une grande précision de mouvement ainsi qu'une adaptation aux différents types de revêtements.

Déclinés en 3 versions - 320 MB, 520 MC et 620 SG - ils conviennent respectivement aux bassins jusqu'à 10, 12 et 15 m.

Le modèle 320 MB assure le nettoyage du fond, des parois et de la ligne d'eau. Grâce à la technologie Cleverscan, un programme de balayage intelligent du bassin est effectué. Ses capteurs de mouvements et d'angles détectent la forme de la piscine et ses caractéristiques afin d'optimiser le processus de nettoyage.

Il faut ajouter : son transformateur de dernière génération, ses paniers à cartouche à 2 niveaux de filtration et sa réparation aisée sur place en station Everblue !

ever@everblue.com / www.everblue.com



Premier prix !

Ce robot Luna 10 chez EZ convient aux piscines à fond plat jusqu'à 8 m et d'une profondeur maxi de 1,80 m. Il inclut : un système anti torsion de câble, une

cassette amovible et lavable avec écran de filtration en Nylon, des buses orientables et réglables pour ajuster le déplacement de l'appareil, et un coffret électrique qui permet de choisir entre 2 modes de fonctionnement automatique (cycle de 1 ou 2h). Il peut fonctionner avec un capteur solaire flottant vendu en option. Son poids est de 6 Kg.

contact@ez-robotpiscine.com / www.ez-robotpiscine.com/fr

Cette année Feli propose le robot intelligent Squirrel Advanced. Doté d'une auto-programmation, il s'adapte aux dimensions de la piscine (jusqu'à 20 x 10 m), pour un temps de nettoyage optimal.

Il opère avec efficacité sur le fond et les parois du bassin, détectant la surface et les obstacles grâce à son système de sécurité.

Livré avec sa radiocommande, il est garanti 2 ans, hors pièces d'usure (telles que mousses, brosses, sacs, courroies, chenilles et câble d'alimentation).

Bénéficiant d'un important stock de pièces détachées et d'un savoir-faire technique, l'équipe du SAV assure les réparations, comme pour l'ensemble du matériel commercialisé par l'entreprise.

felisar@aol.com / www.piscine-feli.com



De production française, le robot nettoyeur de piscine Peps, d'Hexagone, possède un châssis tout en inox (contre du plastique habituellement), une pompe ultra-puissante (37 m³/h au lieu de 16 généralement), des joints, des brosses rotatives rapides Stiff Bristle à poils, pour un dégrassement parfait et une lutte efficace contre les algues. Son tableau de bord tactile type smartphone assure le pilotage, tandis que son système intelligent (contrôleur gyroscopique et capteurs infrarouges) lui permet de nettoyer une piscine jusqu'à 12 m de longueur en moins de 30 mn.

Enfin, il ne comporte quasiment aucune pièce d'usure (chenilles, courroies, brosses PVC, mousse) !

Précisons qu'Hexagone, leader dans le nettoyage des piscines publiques en Europe, propose d'apporter aux clients privés « haut de gamme » la technologie haute précision et l'exigence professionnelle des petites collectivités. Il est disponible depuis le 15 mai et est annoncé « au juste prix ».

info@myhexagone.com / www.myhexagone.com

Aspiration cyclonique Zodiac®, La puissance ultime



ROBOTS NETTOYEURS ELECTRIQUES VORTEX™ PRO 4WD, LA PUISSANCE ULTIME EN VERSION 4 X 4.

L'aspiration cyclonique est une technologie brevetée Zodiac®. Son tourbillon surpuissant met les débris en suspension et réduit le colmatage du filtre. Résultat : la puissance d'aspiration reste constante tout au long du cycle pour un nettoyage ultra efficace du fond et des parois de la piscine. Équipés de la technologie brevetée Lift System, les robots de la gamme Vortex™ Pro sont plus légers à sortir de l'eau. Autonomes et performants, ils assurent un nettoyage d'exception et s'adaptent à tous les revêtements.

Retrouvez nos gammes de robots électriques sur
www.zodiac-poolcare.fr

LES BONS RÉFLEXES pour conserver vos équipements en bonne forme

Article écrit en collaboration avec Richard CHOURAQUI et Docteur Xavier DARÓK, Responsable Europe produits de traitement de l'eau piscines et spas chez SCP

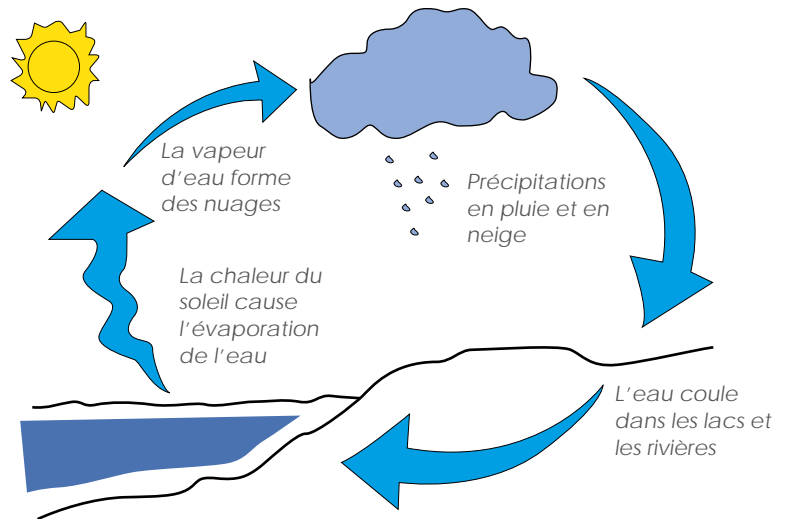
L'eau vient du ciel, elle est, limpide et claire, et ne contient aucun minéral. Par contre, l'eau qui pénètre dans l'atmosphère, se charge en gaz, le fameux CO₂, avant de s'infiltrer dans la terre. Rendue ainsi acide, elle peut pénétrer facilement dans les roches et en dissoudre les minéraux de toutes sortes.

Cette eau de pluie est corrosive et détient la faculté de dissoudre quasiment tout sur son passage : calcium, magnésium, potassium, sodium et même le marbre...

Ce qui la rend calcaire et entartrante, avec un pH alcalin.

Mais elle peut se charger également de divers métaux : fer, cuivre, argent, manganèse, devenant alors agressive et corrosive avec un pH devenu acide.

LE CYCLE DE L'EAU



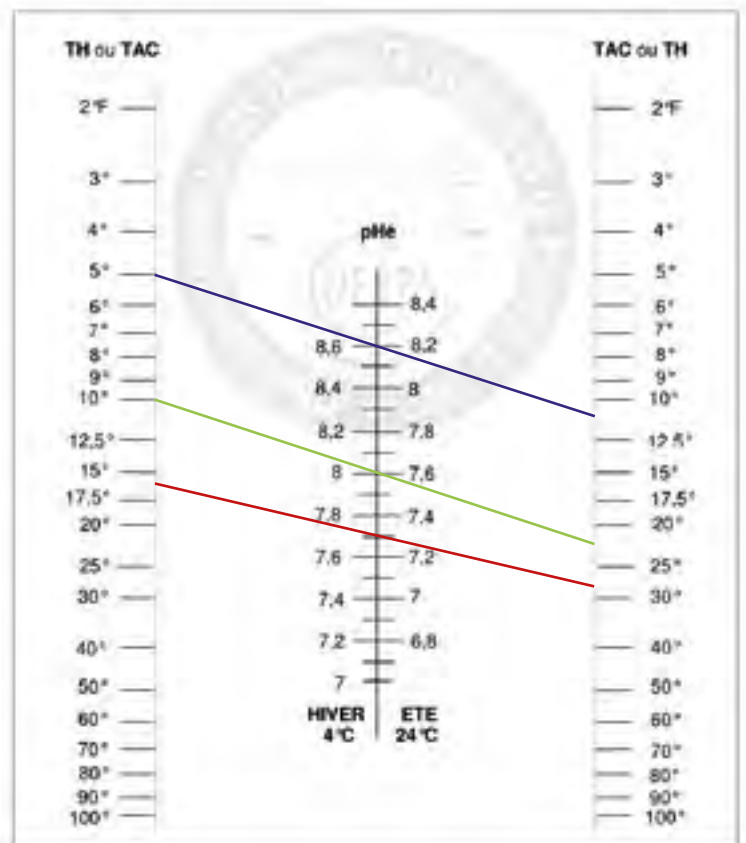
C'est pourquoi, pour votre tranquillité, et celle de vos clients, **équilibrez l'eau de la piscine à chaque mise en service et après un traitement choc** administré suite à un déséquilibre de l'eau, (dû à une fréquentation accrue, des conditions météorologiques extrêmes, des erreurs de traitements, une vidange partielle, une eau sur-stabilisée, etc.)

L'équilibrage de l'eau est très simple :

Il suffit d'analyser le TH et le TAC et de rectifier ensuite le TAC avec :

- Du **TAC PLUS** (Bicarbonat de soude pharmaceutique) pour l'élever, ou
- Du **TAC MOINS** (Acide sulfurique) pour l'abaisser, En vous conformant à la table de Taylor, que vous et vos techniciens devez avoir en permanence avec vous.

La balance de Taylor pour piscine



Reproduction autorisée par l'auteur A.D.



Trousse de contrôle (pastilles DPD), à gauche rouge foncé = bonne teneur en oxygène actif, à droite rose clair = bon pH (7,2/7,4)

ATTENTION

Les minéraux contenus dans l'eau de la piscine vont précipiter à la suite d'un dégazage de CO₂, (perte de charge dans le filtre, passage brutale dans les coudes

et canalisations, plongeurs des baigneurs, élévation de température dans les réchauffeurs de toutes sortes, appareils de nage à contre-courant, cascades, etc.)

C'est pourquoi, nous vous conseillons de :

1 / STABILISER/SÉQUESTER LE CALCAIRE

Lors de la mise en service, ajoutez un **séquestrant CALCAIRE (anti calcaire)**, non pas pour le supprimer, mais pour annihiler son pouvoir incrustant et entartrant !

L'**anticalcaire** sert à empêcher la fixation des algues, facilite leur destruction et protège les équipements.

Par réaction chimique, le calcaire précipite progressivement sur les revêtements (fond, parois et ligne d'eau), dans le filtre, dans les canalisations et dans les équipements (électrolyseur, pompe à chaleur, lampe UV...).

Ces dépôts calcaires vont :

- Faciliter la fixation des algues : présence d'algues récalcitrantes et traces jaunes difficiles à faire partir ;
- Empêcher les appareils de fonctionner correctement.



L'utilisation du produit acti Anticalcaire empêche ces dépôts, en séquestrant le calcaire solide pour le garder soluble dans l'eau. Grâce à son action séquestrante, les minéraux n'ont plus d'impact négatif dans le bassin et l'ensemble des équipements voient leur durée de vie augmenter, ainsi que leur rendement optimisé (COP, production, désinfection...).

Ce produit peut être tout à fait être surdosé à l'ouverture du bassin, car n'étant pas dangereux pour la santé une fois ajouté dans l'eau et étant compatible avec tout type de traitement et filtre, la protection du bassin n'en sera qu'augmentée.

2 / STABILISER/SÉQUESTER LES MÉTAUX

L'eau du réseau public ou des puits, peut être chargée en métaux lourds. La raison est qu'en cas de sécheresse, l'été, les municipalités ont la possibilité de s'approvisionner dans diverses sources à leur disposition. Nombreuses sont ces sources qui sont chargées en métaux à cause de : réchauffeurs en cuivre, canalisations en fer, pompes, et dans certaines régions, à cause des épandages de bouillie bordelaise (contenant du sulfate de cuivre) ou autre... Les analyses de cette eau peuvent ainsi varier du jour au lendemain.

C'est pourquoi nous vous recommandons de traiter l'eau de la piscine ou du spa en début de saison avec un séquestrant à métaux

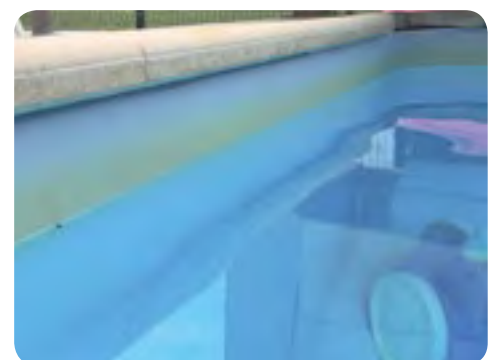
Le séquestrant métallique permet d'empêcher les réactions avec les métaux et de protéger les équipements contre leur corrosion.

De la même manière que l'anticalcaire, le séquestrant métallique séquestre les métaux, afin d'éviter pendant toute la saison leurs réactions provoquant :

- Coloration de l'eau (eau translucide mais verte, rouge, brune ou marron...);
- Coloration des cheveux blonds ou blancs ;
- Taches noires sur les liners ;
- Corrosion des cellules d'électrolyseur ;
- Corrosion des axes de pompes ;
- Fragilisation des pompes à chaleur.



Séquestrant métallique acti Metalfix. Ce produit peut tout à fait être surdosé à l'ouverture du bassin, car n'étant pas dangereux pour la santé une fois ajouté dans l'eau et étant compatible avec tout type de traitement et filtre, la protection du bassin n'en n'est qu'augmentée.



Ligne d'eau jaune



Liner taché

NETTOYANT FILTRE	ANTICALCAIRE	SEQUESTRANT METALLIQUE
 <p>OCEDIS Détartrant 10L</p>	 <p>OCEDIS Antical 10L</p>	 <p>OCEDIS Métalfix 10L</p>
 <p>CTX Netafilter</p>	 <p>CTX anti-calcaire</p>	 <p>CTX Arrêt Métal</p>
 <p>hth FILTERWASH 3L</p>	 <p>hth STOP-CALC 5L</p>	 <p>hth METALSTOP 2kg</p>
 <p>MELSPRING Détartrant filtre 1 Kg</p>	 <p>MELSPRING Anticalcaire 5L</p>	 <p>MELSPRING Melpool CAL 5L</p>
 <p>PROCOPI - Label Bleu Aquafiltre</p>	 <p>PROCOPI - Label Bleu Aquacal</p>	 <p>PROCOPI - Label Bleu Ferafloc</p>
 <p>BAYROL Filterclean Tab 1kg</p>	 <p>BAYROL Decalcit Filtre 1kg</p>	 <p>BAYROL Calcinex 3L</p>

3 / NETTOYER LE FILTRE

Le nettoyage du filtre permet de conserver l'efficacité du traitement de façon optimale durant la saison.

Chaque professionnel sait que la filtration représente 80 % de l'efficacité du traitement de l'eau. Il est donc primordial de s'assurer que le filtre soit bien nettoyé et détartré en début de saison, afin de conserver une efficacité maximale.

Nous vous conseillons de le nettoyer également en fin de saison, au cours de l'hivernage par exemple.

Départez et nettoyez le filtre avec un produit spécifique pour piscine, un Nettoyant Spécial filtre (n'employez surtout pas de détartrants du commerce, vous êtes un PRO !)



Acti nettoyant filtre a une action anticalcaire, anti gras, antirouille (les agents passivants contenus dans le produit évitent les attaques acides des parties fragiles : crépine, cartouche, toile de diatomées et antibactérienne. Le produit est coloré et moussant pour une meilleure gestion du temps de contre-lavage (filtre à sable) ou de rinçage (cartouche et support de diatomées).

EN CONCLUSION

Ces trois produits, **stabilisant du calcaire, stabilisant/séquestrant métaux et nettoyant filtre**, sont peu mis en avant en grande distribution, en raison d'un manque de formation du personnel. Cette lacune vous permet de vous démarquer par une réelle connaissance professionnelle du traitement de l'eau et de ses impacts sur les équipements du bassin.

D'autre part, comme ces produits sont peu connus et vendus en grande surface, ils vous permettent d'afficher un tarif plus élevé, synonyme de meilleure marge, donc d'activité plus prospère.

Grâce à cette simple utilisation, vous garanzissez à vos clients une eau de meilleure qualité, moins de contraintes, peu de problèmes, plus de bien-être et de satisfaction et vous obtenez ainsi une réelle reconnaissance en tant que professionnel du traitement de l'eau.

QUAND BAYROL INNOVE TOUT LE MONDE SE SENT MIEUX !



Découvrez la nouvelle gamme de galets Chlorilong® et dites adieu aux odeurs de chlore dans votre showroom !



Une nouvelle segmentation pour la plus grande satisfaction des consommateurs.

Grâce à la capsule Clorodor Control® intégrée à tous les seaux*, vous allez sentir la différence !



* La capsule Clorodor Control® absorbe l'odeur de chlore qui émane des seaux.

BAYROL France SAS
Chemin des Hizoindilles
BP52 - 09572 Dardilly Cedex
Tel : 04 77 53 23 60
www.bayrol.fr

BAYROL
your pool & spa water expert

Utiliser les seaux avec précaution. Avant toute utilisation, lire l'étiquette et les informations concernant le produit. BAYROL France SAS - RCS de Lyon 308 979 428

LES BONS RÉFLEXES pour conserver vos équipements en bonne forme

QUELQUES RAPPELS

En présence :

- d'eau **BLANCHE**, où le calcaire est en suspension dans l'eau, il suffit de rectifier le pH avec du **pH MOINS** ;
- d'eau **VERTE TRANSPARENTE**, signe de présence de cuivre, il faut le dissoudre en opérant un traitement choc au **CHLORE INORGANIQUE** (sans stabilisant) ;
- d'eau **ROUGE**, signe de présence de fer, il faut oxyder le fer ferreux en fer ferrique en effectuant un traitement choc avec du **CHLORE INORGANIQUE** (sans stabilisant) ;
- d'eau **VERTE et OPAQUE**, où l'on ne distingue pas la bonde de fond, signe que l'eau est infectée de micro-organismes, de bactéries, d'algues, de champignons, le bassin doit être interdit à la baignade : il est contaminant !

Pour rattraper une eau vert foncé, trouble, contenant des algues, je vous conseille, soit d'effectuer un traitement au **CHLORE INORGANIQUE** (sans stabilisant) à raison de 150 à 300g par 10 m³, suivant sa contamination, soit, un traitement au **PEROXYDE D'OXYGENE**, à raison de 1L par 10 m³.

RECOMMANDATIONS AVANT TRAITEMENT

- Avant tout traitement choc pour rattraper l'eau de la piscine, il convient de vérifier la teneur en **Stabilisant du chlore** (acide cyanurique). Si ce dernier dépasse les 100 mg/l. (ou 100 ppm), il faut vider une partie de la piscine et refaire l'appoint avec de l'eau neuve, pour déconcentrer l'acide cyanurique.
En piscine collective le maximum de stabilisant du chlore autorisé est de 75 ppm.
- Pendant que vous effectuez vos traitements, le **système de filtration** doit demeurer en **marche forcée**.
- Mettez toujours les **produits chimiques dans un seau rempli d'eau**, et non l'inverse, avant de les verser tout autour de la piscine !
- En présence de **filtre à sable**, effectuez une **floculation** après chaque traitement choc.
- Lisez bien les **modes d'emploi** de vos fournisseurs.
- Il est fortement conseillé de suivre leurs **formations** !



Avant



Après

Des lois très précises pour le stockage dans vos entrepôts

Nul n'est censé ignorer la loi

● PRODUIT COMBURANT

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



SGH03 Comburant

● PRODUIT CORROSIF

Moins de 100 tonnes, pas de déclaration



SGH05 Corrosif

● PRODUIT DANGEREUX POUR L'ENVIRONNEMENT

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



SGH09 Dangereux pour le milieu aquatique

De nombreux lumens pour une piscine illuminée !

Blanche ou en couleur (avec une variation de 16 programmes), allumez votre piscine à 180° !

Lampe EXTRA PLATE !

Création de piscine, la lampe LED **adaptée à tous types de revêtement**

Packaging attractif !

Gamme complète

S200 petite lampe Ø10cm
S400 lampe par 56
S600 lampe extra plate
(ci-dessus)



324 LEDs

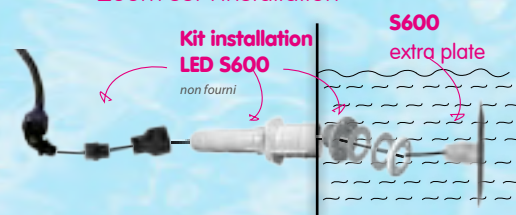
Blanche **2600 lumens !**
Couleurs **1150 lumens !**

Installation facile !

La lampe vient se «clisper» dans la traversée de paroi.



Zoom sur l'installation



Melvision

lampes LEDs

Traitement de l'eau

Analyses

Automatismes et dosages

Pompes à chaleur

Animation de piscine

Eau domestique

Egalement...
Retrouvez tout Ocedis sur :
www.ocedis.com

Demandez vos identifiants et accédez à «l'espace pro»

- Téléchargement de FDS
- Commandes en ligne
- Suivi des commandes etc.

Accédez à
l'espace pro
du site !



Ocedis MelFrance

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



LE PLAISIR & LA MAITRISE DE L'EAU

Lancement du nouveau site web de REXAIR !

REXAIR dynamise sa présence sur internet avec le lancement de son nouveau site web. Véritable vitrine professionnelle, celui-ci a été repensé pour offrir un accès convivial et facilité à l'ensemble des informations sur les produits des gammes REXAIR et REXAIR Piscine. Déshumidificateurs, pompes à chaleur piscine, échangeurs/réchauffeurs de piscine, mais aussi humidificateurs, déshydrateurs, sécheurs, climatiseurs, épurateurs d'air y sont présentés en détails, avec descriptifs, schémas et photos.

Reflet de l'image et des valeurs de l'entreprise, le nouveau site internet s'adresse au grand public, tout en proposant un accès dédié aux professionnels.



rexair.france@rexair.fr / www.rexair.fr

ALLIANCE PISCINES refond son site web

Pour cette nouvelle saison ALLIANCE PISCINES a dévoilé un tout nouveau site web, au design graphique épuré et offrant une navigation plus ergonomique. Le visiteur

peut notamment dès la Home Page y configurer sa future piscine. Pour renseigner son projet de piscine, le particulier indique tout simplement forme, couleur et dimensions souhaitées, il choisit le modèle de piscine correspondant, puis les éventuelles options à ajouter au devis pour personnaliser sa demande. Etape suivante : il renseigne ses coordonnées et se voit rapidement contacté par téléphoniste, afin de qualifier son projet avec une téléopératrice, puis de convenir d'un rendez-vous avec le revendeur ALLIANCE PISCINES. Le prospect

peut aussi envoyer une photo de son terrain par email, ainsi le revendeur lors de son rendez-vous pourra « placer » la piscine dans son futur environnement et y intégrer les options, à l'aide du logiciel ONESHOT 3D. Le futur propriétaire de la piscine obtient ainsi une visualisation complète et très réaliste de son projet piscine.



info@alliancepiscines.com / www.alliancepiscines.com

D'autres langues intègrent le logiciel ONESHOT 3D

À la rentrée 2016-2017 POINTCUBE avait lancé la version 2.0 de son logiciel ONESHOT 3D, pour le plus grand plaisir des utilisateurs. Les professionnels pouvaient y découvrir de nouvelles bibliothèques 3D d'aménagement, d'éléments de paysage et de construction, ainsi qu'une nouvelle fonction pour dessiner les surfaces au sol plus librement et la multi-vue. Toujours à la recherche d'améliorations

dans l'ergonomie et le perfectionnement de son logiciel professionnel, l'entreprise proposera très prochainement une nouvelle version 2.2 !

Elle permettra notamment d'être utilisée en langues espagnole et italienne, en plus de l'allemand, l'anglais et le français, déjà intégrés. De même, le manuel d'utilisation du logiciel reprendra l'ensemble de ces langues. Conçu pour et avec les forces de vente, cet outil d'aide à la vente est facile à utiliser, rapide et efficace pour booster les ventes de piscines.



info@pointcube.com / www.pointcube.fr

BAYROL Deutschland acquiert la division « PoolCare » de l'entreprise HARKE PackServ

BAYROL Deutschland GmbH a fait l'acquisition de la division « PoolCare » de l'entreprise HARKE PackServ GmbH, basée à Mülheim en Allemagne. La division « PoolCare » de HARKE offre une palette de services professionnels et sur-mesure dans le domaine de la désinfection de l'eau des piscines et propose une gamme complète de produits de traitement. HARKE PackServ est une filiale du groupe HARKE, fournisseur et distributeur international de produits chimiques, pharmaceutiques, agro-alimentaires, cosmétiques et d'imagerie. L'acquisition inclut un portefeuille de revendeurs spécialisés de piscines en Allemagne ainsi que dans certains autres pays d'Europe.

BAYROL acquiert également l'ensemble des gammes de produits de traitement, commercialisés sous les marques SYNaqua et PoolsBest ainsi que sous certaines marques de distributeurs.



De gauche à droite : Jörg HANS (Dirigeant de HARKE), Jens PRINSSEN (Dirigeant de HARKE), Jürgen KOENIG (Directeur commercial Allemagne & Export BAYROL), Daniel RICARD (Dirigeant BAYROL)

Le rachat du réseau de revendeurs spécialisés HARKE et des marques d'entretien de piscine HARKE permet à BAYROL de nouer de nouvelles relations commerciales et de renforcer sa position en Allemagne.

Après cette acquisition, les portefeuilles clients et de produits HARKE vont bénéficier des activités de recherche et développement continues de BAYROL ainsi que de son soutien marketing dans le secteur du traitement des eaux de piscine et de spa.

bayrol@bayrol.fr / www.bayrol.fr

Retrouvez
toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession
TOUS LES JOURS
sur eurospapoolnews.com



logyline

logy CONCEPT 3D

Le logiciel de conception de projets de piscine en 3D !

AVANT

APRÈS

APRÈS

FAITES GRANDIR LE RÊVE DE VOS CLIENTS

création simultanée sur
PLUSIEURS PHOTOS surprenez-les

conception des projets
A L'ÉCHELLE conseillez-les

réalisation de la
DÉCLARATION DE TRAVAUX accompagnez-les

www.logyconcept3d.com

05 57 02 09 32
contact@logyline.com

« Grâce à PURE CHLORE tout est automatique ! »

Le traitement de l'eau des piscines accueillant du public doit répondre à des contraintes normatives importantes. Pour s'y conformer, les spas et piscines d'hôtels sont très souvent traités avec du chlore liquide, solide ou gazeux. Très puissant, ce désinfectant a l'avantage d'éliminer toutes les bactéries présentes dans le bassin. Néanmoins, le prestigieux Groupe hôtelier mauricien « LUX Hotel Maurice », conscient des limites de confort de ce traitement, a décidé d'installer le générateur de chlore in situ PURE CHLORE, fruit du savoir-faire des entreprises françaises HEXAGONE et POOL TECHNOLOGIE.

Le fabricant POOL TECHNOLOGIE a recueilli le témoignage de Roshan Ramsahye, Responsable du projet au sein du complexe hôtelier :



Philippe GRARD et Roshan RAMSAHYE

« Dans les piscines des hôtels mauriciens, il est fréquent d'utiliser du chlore en granulés. Ces dernières années cependant, leur prix a fortement augmenté et les conditions de transport et de stockage sont devenues trop difficiles. Nous recherchions donc un autre système apportant la même efficacité. Nous avons découvert la solution PURE CHLORE qui fonctionne uniquement avec du sel. »

Ce système a pour objectifs une désinfection optimale, une simplification de la maintenance et une réduction des coûts d'exploitation. De par son procédé, PURE CHLORE produit du chlore in situ, dans un local technique, par électrolyse du sel. Le chlore produit (hypochlorite de sodium) est pur et, utilisé sur place au gré des besoins, sans altération. Il se déverse dans un bac et est ensuite injecté dans le bassin via une pompe doseuse, commandée par une régulation automatique, qui permet de maintenir le taux de chlore à son niveau optimal.

Selon Roshan Ramsahye : « C'est d'abord son système d'électrolyse in situ qui a retenu notre attention, ne nécessitant aucun ajout de produits chimiques, car déjà rémanent. Un avantage pour une clientèle d'hôteliers recherchant des solutions plus respectueuses de l'environnement et confortables pour les clients. En plus, avec PURE CHLORE tout est automatique ! Ce qui réduit fortement nos interventions manuelles et évite les excès de chlore dans le bassin. » En effet, grâce à sa technologie avancée et à son grand réservoir de stockage, le système produit automatiquement et sans intervention manuelle une grande quantité de chlore. L'équipement prévoit le maintien d'un stock de solution et peut ainsi palier un besoin accru en chlore. En cas de hausse de

la fréquentation ou de conditions météorologiques difficiles, la pompe doseuse ajuste l'alimentation en chlore selon les besoins réels du bassin. Dans sa version 2017, le dispositif se dote d'un accès direct et indépendant « BOOST », permettant de déclencher et programmer une superchloration pendant les heures creuses : « La touche BOOST, facile à identifier sur le coffret, nous permet de faire des économies d'énergie, d'eau et de produits de traitement. » complète-t-il.

Outre les bénéfices liés à l'automatisation du système, le fait de n'utiliser que du sel réduit significativement la maintenance. Il témoigne : « Sur l'ancienne installation, la gestion de la maintenance était lourde et fastidieuse. Nos techniciens intervenaient quotidiennement pour remplir manuellement les bacs de chlore ou nettoyer les pompes bouchées par le tartre. Ces manipulations, dangereuses et contraignantes, nous obligeaient à porter un équipement spécial. Désormais, nous travaillons uniquement avec du sel, qui n'est pas dangereux à manipuler ! ». En plus d'être sûr et efficace, son entretien est ponctuel et rapide : « Aujourd'hui il nous suffit d'intervenir pour vérifier l'état de la cellule ou le bon fonctionnement du système sur l'écran LCD du coffret. » ajoute-t-il. Du côté économique, Roshan Ramsahye, déplorait des coûts d'exploitation et des contraintes liées à l'importation et au stockage du chlore en granulés sur l'île.



Son constat : « Pure chlore est la solution efficace, économique et écologique que nous recherchions. Le sel, bien moins cher que le chlore en granulés, est également beaucoup plus sécurisant. En effet, nous réduisons les risques liés au transport dangereux de produits chimiques et nous n'avons plus qu'à stocker le sel dans un local spécial à l'abri de la pollution de l'air ou des rayons du soleil ». Enfin, l'eau désinfectée par électrolyse du sel est saine et offre de nombreux bienfaits aux baigneurs, comme il le rapporte : « PURE CHLORE nous apporte une réelle valeur ajoutée auprès de notre clientèle d'hôteliers : pour leurs clients, l'utilisation seule du sel supprime les odeurs nauséabondes, les irritations et les allergies provoquées par l'excès de produits chimiques. Nous renvoyons une image encore plus professionnelle de l'hôtel, démontrant ainsi l'attention que nous portons au bien-être de notre clientèle ».

PoolCOP progresse en Europe

Ayant déjà affiché une croissance significative en 2016, PCFR, fabricant de PoolCOP, continue sur cette belle lancée en continuant son chemin à travers l'Europe. Le système domotique d'automatisation et de gestion de la piscine est distribué depuis 2014 par SCP Europe et, depuis 2016, par le réseau Carré Bleu.



Désormais PoolCOP est aussi disponible via Annonay Productions France, du Groupe Platinum Pool, qui le commercialise en France et au Benelux. Ce Groupe, figurant parmi les leaders dans la fabrication de liners, couvertures et équipements de sécurité avec 6 sites de production en France, a choisi PoolCOP pour accompagner son entrée sur le marché grandissant de l'automatisation de la piscine. Une tendance qui ne fait que confirmer les souhaits des clients quant à leur piscine, à savoir : profiter uniquement de la baignade en diminuant les contraintes de la maintenance !

« L'automatisation couplée à une télémétrie complète apporte des avantages uniques à un fabricant, tout particulièrement pour le service après-vente et les garanties produit » déclare Lane HOY, Président de PCFR.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr

Du mouvement chez HAYWARD...

Afin d'appuyer le lancement de sa gamme spécifique « Collectivités », Hayward a mis en place cette année une nouvelle organisation commerciale pour accompagner les collectivités dans leurs projets.



Jean-Luc PETREQUIN

Ainsi, Jean-Luc PETREQUIN, jusqu' alors Responsable commercial HAYWARD pour la zone Est pour le marché des piscines privées, s'est vu confier le poste de Responsable commercial pour les Piscines publiques et collectives. Il a en charge de développer cette activité, par les missions inhérentes à ce poste (prospection, suivi de projets,...). Il est remplacé à son ancien poste par Virgile REVENANT.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr



Marre
que vos clients
vous réclament
les **MÊMES PRIX**
que sur internet ?



#croissance
#distribution
#HydroSud
#SiOnEnParlait



Hydro Sud Direct

Tél. +33 5 56 34 84 74

groupelement@hydrosud-direct.com

www.hydrosud-direct.com

Congrès annuel des membres de la CNEPS (Compagnie Nationale des Experts en Piscines et Spas)

Le 30 et 31 mars, les experts en piscines et spas se sont réunis en congrès au Centre de Formation du Lycée Polyvalent Gustave Jaume de Pierrelatte.

Ces deux jours de congrès ont été rythmés par des conférences techniques et des débats. L'occasion pour les experts d'aborder des spécificités techniques, mais aussi d'échanger sur leurs expériences respectives.

l'application doit permettre la réalisation d'un ouvrage de qualité non contestable. En présence d'un litige, judiciaire ou non, les parties, le technicien amiable compositeur ou l'expert de justice, devront rechercher dans l'ordre :



- Les références techniques prévues au contrat ;
- Les avis techniques dont auraient bénéficié tout ou partie des composants mis en œuvre ;
- Les prescriptions de mise en œuvre, pose et/ou mise en service du fabricant et/ou du concepteur des différents composants de l'ouvrage ;
- En l'absence, la directive technique professionnelle, la norme, ou toute pratique généralement observée, dont le respect aurait pu permettre d'éviter le désordre constaté.

Au programme de ces deux journées :

Jeudi 30 mars : Journée technique

Thématiques abordées :

- Les débordements et piscines miroir avec Matthieu BOUVIER et Yann AQUILINA ;
- Les limites de fonctionnement des sondes avec Christel AGEORGES ;
- Les désordres liés à une mauvaise mise à la terre avec Manu MARTINEZ ;
- Le PVC armé :
 - désordres liés à la pose avec Alexandre GACHOT ;
 - désordres liés au matériau avec Jean-Louis MARECHAL.

Vendredi 31 mars : Journée juridique

Invités d'honneur :

Madame Anne-Marie LAMARQUE-SOMNIER, Vice-Présidente au Tribunal de Grande Instance de Marseille, Maître Jean-Pierre BINON, Avocat au Barreau de Marseille, Jean-Marc LATREILLE, fondateur du groupe PROCOPI et Président de chambre au Tribunal de Commerce de Marseille et Laurent BARANOWSKI, Conseiller juridique DIFFAZUR.

Thématique abordée : L'applicabilité des normes

Il existe plus de 400 textes qui concernent la piscine de près ou de loin. Si le piscinier devait toutes se les procurer il devrait déboursier autour de 19 000 euros. Lors des débats avec les différents magistrats et juristes présents, il a été rappelé que :

- Les normes sont d'application volontaire, ce qui implique que pour être opposables aux parties elles doivent être mentionnées dans les accords contractuels.
- Les parties doivent désigner, très précisément, les normes qu'elles entendent respecter. En indiquant que l'ouvrage sera conforme aux normes en vigueur, l'entrepreneur risquerait de se voir opposer des textes dont il ne connaît pas l'existence.
- L'ouvrage doit être réceptionné conforme au contrat. En présence d'un litige, le magistrat donnera pour mission à l'expert judiciaire de vérifier que l'ouvrage a été construit dans les règles de l'art.

Mais qu'entend-on par « règles de l'art »?

Il s'agit des bonnes pratiques ou instructions techniques dont

Ces deux journées de congrès, qui ont réuni une cinquantaine d'experts de toute la France, se sont clôturées par un dîner convivial, propice aux échanges professionnels.

Si vous recherchez un expert ou un technicien vous pouvez vous rendre sur le site de la CNEPS : www.cneps.org. Ce site vous permet de choisir un expert localement ou en fonction de votre problème.



Conférence de Matthieu BOUVIER et Yann AQUILINA sur les piscines miroir



Conférence d'A-M SOMNIER, J-P BINON, J-M LATREILLE et L. BARANOWSKI

SIÈGE : MAISON DES ASSOCIATIONS
26700 PIERRELATTE
expertise.piscine@orange.fr

45 ans d'expérience et de rigueur professionnelles

C'est en 1971 que naît la société VEGAMETAL™, au Sud d'Alicante en Espagne, dans la localité de Los Desamparados ORIHUELA. Initialement spécialisée dans la menuiserie en aluminium, en 1997, l'entreprise décide de se consacrer uniquement à la production d'abris de piscine. Rapidement, grâce à des produits très fiables, elle se positionne comme l'une des entreprises les plus sollicitées sur le marché européen de l'abri.

De plus en plus remarquée par les professionnels du Camping, de l'Hôtellerie de Plein Air (HPA) et des collectivités désireux d'abriter des espaces de bain ou des espaces ludiques de grande envergure, l'entreprise crée la filiale VEGAMETAL France SAS. Cette implantation nationale lui permet de consolider le développement de l'entreprise dans ce secteur, en proposant à ses clients des produits répondant exactement à leurs attentes, ainsi qu'une offre de proximité, avec toutes les garanties et assurances afférentes au marché français.

Parmi ses atouts : un outil moderne et une capacité de production importante (usine certifiée ISO 9001), des filières, un design de profilés et des process de fabrication qui sont la propriété exclusive de VEGAMETAL™. Un bureau d'étude constitué d'une équipe de 4 ingénieurs réalise une étude personnalisée pour chaque projet, afin d'assurer toutes les garanties de résistance à la neige et au vent des structures proposées. L'entreprise installe avec ses propres équipes et sans sous-traitance, des abris de grandes dimensions, faciles à vivre, élégants et fiables. La société bénéficie donc de 45 années d'expérience, mises au service de la qualité de ses abris performants.



vegametal.france@vegametal.com
www.vegametal.com



Kyrnos Piscines®



*1^{er} Créateur, concepteur et fabricant
de piscines coque polyester en Corse*

04 95 24 72 67 - 06 64 97 51 58

kyrnospiscines@orange.fr - www.kyrnos-piscines.fr

Kyrnos Piscines : la 1^{re} usine de fabrication de piscines monocoques en Corse

Kyrnos Piscines, spécialisée dans la conception, la création et la fabrication de piscines en coque polyester est implantée à Lecci, au nord de Porto-Vecchio en Corse du Sud.

Nous sommes allés visiter ses ateliers et nous nous sommes entretenus avec Guy BOGOLI le fondateur de la société avec son épouse et Lionel ARAUJO le Directeur technique.

Quand a été créée Kyrnos Piscines ?

Guy BOGOLI : Mon épouse et moi-même avons créé la société fin 2010. Auparavant, j'avais à mon actif plus de 30 ans d'expérience dans le polyester, à la fabrication et sur le terrain.

Comment avez-vous décidé cette création d'entreprise ?

Un coup de folie (rires). Cela s'est imposé à nous et nous étions la première entreprise de fabrication de piscines en Corse du Sud. Comme nous ne pouvions compter que sur nous-mêmes, nous avons commencé par créer un modèle et ensuite un nouveau modèle chaque année.

Au départ, ce fut le modèle Serena (7,50 m par 3 m et 1,45 m de profondeur), un spa de nage que nous vendons autant en spa de nage qu'en piscine traditionnelle. Tous nos modèles s'appellent Kyrnos, auquel s'ajoute un chiffre, selon leur taille. Les modèles qui vont de Kyrnos 3 à 6 font 1,40 m de profondeur pour des dimensions différentes : la Kyrnos 3 mesure 3,50 m x 2,20 m, la Kyrnos 4, 4 m x 4 m et la Kyrnos 6 mesure 6,50 m x 3,20 m. Les modèles 8 à 10 mesurent 1,50 m de profondeur. Toutes nos piscines sont à fond plat.

Quelle est l'originalité de vos fabrications ?

Nous avons créé notre propre ligne de piscines en voulant nous démarquer de ce qui existait déjà. Nous avons par



Guy BOGOLI

exemple des rayons dans les angles de 2 cm, et nous avons laissé juste une dépouille pour pouvoir démouler nos produits, aucun des crochets à l'intérieur des parois. Tous nos renforts en acier galvanisé sont à l'extérieur de la piscine.

En outre, nous fabriquons nos piscines coques, nos revêtements, in situ, ainsi que nos pièces et structures en matériaux composites, résine polyester armée de fibre de verre.

Nous comptons 7 modèles au total, auxquels s'ajoutent nos fabrications sur-mesure. Nous pouvons construire des piscines de 16 m de long, voire 19 m, composées de deux parties monoblocs assemblées sur le chantier.

Quelques mots sur les revêtements ?

Nous travaillons avec des couleurs classiques, telles que du gelcoat blanc, sable, gris clair. Nous avons fait valider par des bureaux d'études des gelcoats à paillettes et nacre, ainsi que des gelcoats foncés. Nous garantissons de très bonnes tenues et nous les employons pour des piscines neuves mais également pour réhabiliter l'étanchéité d'un bassin existant.

Vous livrez des bassins entièrement équipés ?

Oui, quasiment toutes nos piscines, isolées par des mousses de polyuréthane en extérieur, sont vendues avec toutes options : couverture automatique hors-sol ou immergée, électrolyseur au sel, régulateur de pH, pompe à chaleur...

Combien de bassins réalisez-vous sur la Corse ?

Aujourd'hui, nous avons atteint les 100 piscines dans l'année. Nous pourrions dépasser ce quota, mais du fait de nos moyens humains et de notre logistique, nous préférons maîtriser la qualité de notre production plutôt que d'aller au-delà.

Certains de vos confrères traversent la Méditerranée pour venir en Corse, avez-vous des ambitions dans l'autre sens ?

Oui, car nous travaillons beaucoup avec une clientèle en résidence secondaire venant du continent, faisant construire des maisons dans le sud de la Corse notamment. Ils sont très friands de nos produits. Nous sommes d'ailleurs en train d'étudier un projet d'implantation d'une unité de production dans l'arrière-pays varois ou niçois et nous aimerions éventuellement trouver un confrère sur place qui ferait le même type de produits avec lequel nous pourrions collaborer.

Quel est votre fonctionnement en matière de distribution ?

Nous sommes notre propre fabricant et notre propre vendeur pour le secteur de l'extrême sud-est de la Corse. Depuis deux ans, nous avons un revendeur en Balagne, un autre sur la région de Bastia, et plusieurs revendeurs, mais non attirés, sur la région ajaccienne.



A l'entrée, un bassin monocoque en situation avec un revêtement gel coat à paillettes bleu marine du plus bel effet



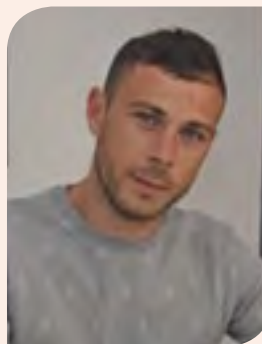
Bureau et showroom

Pouvez-vous nous parler de vos infrastructures ?

Notre nef de fabrication de 1 000 m² est implantée sur un terrain de 5 000 m², et prochainement nous aurons un nouveau bâtiment de 400 m² qui sera dédié à la cellule de production.

Nous disposons d'un showroom à l'entrée qui présente nos produits, et nous avons également prévu une ouverture sur l'atelier de fabrication (comme ce qui se fait dans certains restaurants aujourd'hui) pour permettre à nos visiteurs de voir directement comment nous fabriquons. Pour nous c'est très important qu'ils puissent se rendre compte de notre rigueur et de la propreté de nos ateliers. A chaque fabrication de bassin, le sol est préservé par une protection et tout est enlevé après chacune d'elles. Nous accordons une grande importance au respect des normes professionnelles et environnementales.

Nous sommes 9 personnes, la même équipe toute l'année, avec une saison qui s'étend d'octobre à juillet. Nos 5 techniciens, notre Directeur technique, mon épouse, notre fils Stéphane qui travaille principalement sur les chantiers, et moi pour la partie commerciale. Notre société est donc familiale avec une équipe très compétente et passionnée par le travail de qualité.



Lionel ARAUJO

Lionel Araujo, vous êtes directeur technique ? Depuis combien d'années êtes-vous dans l'entreprise ?

Je travaille pour Kyrnos Piscines depuis sa création mais je suis à ce poste depuis 8 ans.

Comment est composée votre équipe ?

Notre équipe technique est composée de 6 personnes : deux techniciens pour tout le branchement hydraulique, filtration, local technique, et 3 personnes en atelier pour la fabrication. Quant à moi, je m'occupe de tout ce qui est peinture et du contrôle.



Une équipe familiale : Mme BOGOLI, Stéphane IRACI-COHEN, Guy BOGOLI et Lionel ARAUJO



5 000 m² consacrés à la fabrication et au stockage auxquels s'ajoutera un bâtiment de 400 m²

FLUIDRA ouvre les portes de 3 nouvelles agences en libre-service

Depuis ce début d'année, 3 nouvelles agences en libre-service ont vu le jour. Fluidra Commercial France compte à ce jour 16 agences dont 12 en libre-service. Celles-ci offrent un service de proximité 100% destiné aux professionnels. 3 Directeurs Régionaux & 17 Technico-commerciaux sont sur le terrain chaque jour épaulés par 9 commerciaux sédentaires.

• Le 21 mars dernier a eu lieu l'inauguration d'une nouvelle agence à Wittenheim.

Anciennement située à Illzach, l'agence alsacienne a déménagé dans le but de créer une agence en libre-service. Quelques 90 clients ont fait le déplacement pour cet événement. Claudine Moser (à droite de Stéphane FIGUEROA) est Responsable de l'Agence.

**L'agence est située ZA du Pôle 430
9 rue de la Charente 68270 WITTENHEIM
Tél. 03 89 65 58 93 - Email : mulhouse@fluidra.fr**



Stéphane FIGUEROA entouré de l'équipe de Wittenheim, de la Direction Commerciale, des Achats & du Marketing lors de l'inauguration

• Une nouvelle agence en libre-service a été inaugurée à Avignon le 28 mars.

Une cinquantaine de clients ont fait le déplacement et ont célébré avec enthousiasme l'ouverture de cette agence idéalement située. Celle-ci était initialement basée à Roquemaure. Le Responsable de cette nouvelle agence en libre-service est Michel BENOUAR.



L'équipe d'Avignon avec, au centre, son Chef d'Agence

**FLUIDRA Commercial – ZA de l'aéroport
220, allée de la Chartreuse - 84140 AVIGNON.
Tél. 04 34 62 00 10 - Mail : avignon@fluidra.fr**



Agence de Beaumont-lès-Valence

• Nous étions à Beaumont-lès-Valence le 5 avril pour l'inauguration de la 3^e nouvelle agence :

En présence de la Direction Générale et Commerciale de l'équipe FLUIDRA ainsi que des clients du secteur, le groupe a inauguré sa 3^e nouvelle agence dans le département de la Drôme.



Discours d'inauguration de Stéphane FIGUEROA

Celle-ci vient offrir une proximité aux pisciniers du secteur qui pourront désormais se fournir facilement et rapidement.

Dotée d'une surface de 600 mètres carrés, dont 200 sont destinés au dépôt, l'agence de Beaumont-lès-Valence dispose d'un stock de produits et de pièces détachées qui sont renouvelés entre deux et trois fois par semaine afin de répondre en permanence à la demande.



Stéphane FIGUEROA, Directeur Général de Fluidra France, justifie le choix de cet emplacement : « Nous avons choisi d'ouvrir une agence sur Valence car après avoir repositionné l'agence de Roquemaure sur Avignon, la plus proche était celle de Lyon. Il y a quelques années, l'agence d'un confrère, positionnée sur le secteur, fonctionnait très bien, j'ai donc pensé qu'entre le 26, le 07 et le 38 il y avait un potentiel sur ce secteur. »

**L'agence est située au 205 rue
Antoine de Saint Exupéry,
zone artisanale de Clairac,
26760 BEAUMONT-LES-VALENCE.
Tél. 04 34 62 00 12
Email : valence@fluidra.fr**



Stéphane FIGUEROA

Journées Portes Ouvertes Nationales Everblue

La première édition des JOURNÉES PORTES OUVERTES NATIONALES EVERBLUE a eu lieu pour l'ensemble du réseau le week-end du 12 au 14 mai.



Les concessionnaires de la marque se sont mis aux couleurs du célèbre canard Derby Duck en organisant des pêches aux canards.

Faire passer un moment magique aux enfants avec les Derby Ducks a été l'objectif principal des magasins.

Pari réussi : ils ont connu une affluence record sur ce week-end avec des contrats à la clé.



Rendez-vous est pris pour les concessionnaires Everblue pour la prochaine édition de mai 2018.

ever@everblue.com / www.everblue.com



toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

Net'Skim®

Protéger le skimmer

Water Lily®

Purifier la ligne d'eau

Pool'Gom® Net'Line®

Nettoyer la ligne d'eau

Pool'Gom XL®

NOUVEAU

Nettoyer le bassin

Rejoignez-nous sur Facebook



www.facebook.com/ToucanProductions.fr

10 ans au service des pros !

L'entreprise SOFATEC fête cette année ses 10 ans ! Dix années au service des professionnels de la piscine, avec une fabrication française de couvertures automatiques de piscines conformes à la norme NF P 90-308 ! Le fabricant sarthois développe régulièrement des exclusivités, telles que ses bouchons réglables de lames, permettant un réglage de +/- 20 mm de chaque côté des lames, ou encore ses lames renforcées à 5 alvéoles, afin de répondre aux exigences du marché en termes de qualité.



Philippe GUERIN et Sophie PANNEAU

Elle dispose dans son unité de production d'une machine à souder miroir pour assembler les embouts, permettant une étanchéité de ses bouchons de couvertures et un emballage automatisés, pour un gain de temps et une meilleure finition.

sofatec@orange.fr / www.sofatec.fr



SOFATEC produit chaque année plus de 2 000 volets pour piscine.

Son nouveau catalogue tarifaire professionnel 2017 est paru en février, incluant une présentation soignée des tableaux de prix, qui regroupent en une seule et même grille : tarifs mécaniques + tarifs lames = total, afin de rendre plus simple le calcul des équipements.

Produits Melpool : un développement à grand pas sur le territoire

Les produits MELSPRING sont commercialisés dans 27 pays du monde sous plusieurs marques de traitements pour la piscine : Melpool, PoolPower et Jardi Pool (lire Spécial PROS n°21, p. 76). Produits pour l'hivernage, produits chlorés inorganiques et organiques, produits sans chlore, correcteurs..., forment une gamme complète de produits chimiques non-comburants, à destination des piscines privées et publiques.

L'entreprise, émanation de la société hollandaise à l'origine du produit chimique pour piscine Melchimie, a fêté ses 80 ans pendant le dernier salon de la Piscine de Lyon.

En France, c'est Jean-Pierre LOPEZ, Directeur général de Pool Care France (Melspring SAS), qui commercialise la gamme de produits Melpool.

Aujourd'hui, le développement de cette distribution à travers l'hexagone progresse de jour en jour. Si bien qu'il a nécessité

un agrandissement des entrepôts de stockage basés à Perpignan.

Jean-Pierre LOPEZ nous a reçu récemment dans ses entrepôts en cours d'aménagements (photo ci-dessous).



infopiscine@melspring.com / www.melspring.com/poolcare

Nous apprenons avec tristesse la disparition soudaine de notre ami Hubert CEBRON

Salut l'Artiste !

Oui Hubert ! tu étais un véritable artiste, menant ta vie avec panache et fantaisie, tout en restant très professionnel dans tout ce que tu as entrepris.

D'abord tu as été le premier en France à introduire le papier d'aluminium dans les grandes surfaces, pour protéger et emballer les aliments. Aujourd'hui qui peut s'en passer ?

Ensuite, comme tu aimais l'innovation, tu as commercialisé les premiers ordinateurs IBM. Puis, tu as rencontré le patron de FLORIDA, ce fameux Monsieur AUDIER, pionnier de la piscine familiale en France, et là encore, tu as été séduit par le concept innovant de la piscine modulaire en panneaux acier. Tout en te faisant plaisir, tu as construit des centaines de piscines modulaires, mais toujours en y ajoutant une touche de personnalité dans la réalisation, pour le bonheur de tes clients. Des clients qui devenaient tous tes amis... au détriment parfois de ta famille, ta famille que tu aimais pourtant plus que tout au monde, mais comme tous les artistes sans le lui dire !

Avec ton épouse Isabelle, elle aussi exceptionnelle, tu as partagé ta passion de l'aviation. Depuis ton petit avion, tu aimais regarder tes réalisations, là-haut dans le ciel...

Puis, la vie parisienne, où tu avais trouvé le succès et mené une vie bourgeoise respectable ne t'a plus semblé adaptée à des aspirations d'artiste. Aussi, tu es descendu avec « armes » et bagages dans le Sud, au soleil, au bord de la mer, où il t'a fallu tout recommencer. Oui, tu as repris courageusement « ton bâton » et construit des piscines incroyables de fantaisie, toutes de formes et de matériaux exceptionnels de beauté. Ce qui comptait pour toi, ce n'était pas ce qui rapporte, mais ce qui te faisait plaisir, même si tu devais perdre de l'argent sur ces réalisations extraordinaires. Tu étais aussi intransigeant, en imposant à tes clients ce que tu ressentais.

Tu as participé activement aux sociétés créées par ton épouse Isabelle, EAUX & LOISIRS, CID Plastique, en mettant au point les machines pour la fabrication des piscines hors-sol, des couvertures, et même de l'injection plastique, dans des bâtiments que tu avais dessinés et réalisés. Tu étais si ingénieux...

Toute ta vie, tu t'es « fait ton cinéma », pour notre plus grand bonheur, toi, l'ami sincère et si droit.

Tu vas nous manquer Hubert !

Toute la rédaction de Spécial PROS, Guy MEMIN, Loïc BIAGINI et moi-même, nous présentons à Isabelle et toute sa famille, nos plus sincères condoléances.

RICHARD CHOURAQUI



SAFIRA COMBAT LES ENNEMIS DE VOTRE PISCINE

Imaginez votre piscine avec
une eau à nouveau cristalline...

Les pastilles de floculant Safira agissent comme des médicaments pour soigner votre piscine, en améliorant considérablement la filtration des fines particules en suspension.

Safira propose trois types de pastille de floculant qui solutionnent la plupart des problèmes de troubles de l'eau. Leur utilisation est particulièrement simple, leur efficacité immédiate, pour un confort de baignade incomparable.



SIMPLICITÉ
EFFICACITÉ
CONFORT



WWW.SAFIRA.FR

Hydralians ouvre ses portes

Chaque année, le réseau HYDRALIANS organise ses Journées Portes Ouvertes dans quelques-unes de ses 52 agences, réparties dans toute la France. C'est l'occasion pour les professionnels de la piscine de découvrir l'offre globale du réseau et de rencontrer les différents fabricants partenaires : BAYROL - BIO UV - HAYWARD - MAYTRONICS - PENTAIR - ZODIAC...

Les nombreux clients qui se sont déplacés cette année ont pu découvrir les nouveautés 2017, à travers des présentations et des démonstrations produits.

Un moment de convivialité partagé entre clients et équipes commerciales du réseau, avant d'entamer la saison 2017.



Si vous n'avez pu y assister, vous pouvez aussi feuilleter le catalogue 2017 des produits Hydralians, avec plus de 400 pages répertoriées par catégories « Piscine, Arrosage, Pompage ».

Au sommaire notamment, les produits Piscine, Arrosage, Pompage, Traitement de l'eau et Réseau.

Parmi les produits Piscine, plus de 100 pages consacrées aux références de filtres, pompes, pièces à sceller, coffrets électriques, équipements de nage à contre-courant, accessoires, chauffages,

déshumidificateurs, traitements automatiques de l'eau, matériels d'entretien, jeux d'eau, dispositifs d'analyse, produits d'entretien de l'eau, robots, spas, aquabikes, etc.

Une photo, un descriptif, une référence produit et un tarif pour chaque articles, mais aussi des conseils, des informations techniques diverses, une fiche de retour agence du matériel pour le SAV et la liste des 52 agences Hydralians en France.

somair.siege@hydralians.com / www.somair-gervat.fr



TOUCAN à nouveau dans la CLIO CUP !

TOUCAN renouvelle cette année son partenariat avec Corentin et Pierre TIERCE, les deux frères jumeaux pilotes de course. Ils participeront sous les couleurs de l'oiseau bleu à la Coupe de France CLIO CUP RENAULT SPORT, au volant de leur Clio IV dernière génération ronflant sous 240 cv !



Agés de 19 ans, ces as du volant ont fait leurs armes en karting, en France et en Europe, depuis l'âge de 7 ans, autorisés par dérogation à piloter une voiture dès l'âge de 17 ans. Depuis 2 saisons, ils prennent part au championnat pointu CLIO CUP, où toutes les voitures sont identiques. Seul le pilotage vient donc faire la différence dans ces courses très intenses, où l'écart entre premier et vingtième se compte en dessous d'une seconde.

Avec une place sur le podium pour Corentin au premier meeting de Nogaro, les couleurs de TOUCAN ont été mises sous les projecteurs devant plus de 40 000 spectateurs ! Une sacrée vitrine pour les marques du célèbre volatile ! N'hésitez pas à venir les rencontrer et les encourager sur les circuits !



GT Tour - Nogaro - 2017

Le calendrier 2017 des courses de la CLIO CUP :

- Nogaro du 13 au 16 avril
- Dijon les 1-2 juillet
- Pau les 20-21 mai
- Magny-Cours les 9-10 septembre
- Spa Francorchamps les 10-11 juin
- Paul Ricard les 14-15 octobre.

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

L'équipe Zenius et ses produits connus sous la marque So-Blue intègrent le Groupe Pentair

Pentair plc, annonce l'acquisition de l'activité opérée par l'entreprise pionnière en domotique piscine Zenius SAS. Cette dernière est spécialisée dans la domotique piscine et les solutions connectées pour le contrôle de la filtration, le traitement de l'eau, la désinfection et le chauffage des piscines privées et semi-publiques, commercialisée sous la marque So-Blue.

« C'est avec joie et une certaine excitation que nous intégrons l'équipe experte et innovante de Zenius au sein de Pentair. La gamme de produits Zenius ajoutée à notre offre existante de solutions domotiques piscine et de traitement de l'eau va nous permettre de renforcer notre présence en Europe et d'affirmer notre expertise dans ce domaine d'ores et déjà très prometteur » déclare Brice Nicolas, Directeur Europe Pentair Aquatic Systems.

Fondée en 2010, Zenius fut une pionnière en systèmes de gestion automatisés et domotique piscine.

Dès 2011, Pentair établit un partenariat avec Zenius pour développer le premier



Jerome PEDRETTI :
Vice Président
Aquatic systems



Brice NICOLAS :
Directeur Europe Pentair
Aquatic Systems



Michel DURAND et Stéphane COLOMB
Les fondateurs de ZENIUS



IntelliPool

système de domotique piscine disponible en Europe.

Nommé IntelliPool, ce système permet aux propriétaires de piscines et pisciniers de surveiller et contrôler leur(s) piscine(s) à distance et fait partie intégrante de la gamme « Intelli » de solutions intelligentes pour piscines.

Michel Durand, Co-fondateur de Zenius, exprime son enthousiasme pour la transaction : « L'intégration au sein d'un grand groupe industriel tel que Pentair va nous permettre de financer l'innovation et d'assurer la production à grande échelle dans le but de répondre à la demande croissante en solutions domotiques et traitement de l'eau. »

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



Sofatec
FABRICANT DE COUVERTURES
AUTOMATIQUES DE PISCINES

10^{ème} ANNIVERSAIRE Sofatec

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

Esthétisme & Sécurité au service du Confort

Depuis maintenant 10 ans, toute l'équipe SOFATEC est à votre service pour la fabrication de couvertures automatiques de piscines.

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

Nous développons chaque année, des exclusivités Sofatec : bouchons réglables, lames renforcées 5 alvéoles, répondant ainsi, à toujours plus d'exigence en terme de qualité et de sécurité pour tous les modèles de piscines.

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

2 POSSIBILITÉS DE FINITION DES LAMES

Embout réglable



Embout fixe



EXCLUSIVITÉS SOFATEC

Lame renforcée 5 alvéoles indépendantes







Un réseau de pisciniers en pleine croissance

Créé en 1994, Piscines Magiline figure parmi les leaders européens sur le marché de la piscine. Hervé Ricard, son Président, nous en dit plus long sur ce réseau de constructeurs de piscines.

Mr Hervé Ricard, présentez-nous en quelques mots le réseau Piscines Magiline?

Nous sommes concepteur-fabricant de piscines et intégrons l'ensemble de la chaîne de production, dans notre usine basée à Troyes (10). Piscines Magiline est le seul fabricant de piscines à détenir le label Origine France Garantie. Toujours à la pointe de l'innovation, avec 87 brevets à notre actif, nous proposons une offre complète Premium, de la piscine aux équipements, en passant par les consommables. Notre volonté est de nous différencier systématiquement de la concurrence pour apporter de la valeur à nos produits.



Notre dynamique positive (hausse du CA de 18 % en 2016) s'appuie sur un réseau de distribution en fort développement avec 102 points de vente (+21 depuis 2 ans). Nous cherchons à couvrir l'intégralité du territoire et donc à recruter en 2017 une vingtaine de nouveaux concessionnaires sur les zones libres.

le nouvel adhérent, avec en plus des formations, une base de contacts qualifiés et un accompagnement terrain pour les premières ventes.

Au niveau du marketing, l'objectif est d'amener les prospects vers la marque en étant présents durant tout le parcours d'achat.

Des investissements importants sont réalisées depuis 2014 pour une meilleure visibilité auprès

des futurs clients : 2 vagues de campagnes publicitaires TV par an, avec un spot de 15 secondes, une campagne presse sur des titres grands public, avec une annonce presse autour du concept « Et si on partait avec Magiline cet été », une forte présence sur les requêtes Google (le 2^e réseau le plus présent), la plus forte notoriété de marque de piscine sur les réseaux sociaux avec presque 100 000 fans sur FaceBook.

En outre, l'équipe marketing de Piscines Magiline peut conseiller ou créer les supports de communication locaux (un service intégré gratuit) : médias locaux, portes ouvertes, foires régionales, emailings, dépliants...

Piscines Magiline met tout en œuvre pour s'imposer comme le réseau de pisciniers de demain : le meilleur de la technologie, l'efficacité commerciale, une marque forte, une relation clients de qualité, des outils et supports marketing modernes. Avec un objectif clair : offrir aux distributeurs la perspective d'un développement pérenne et rentable.

Comment se déroule l'intégration des nouveaux distributeurs?

Une formation complète technique, commerciale et marketing est dispensée à tout nouvel adhérent dès l'entrée dans le réseau. Par ailleurs, un programme annuel est proposé avec des sessions thématiques (produits/vente/marketing) pour une formation continue et la mise à niveau permanente des acquis.

Au niveau marketing, un kit complet d'outils d'aide à la vente print (catalogues, argumentaires, dépliants) et web (site web distributeur, Google Adwords géoloc, application pour tablette argumentaire de vente...) ainsi qu'un module merchandising 3D pour visualiser l'implantation magasin, sont mis à disposition. Enfin, nous misons aussi beaucoup sur le partage d'expériences et nous favorisons les échanges avec les distributeurs plus expérimentés.



Hervé RICARD



Modèle d'implantation type

Quel type de profil recrutez-vous?

Plus qu'un CV-type, nous recherchons des profils d'entrepreneurs, orientés satisfaction clients, motivés et ambitieux, en phase avec notre positionnement Premium et avec une exigence : avoir une vraie capacité à commercialiser notre concept-technologie Piscines Magiline (structure, filtration, pompe, domotique et traitement automatique iMAGI) et à en assurer la réalisation chez les consommateurs.

Quels sont vos atouts pour convaincre de nouveaux distributeurs ?

L'adhésion est simple avec pour objectif un démarrage d'activité rapide et efficace, un chiffre d'affaires potentiel immédiat : aucun droit d'entrée, aucun apport, aucun pourcentage sur CA ne sont exigés. Techniquement, ce sont des produits faciles et rapides à construire... et innovants. Ils apportent une meilleure productivité pour l'installateur et, pour le client final, une piscine nouvelle génération à la fois personnalisée, super équipée, automatique et connectée. Commercialement, tout est mis en œuvre pour soutenir



Succursale Piscines Magiline Troyes

contact@magiline.fr / www.partenaire-magiline.fr

Une nouvelle usine de liners pour WOOD

Après plus de 20 ans dans la fabrication de couvertures de sécurité pour piscine, David et Emmanuel de Carvalho ont décidé d'étendre l'activité de leur société WOOD, en créant une usine de production de liners de 4 000 m², sur la commune de Saint-Jean-d'Illac, près de Bordeaux (33). Ce nouveau site de production permet ainsi à l'entreprise d'élargir son offre, et, par la même occasion, de se rapprocher de ses clients du Sud-Ouest de la France. Pour ces deux entrepreneurs professionnels de la piscine, le liner était une suite logique de leur métier. Tout comme pour les couvertures de piscine, le savoir-faire de cette fabrication demande la maîtrise d'un outillage performant, ainsi qu'un personnel qualifié. WOOD s'assure de la sorte un contrôle total du produit fini et expédié.



Vue de l'atelier

La première année d'un nouveau métier est souvent celle de la découverte. C'est pourquoi l'entreprise a fait le choix en 2017 de ne proposer ses liners qu'à ses clients, fidèles acheteurs de couvertures. Pour ce domaine d'activité, le nerf de la guerre étant les délais, les frères de Carvalho ont souhaité évoluer progressivement, même si WOOD devrait déjà enregistrer cette année environ 2 000 liners produits.

Associée à cette nouvelle famille de produits d'étanchéité piscine, la feuille armée 150/100° TITAN rencontre un vif succès, avec des délais de livraison de 48 à 72h.

La philosophie de l'entreprise demeure la même pour ses 2 unités de production : « Rester à l'écoute des clients ».

liner@wood.fr / www.wood.fr



Pierre SABATIER

Nouvelle recrue chez DOM COMPOSIT

DOM COMPOSIT, entreprise leader dans la fabrication d'escaliers acrylique, mini piscines et spas de nage, nous informe de l'arrivée de Pierre SABATIER, en qualité de Responsable commercial auprès des Professionnels sur le territoire français. Pierre SABATIER prend la place de Julien GONICHON, parti vers de nouvelles fonctions.

Tél. 07 63 26 14 98

pierre.sabatier@domcomposit.com
www.domcomposit.com



RECRUTEMENT 2017 : 20 DISTRIBUTEURS

Technologie intégrée

Une solution technologique complète et parfaitement intégrée pour simplifier la vente et l'installation des piscines.

Innovations brevetées

Des innovations brevetées développées en interne pour mieux se différencier (domotique, filtration, structure...)

Rentabilité économique

Un modèle économique rentable et pérenne pour nos partenaires distributeurs et aucun droits d'entrée ni de royalties pour intégrer le réseau.

Contacts qualifiés

Un engagement de fournir de nombreux contacts qualifiés et d'assurer un vrai soutien commercial.

Publicité : TV, presse, internet

Des budgets publicitaires en forte hausse (campagne TV depuis 3 ans et +30% en 2016) pour être visible auprès des acheteurs potentiels.

www.piscines-magiline.fr/devenez-distributeur

DÉCOUVRONS LES ANTILLES FRANÇAISES ET LA PROFESSION / PISCINE

La Martinique et la Guadeloupe, grâce au climat généreux 12 mois de l'année, sont les heureuses bénéficiaires de piscines et de spas.

Guy Mémin

Ici, les eaux sont d'origine volcanique, ainsi elles ont généralement un TH et un TAC faibles.

Le traitement au chlore s'effectue donc plutôt avec un hypochlorite de calcium, bénéfique pour l'eau et son pH. Il est également logique de remonter ce TAC avec du TAC Plus.

Il est courant que la température de l'eau se situe autour de 28°C (voir jusqu'à 32°C aux grandes périodes chaudes).

Lorsqu'à certains moments de l'année elle descend vers 25-26°C, le propriétaire de piscine s'équipe de plus en plus

d'une pompe à chaleur pour maintenir sa température « chérie ». On observe d'ailleurs le même comportement dans le sud de la Floride, comme à Miami par exemple.

Cela explique qu'en métropole nos équipements destinés à protéger la température de l'eau (couverture, abri) ne les intéressent pas.

Quant à la sécurité vis-à-vis des jeunes enfants, c'est l'alarme immergée qui est préférée.

Le spa de son côté rencontre de plus en plus d'adeptes.

D'une part parce qu'il répond au terrain accidenté de l'habitation

(voir reportages), d'autre part parce que la température ambiante lui convient parfaitement (avec un petit complément de chauffage si nécessaire pour atteindre 32 à 35°C).

Chacun sait que nos îles antillaises ont la vocation de produire des bananes et de la canne à sucre. Par contre, pour certains d'entre nous, ces productions étant loin de la métropole, nous en ignorons l'essentiel. Lorsque vous avez l'occasion d'aller voir ces merveilleux départements situés à 7000 km de chez nous, vous découvrirez alors ces plantations et nous avons le plaisir de vous résumer leur "personnalité".

LA BANANE



Étonnant ce fruit que nous aimons beaucoup.

Le bananier n'est pas un arbre mais une herbe géante pouvant atteindre 15 mètres de haut.

Le « tronc » est constitué de plusieurs feuilles enroulées les unes aux autres. Planté, il atteint sa taille adulte au bout de 6 mois. Adulte il donnera une fleur qui se transformera en « régime ».

Ces régimes sont recouverts d'un sac plastique spécial pour les préserver, leur assurer une température régulière, les protéger des parasites. Ils sont récoltés manuellement 9 mois après plantation.

Avant d'arriver sur nos tables, ils subissent plusieurs lavages (contenant de l'hypochlorite de calcium pour désinfection), les régimes sont séparés en « mains » de 20 à 30 fruits puis en bouquets de 4 à 8 fruits et stockés à 13°C avant expédition.

La banane est source de vitamine C et de Vitamine B6. Source de fibres elle favorise la bonne digestion. Pauvre en matières grasses, la banane ne fait pas grossir. C'est un des fruits les plus consommés au monde.



Guadeloupe



Martinique

LA CANNE À SUCRE

La canne à sucre a été introduite aux Antilles pour fournir à l'Europe un approvisionnement indispensable en sucre. Mais Napoléon, furieux de dépendre des Anglais dans le trafic avec les Antilles, établit un blocus continental pour interdire l'accès des navires anglais aux ports français. Effectivement, il savait qu'il pouvait compter sur de récentes recherches pour obtenir un bon sucre à partir d'une variété de betterave.

Ainsi, on assistera à la fin du 19^e siècle à l'effondrement progressif de la production sucrière aux Antilles françaises. Ce fut la ruine des sucreries. Heureusement le rhum a pris la relève grâce à des distilleries.

De février à juin s'effectue la récolte des cannes qui sont

broyées. Il y a séparation du jus (le vesou) des résidus solides (la bagasse). Ces résidus alimentent la chaudière qui assure le processus industriel de la distillerie.

Le vesou est récupéré dans des cuves où il va fermenter. Le « vin » qui en est extrait titre autour de 5% d'alcool. La distillation débute par le « chauffe vin ». Porté à température, le « vin » termine son parcours dans des colonnes de distillation.

Après avoir été stocké dans des foudres il est mis dans des fûts en chêne pour vieillissement.



QUELQUES PISCINES EN MARTINIQUE



Piscine à Case Pilote (près de Fort de France)
RÉALISATION PISCINE DESIGN (Fabrice Zoccola)

Magnifique vue sur mer + cascade
12 m x 2,80 m x 1,40 m fond plat
Volume 60 m³

Maçonnerie en blocs à bancher
Implantation difficile (bon sol à 2,20 m) a nécessité 10 pieux
d'ancrage en béton.
Filtration sable, électrolyse de sel (Zodiac), régulation pH.
Revêtement pierre Zera Green, dalle 20 x 20 cm après étanchéité
au Sikalatex.
La cascade des 2 lames d'eau (pompe indépendante de la
filtration) est intégrée à un futur « massif de verdure ».



Magnifique vue sur la mer des Caraïbes.



Piscine au Diamant
RÉALISATION PISCINE DESIGN (Fabrice Zoccola)
7 m x 3 m + décroché escalier, fond plat 1,40 m
Volume 35 m³
Bassin en bloc à bancher
Filtre à sable, pompe Hayward, électrolyseur de
sel (Pool Technologie)
Revêtement membrane armée blanche
(Hydroflex d'APF)
Plage bois en Cumaru
Débordement un côté, 1 bonde de fond,
3 refoulements,
1 prise balai, projecteur LED
Au moment du reportage (Avril) : eau à 27°C





Piscine à Case Pilote (près de Fort de France) - RÉALISATION LP PISCINE PRO (Mondial Piscine)

Magnifique vue sur la mer avec débordement.

Forme en « U » : 11 m x 5 m + zone escalier 5 m x 2 m

Profondeur : 1,20 m et 1,50 m sauf « bac à punch » à 0,50 m

Structure module béton Mondial Piscine

Revêtement membrane armée (Alkorplan) ; gris clair pour paroi et gris anthracite pour fond – Dans abri « bac à punch » membrane anti dérapante.

2 débordements : 1 sur 11 m (avec 2 bondes de fond) et 1 sur 2 m (+1 bonde de fond)

1 bonde de fond dans piscine (soit un total de 4 bondes de fond)

6 refoulements, 3 projecteurs 220 V et 3 projecteurs couleurs à LED

Cascade au-dessus du « bac à punch »

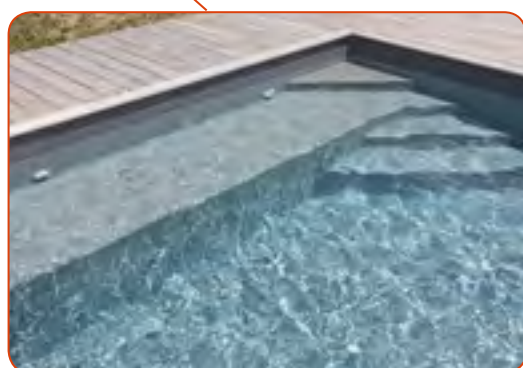
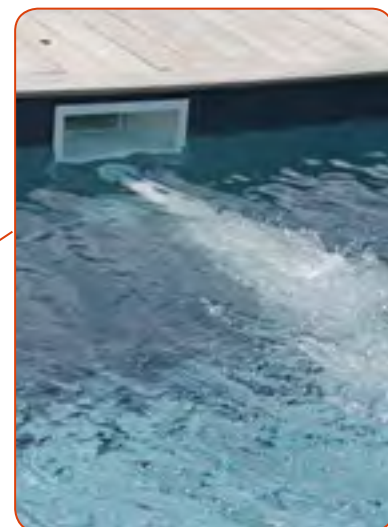
3 dalles 1 m x 1 m en tant que « bac à punch » supplémentaire avec les pieds dans l'eau (50 cm)

Plage bois en Cumaru

Au local technique : 2 m x 1,50 m (modules Mondial Piscine)

filtre sable Ø 920 32 m³/h, pompe Hayward 3 cv

Electrolyse de sel (Zodiac) et régulation pH (Zodiac)



Piscine à Case Pilote (près de Fort de France)

RÉALISATION LP PISCINE-PRO (Mondial Piscine)

7m x 3,50 m et 1,20 m x 1,50 m de profondeur

Structure module béton Mondial Piscine

1 semaine de terrassement avec brise-roche

Revêtement membrane armée (Alkorplan) gris anthracite

1 skimmer, 1 bonde de fond, 3 refoulements, 1 prise balai, 1 projecteur LED blanc,

1 nage à contre-courant (Hayward 74 m³/h)

Electrolyseur de sel (Pool Technologie)

2 vannes en attente pour raccordement futur à une pompe à chaleur.



Piscine à Fort de France - RÉALISATION RICOLLEAU PISCINES

Couloir de nage de 17 m x 3 m, profondeur 1 m à 1,40 m
Volume 70 m³

Bassin béton / maçonnerie, revêtement membrane armée (Flag)

Débordement 1 côté avec remplissage automatique et 3 bondes de fond

6 refoulements, 1 prise balai, 3 projecteurs LED couleurs

Filtration sable 22 m³/h (Hayward) et pompe 2 cv (Pentair),

électrolyseur de sel (Zodiac)

2 zones à punch : près de l'escalier avec 2 plots (60 x 60 cm)

pour déposer le verre et une autre couverte style bar et punch.



QUELQUES PISCINES EN MARTINIQUE



Piscine à Le François

Face à l'Océan Atlantique, cadre et site magnifiques

Piscine à débordement

9 m x 4 m, profondeur 0,80 m à 1,70 m, 50 m³

1 bonde de fond, 2 refoulements, 1 prise balai

2 projecteurs

Filtre à sable Ø760 (Triton), pompe Hayward

Pompe à chaleur





QUELQUES PISCINES EN MARTINIQUE

AGOONAS SPAS

Le Lamentin (Z.I La Lézarde) avec son directeur Emile CAROUGE et son épouse.
Grand showroom spas, équipements piscines et produits



Spa au Diamant

Vue magnifique sur le fameux rocher du Diamant dans la Mer des Caraïbes, devenu un bastion anglais en 1804 (107 hommes, des canons..) durant 18 mois, délogés par la flotte française.

Aujourd'hui, chaque bateau anglais qui croise au large salue ce « bateau fantôme », symbole de l'occupation anglaise au temps de Napoléon !

Pour cette habitation, le site accidenté ne permettait qu'un spa de chez Agoona (Le Lamentin).

Spa américain Maax Spa, modèle aux « 4 fontaines ».

Plage bois Cumaru

5 places assises et 1 allongée – 1,50 m³ d'eau, filtre 2 cartouches, chauffage 3 kW, luminothérapie.

QUELQUES PISCINES EN GUADELOUPE



▲ Piscine à Petit Bourg (dans Basse Terre)

RÉALISATION PISCINE SERVICE (Joëli DUBOURG)

Gros oeuvre, béton armé,

Profondeur 1,20 m à 1,80 m, débordement sur 3 côtés

Revêtement membrane armée (Alkorplan 3 000 Elegance)

3 bondes de fond (2 dans débordement, 1 dans bassin)

1 prise balai, 5 refoulements,

2 projecteurs 300 W

Filtre à sable Ø750, 22 m³/h (Vesubio / Astralpool)

Superpump Hayward 1,5 cv

Coffret électrique CCEI,

Electrolyse de sel (Pool Technologie)



▼ Piscine à Saint François (dans Grande Terre)

RÉALISATION EAU-TECH (Saint François)

Piscine résidence Les Marines

Rénovée avec intégration d'une pataugeoire pour enfants + rampe d'accès.

Profondeur 1,20 à 1,50 m, revêtement membrane armée,

8 skimmers, 2 filtres à sable Ø 920

Jean-Paul VIGNAUD d'Eau-Tech est arrivé d'Andorre en Guadeloupe en 2009.

L'entreprise compte aujourd'hui un effectif de 8 personnes.





Piscine à Capesterre (dans Basse Terre)

Bassin béton 7 m x 3,50 m avec escalier / solarium + banquette.

Profondeur 1,25 à 1,35 m - volume 32 m³

Membrane armée (Alkorplan 3 000 Elegance sur le fond

et Delifol anthracite en parois, 1 prise balai, 3 refoulements, 1 projecteur)

En fond de terrain : ruine d'une vieille distillerie

Les piscines en Guadeloupe c'est aussi la SAD Groupe à Baie-Mahault.

Cette Société Antillaise de Distribution (SAD), c'est :

- La SAD Piscine et Spa
- La SAD Marine et Loisirs

Nous avons rencontré Thierry Claret Dirigeant de la branche piscines et spas ainsi que son Directeur commercial Yoann Freund.

Thierry CLARET

Société Antillaise de Distribution (SAD)

« La SAD, Société Antillaise de Distribution a été créée vers 1980 par mon père Raymond Claret, pour exercer une activité de négoce dans les équipements de jardin, le matériel de construction et les groupes électrogènes.

Dans les années 90, la création de l'activité Piscine a commencé par les produits de traitement, suivis par les équipements. Puis en 2000 se sont ajoutés les spas et le matériel nautique.

La SAD a pour politique d'assurer un service après-vente de tout ce qu'elle vend. Un S.A.V. qui compte 10 personnes. Pour nous, il est très important de gérer un stock permanent, indispensable pour les professionnels qui n'ont ainsi pas à le faire.»



Yoann FREUND

Société Antillaise de Distribution (SAD)

« Je suis entré dans la SAD il y a 12 ans. Je gère le secteur Piscines et Spas, avec une équipe de 4 personnes. Un travail passionnant et très prenant...

Notre activité sur la Guadeloupe est de nouer des partenariats avec des professionnels. Grâce à notre grande surface/showroom orientée vers la piscine et le spa, nous recevons beaucoup de clients.

Concernant les spas, nous représentons la marque Hydro-pool. Nous nous chargeons de la pose et de la maintenance. Je ne peux pas parler de « saison » sachant qu'ici, la saison c'est toute l'année. L'année 2016 a continué sa progression, tant pour les piscines que pour les spas.

L'année 2017 redémarre correctement pour nous. Nos clients constructeurs ont de beaux projets devant eux, ce qui laisse penser à nouveau à une très belle année.

En Guadeloupe, le marché de la piscine concerne en général des bassins de 40 à 70 m³ d'eau.

Du fait du climat et de l'environnement aquatique ici, il est normal pour beaucoup d'avoir chez soi une piscine et pourquoi pas un spa en extérieur.

Depuis quelques années, on observe que les clients souhaitent mieux équiper leur piscine : électrolyse de sel, pompe à chaleur (en effet, lorsque la piscine descend à 25 - 26°C, on veut retrouver la température de 29-30°C que l'on a le reste de l'année.)"

La SAD c'est aussi un grand showroom dans la zone commerciale de Baie-Mahault, qui présente des spas (Hydropool), du matériel et des produits piscines.



Yoann FREUND avec Bader-Din NECHADI
Responsable Dom Tom chez Pool Technologie



L'équipe commerciale

Ne quittons pas la Guadeloupe sans aller à la Pointe des Châteaux (Grande Terre) découvrir le site et déguster aussi de belles et grosses langoustes grillées chez Honoré, ce restaurateur/pêcheur réputé, qui sait vous accueillir accompagné d'un excellent punch antillais en apéritif.



LE BAROMÈTRE DES ENTREPRISES ANTILLAISES

Fabrice RICOLLEAU Ricolleau Piscine (Martinique)

« J'ai créé mon entreprise en 2002, à Rivière Salée. Je réalise tout ce qui concerne l'étanchéité, notamment la membrane armée, mais aussi les installations de filtration, chauffage (pompe à chaleur), confiant le gros œuvre à des amis maçons.



J'ai toujours de la demande, mais de façon générale, à budget plus réduit. J'ai construit des piscines de 4 m x 3 m avec banquette, pour des clients recherchant une piscine plus conviviale (principe du « ti-punch » dans la piscine).

La tendance de la demande est aux bassins plus petits, mais mieux équipés : électrolyse de sel, projecteurs à LED, pompes à chaleur... L'année 2017 me paraît positive, en continuité avec l'année précédente.

Fabrice ZOCCOLA Piscine Design (Martinique)

« Mon entreprise est implantée à Le François. Fin mars, j'avais enregistré 6 piscines neuves en commande et plusieurs en rénovation. Je suis obligé de refuser du travail, car je ne tiens pas à augmenter mon effectif, pour des questions de gestion, et je préfère me concentrer sur la qualité du travail réalisé. J'exerce depuis 17 ans en Martinique et 35 ans au total, étant auparavant installé sur la Côte d'Azur (06). »



Pierre Lafitte et Aurélien Picard Cogérant de LP PISCINE-PRO (Martinique)

« Nous avons créé LP PISCINE-PRO en 2013, après avoir déjà exercé dans le milieu de la piscine pendant 7 ans. La société est implantée à Didier / Fort de France. Nous avons décidé de faire partie d'un réseau. C'est pourquoi nous sommes venus au Salon professionnel de Lyon en 2012, à la recherche d'un concept de construction. Après avoir observé un certain nombre de procédés, notre choix s'est porté sur Mondial Piscines. Un long entretien avec le Pdg, Michel Morin, suivi d'un déplacement à l'usine et siège de Cérans Foulletourte (72), ont renforcé notre décision. Une décision que nous ne regrettons pas, car cela représente pour nous une dynamique formidable. Nous construisons sur l'ensemble de la Martinique.



L'an dernier, en 2016, nous avons connu une belle évolution de nos ventes et pour cette année, nous sommes encore en progression.

Si en 2016, la demande était plutôt pour des piscines de dimensions 6 m x 3 m, cette année, nous réalisons des modèles un peu plus grands, de 8 m x 4 m.

Nous recevons également des demandes en rénovation. Mais, nous restons très prudents devant les problèmes que nous avons observés dans ce domaine."

Joël DUBOURG Piscine Service (Les Abymes – Guadeloupe)

« Auparavant, j'habitais l'Ardèche et je travaillais dans le Bâtiment.

Je suis venu en Guadeloupe il y a 15 ans et j'ai créé Piscine Service aux Abymes.

Je réalise des constructions de piscines et des rénovations. Pour le revêtement d'étanchéité, je pose toujours de la membrane armée 150/100°.

L'an dernier a été comme les années précédentes, c'est-à-dire bonne.

L'année 2017 me paraît également prometteuse."



Spécial
COLLECTIVITÉS
Piscines, Spas & Équipements

Spécial
des PROS



- Édité en français
- Diffusé gratuitement à 37 200 contacts*:
 - * 10 900 envois gratuits expédiés aux Professionnels du secteur piscine et spa (constructeurs, distributeurs, fabricants, importateurs), directeurs piscines, campings, hôtels, gîtes ruraux, piscines municipales...
 - * 2 000 exemplaires distribués sur les salons professionnels
 - ATLANTICA à La Rochelle octobre 2017
 - SETT à Montpellier novembre 2017
 - * 24 300 envois du magazine en version numérique par email

Prochaine édition :
Septembre 2017

Supplément :
RÉPERTOIRE THÉMATIQUE des
fournisseurs de piscines de collectivités

Abonnez-vous !
abo@eurospapoolnews.com

Validation des Acquis d'Expérience (VAE) au Centre de Formation « Métiers de la Piscine » de Pierrelatte

Le centre de formation de Pierrelatte offre la possibilité aux professionnels ayant au moins une année d'expérience, de valider le diplôme du BREVET PROFESSIONNEL « Métiers de la piscine » sans passer d'examen écrit.

Pour valider le diplôme, le candidat doit retracer son parcours professionnel sous forme d'un dossier. Celui-ci sera présenté à l'oral devant un jury, désigné par le Ministère de l'Education Nationale.

Ce dossier doit mettre en évidence la pratique de 7 compétences : règles d'urbanisme, structures, étanchéités, hydraulique, traitement de l'eau, dépannage électrique et chauffage. Afin de se préparer au mieux, 3 réunions collectives sont organisées, ainsi que 3 heures d'aide individuelle à distance. Alain BERNARD, Formateur à l'UFA de Pierrelatte, accompagne les candidats tout au long de la préparation de leur dossier.

Vendredi 14 avril, 4 candidats présentaient leur dossier devant un jury composé de deux formateurs et deux professionnels de la piscine. Nous avons rencontré l'un d'entre eux, Cyrille CAVE, Chef d'entreprise à Cambes :

« Je suis Chef d'entreprise depuis 2008 et aujourd'hui, pour intégrer la Chambre des Métiers, un diplôme correspondant à mon activité est requis. De plus, cela apporte une crédibilité auprès des clients, le métier de Piscinier étant peu professionnalisé. Je souhaite par la suite que l'ensemble de l'équipe technique obtienne ce diplôme.

Nous avons une école en Aquitaine qui prépare le BP « Métiers de la Piscine » mais uniquement sous la forme de cursus classique. Le Centre de Formation de Pierrelatte est à ce jour le seul qui propose la VAE, et c'est pourquoi je suis ici aujourd'hui.»



Les 4 candidats entourés de leurs accompagnateurs et des membres du jury

Infos pratiques :

Prochaine session : décembre 2017

Prix : 800€ (possibilité de prise en charge par OPCA)

Tél : 04 75 04 17 69

formation.piscine@orange.fr

Le Concours MAF au Lycée Chiris de Grasse

Quatre apprentis pisciniers du lycée professionnel de Grasse ont participé dernièrement aux épreuves départementales du Concours « Un des Meilleurs Apprenti de France ». Le 5 avril, durant toute une matinée, ils ont été évalués sur la pose d'une membrane armée (préparée avant l'épreuve), ou sur la réalisation d'un réseau hydraulique (selon l'option choisie). À la fin des épreuves, un test réalisé sous pression a permis de vérifier l'absence de fuite du réseau hydraulique. Le jury, constitué de quatre professionnels, a également évalué le dossier préparé par les candidats. Ce dossier présenté était

constitué de dessins et plans de calpinage (découpe de la membrane) et rappelait les règles de l'art à respecter pour cette réalisation.

Dans l'après-midi, le jury a annoncé les résultats :

Bastien ALBERT : Médaille de bronze départementale

Fabio DOMINGUEZ : Médaille d'argent départementale

Alexis MANENT : Médaille d'or départementale

Théo MARGOT : Médaille de bronze départementale

Félicitations à ces courageux candidats qui se sont engagés dans cette compétition ! En espérant les retrouver, dans quelques années, au concours MOF « Un des Meilleurs Ouvrier de France » !

formation.piscine.grasse@gmail.com

www.ac-nice.fr/lpigrasse/page2/offsite/page4.html



Quand la formation au BP Piscines n'est plus possible, il y a une autre solution

Oui, la limite d'âge pour suivre la formation du Brevet Professionnel - Métiers de la piscine pendant 2 ans est de 25 ans. Mais il y a une autre solution pour prendre la relève : l'AFPA (Association Nationale pour la Formation Professionnelle des Adultes) du Ministère Chargé de l'Emploi.

Actuellement, 3 sites assurent cette formation : Angers (Pays de la Loire), Montauban (Midi-Pyrénées), Béziers (Languedoc-Roussillon).

Cette formation qualifiante de « Techniciens d'équipements et de Maintenance/Piscines » a une durée d'environ 7 mois.

Le jeudi 6 avril, nous avons participé à l'examen de 6 candidats, à l'AFPA d'Angers, en présence des formateurs : Julien Moussay (Piscine Evasion 44) et Jean-Michel Boutin (Piscine PECS).

Les membres du jury étaient :

- Maxime Conreirie (Anjou Piscine Concept),
- Bertrand Vissé (PH2O Piscine - Rennes),
- Dominique Dillé (Consultant UV Germi - Cholet),
- Pascal Bouquet (Piscines Spas Bouquet - Montauban).

A l'examen, chaque candidat doit réaliser les phases suivantes :

- Montage d'équipements de piscine,
- Mise en service d'une installation de filtration,
- Maintenance préventive et analyse de l'eau d'une piscine,
- Maintenance curative et dépannage,
- Diagnostic et dépannage d'un équipement de piscine préalablement mis en panne.

En fin de journée, délibération et décision du jury d'examen pour l'attribution ou non du titre/professionnel.



Les 6 candidats au diplôme de « Technicien d'équipements et de maintenance/piscines »



Epreuve de mise en service d'une installation de filtration

Les 6 candidats étaient : Dominique Geldreich (43 ans) + stage chez Esprit Piscine / 44, Valentin Legigan (19 ans), Manuel Arza (38 ans) reparti en Guadeloupe, Jérémie Leray (39 ans) + stage chez Desjoyaux / 44, Stéphane Prum (43 ans) + stage chez Desjoyaux - Gemmat / 67, Styvens Pasquet (41 ans) + stage Docteur Swim (Piscine Dugain / 37).



Les membres du jury



Les formateurs : Julien MOUSSAY et Jean-Michel BOUTIN



La FPP regarde vers l'avenir !

Une assemblée générale sur le thème de l'ubérisation et du numérique !

L'Assemblée Générale annuelle de la FPP s'est déroulée le 30 mars 2017 à Lyon, réunissant environ 90 professionnels. Le Président de la FPP, Gilles Mouchiroud a tout d'abord donné lecture du rapport moral et exposé, en compagnie des membres du Conseil d'Administration, le bilan d'activité pour l'exercice écoulé. Stéphane Figueroa, Trésorier de la FPP, y a exposé quant à lui le rapport financier, tandis que Serge Maekawa, le Commissaire aux comptes, a fait part des rapports de l'exercice 2016. Ces comptes ont été approuvés à l'unanimité par l'Assemblée Générale, qui a donc validé la gestion de l'exercice écoulé par le Conseil d'Administration. La FPP a terminé 2016 avec un bilan très positif, en termes d'actions menées, soutenues par un marché en nette reprise, mais aussi par des relations presse et une présence sur les réseaux sociaux en continuelle progression. Sa stratégie, basée sur la promotion, la professionnalisation,

appuyée par une fédération proactive et prospective qui ne se contente pas de positions acquises pour continuer ses actions et ouvrir la voie vers de nouveaux challenges à relever. Son rôle, comme celui de toutes les fédérations professionnelles efficaces, est de regarder vers l'avenir et donner le cap des années futures.

C'est pourquoi la FPP a fait intervenir Marie-Odile CHARAUDEAU de l'Alliance Big Data, pour expliquer le phénomène de la transition numérique, et Catherine HEADLEY, Digital Strategist, pour exposer les informations pratiques et concrètes sur le référencement naturel des sites web et la présence renforcée sur la toile via les réseaux sociaux.

Pour la partie plus formelle de ce rassemblement, rappelons que des élections pour le Conseil d'Administration ont eu lieu et que :



Jacques BRAUN, Joëlle PULINX CHALLET, Gilles MOUCHIROUD, Stéphane FIGUEROA et le coach sportif qui est intervenu en conférence de presse Olivier BANNEROT

- Pour le Collège BtoB, Muriel FRIEDMANN, Laurent MONTSERRAT et Vincent QUÉRE ont été réélus.
- Pour le Collège BtoC, Hervé MERY, Mickaël MORIN et Nathalie SAGET ont été réélus. Luc NADAUD, de la société Eaux et Loisirs, fait son entrée au Conseil d'Administration, au quatrième poste d'Administrateur, à pourvoir cette année.
- Quant au Collège des abriteurs, c'est Jean-François GAUCHERAND, Administrateur sortant, qui a été réélu.

la défense des intérêts du secteur de la piscine et du spa, sans oublier le service aux adhérents, a porté ses fruits.

La FPP plus que jamais se place nettement en tête de toutes les fédérations professionnelles en Europe, avec plus de 1 050 adhérents et des plans d'actions fournis et cohérents, avec pour raison d'être : fédérer les professionnels français de la piscine et du spa afin d'assurer le développement durable du secteur aux sens, économique, social et environnemental, en agissant auprès de toutes les parties prenantes, tant en France qu'en Europe.

L'innovation reste au cœur des préoccupations du sec-

Suite à cette élection, le Conseil d'Administration au complet s'est réuni pour procéder à l'élection du Bureau. Ont été élus :

- Gilles MOUCHIROUD : Président
- Stéphane FIGUEROA : Vice-Président Collège BtoB
- Hervé MERY : Vice-Président Collège BtoC
- Laurent MONTSERRAT : Trésorier
- Nathalie SAGET et Jacques BRAUN : Secrétaires

Cette Assemblée Générale de la FPP a aussi permis de fixer le prochain grand rendez-vous pour les pisciniers adhérents : **les Assises Professionnelles de la Piscine, qui se tiendront le 6 février 2018 à la Cité des Papes, à Avignon.**



L'Assemblée générale de la FPP

contact@propiscines.fr / www.propiscines.fr

Journées de formation aux nouvelles normes européennes avec la FPP

La FPP propose aux professionnels deux journées de formation sur les premières normes européennes. Une journée sera consacrée aux normes relatives à la circulation de l'eau, publiées en avril 2016, l'autre abordera les normes concernant les structures de piscine, publiées en octobre 2015. Face au succès de ces formations, la FPP ajoute des sessions supplémentaires en province et à Paris, en octobre, novembre et décembre. Les formations sont assurées par Pierre IORIO, titulaire d'une Licence de Chimie, d'un Master en Chimie - spécialité Matériaux et d'un Master de 3^e cycle sur le Management de la qualité. Pierre IORIO est membre permanent de la FPP depuis janvier 2008 et en charge de toutes les questions de normalisation au sein de la fédération. Il a aussi participé à l'élaboration des normes en tant qu'expert AFNOR.

Le coût de la formation et les modalités d'inscription

Le coût de la formation est de 200€ HT (240 € TTC) par adhérent à la FPP pour l'ensemble de la journée et de 300€ HT (360€ TTC) par adhérent si l'adhérent souhaite participer à la formation « Structure » et « Circulation de l'eau ».

Le coût de la formation est de 600€ HT par non adhérent à la FPP pour l'ensemble de la journée et de 1000€ si le non-adhérent souhaite participer à la formation « Structure » et « Circulation de l'eau » (+ prévoir l'achat des dites normes). Une attestation de participation sera délivrée à l'ensemble des participants à l'issue de la formation.

Pour vous inscrire, merci de compléter le bulletin de participation formation (téléchargeable en ligne sur www.EuroSpaPoolNews.com) et de l'envoyer par courrier accompagné de votre règlement à la FPP 5 rue de Vienne 75008 PARIS.

Inscriptions par mail à contact@propiscines.fr.

Les dates des formations

• Formation STRUCTURES

- Session 8 : 4 octobre 2017 à PARIS au 5 rue de Vienne au siège de la FPP de 9h00 à 17h00
- Session 9 : 16 novembre 2017 à LYON à l'IFIR 66 avenue Jean Mermoz 69008 LYON de 9h00 à 17h00
- Session 10 : 6 décembre 2017 à AIX EN PROVENCE (lieu communiqué ultérieurement) de 9h00 à 17h00
- Session 11 : 13 décembre 2017 à RENNES (lieu communiqué ultérieurement) de 9h00 à 17h00

• Formation CIRCULATION DE L'EAU

- Session 8 : 3 octobre 2017 à PARIS au 5 rue de Vienne au siège de la FPP de 10h00 à 18h00
- Session 9 : 15 novembre 2017 à LYON à l'IFIR 66 avenue Jean Mermoz 69008 LYON de 10h00 à 18h00
- Session 10 : 5 décembre 2017 à AIX EN PROVENCE (lieu communiqué ultérieurement) de 10h00 à 18h00
- Session 11 : 12 décembre 2017 à RENNES (lieu communiqué ultérieurement) de 10h00 à 18h00

contact@propiscines.fr / www.propiscines.fr



Les spécialistes des métiers de l'eau et du paysage

- Hydralians 52 agences en France
- Hydralians est une enseigne de Descours & Cabaud, groupe leader de la distribution professionnelle
- Hydralians, l'offre globale des métiers de l'eau et du paysage pour les professionnels
 - Piscine
 - Arrosage
 - Fontaine
 - Traitement de l'eau
 - Pompage
 - Éclairage paysager
- Hydralians, un stock important disponible dans chaque agence avec une gamme large et complète
- Hydralians, des produits MDD réservés aux professionnels de la piscine
- Hydralians, distributeur des marques leaders BAYROL, BIO UV, HAYWARD, MAYTRONICS, PENTAIR, POLARIS, ZODIAC
- Hydralians, une logistique de pointe avec 2 plateformes (Matériel et Chimie)
- Hydralians, un service de proximité avec des ateliers de réparation SAV et des analyses d'eau au comptoir



Hydralians en un seul catalogue

Disponible dans nos agences et sur notre site internet

www.hydralians.com

AQUANALE 2017 annonce un très bon taux de réservation

AQUANALE, le salon international "sauna, piscine et ambiance", qui ouvrira à nouveau ses portes dans environ 5 mois pour son édition 2017, enregistre d'ores et déjà un très bon taux de réservation.



Non seulement les réservations sont plus nombreuses qu'à la même époque pour l'édition précédente, mais de surcroît, une surface d'exposition supérieure a déjà été réservée. Du 7 au 10 novembre 2017, les organisateurs comptent accueillir à Cologne environ 320 entreprises venant de plus de 25 pays. Traditionnellement, AQUANALE se déroule parallèlement à FSB, le salon international de l'équipement des espaces de plein air, des centres sportifs et des piscines publiques. Grâce à cette imbrication spatiale et temporelle des deux salons, les deux aspects du secteur que sont les piscines privées et les piscines publiques sont représentés à Cologne par leurs

acteurs les plus éminents, venant du monde entier. Pour couronner le tout, le salon colonnais propose un programme d'animations très inspirant, notamment à travers le 7^e Forum international des piscines et des installations de bien-être.

La participation annoncée d'entreprises renommées, aussi bien allemandes que venues du monde entier, souligne le caractère attractif de ce salon pour le secteur des piscines et des installations de bien-être au niveau mondial. Parmi les entreprises spécialisées dans les domaines de la construction de piscines, des équipements techniques, du traitement

de l'eau, des installations de sauna, de spas et du bien-être ayant déjà annoncé leur présence, figurent Alpha Wellness, Aqua Solar, Bieri Alpha Covers, Behncke, Binder, Büniger & Frese, Chemoform, Dom Composit, Eichenwald, Fluidra, Fluvo Schmalenberger, Future Pool, Grando, Health Company, Herborner Pumpen, Hobby Pool, Hugo Lahme, Lifepark, Marquis SPA, Niveco, osf, Pentair, Peraqua, Renolit, Riviera Pool, Rollo Solar, Speck Pumpen, Steinbach, Sopra, SSF by Klafs, VPS, Walter Piscine, WDT, Wedi, Weise & Partner, W.E.T., Whirlpool World et Zodiac Pool.

aquanale@visitor.koelnmesse.de / www.aquanale.de

aquanale

www.aquanale.com

SAVE TIME, SAVE MONEY!
Secure tickets online:
www.aquanale.de/tickets

AQUANALE
COLOGNE, 07 - 10.11.2017
INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR
SAUNA.POOL.AMBIENCE.

Koelnmesse GmbH
Messplatz 1
50679 Köln
Germany
Tel. +49 1806 608 500
Fax. +49 221 821 99 1040
aquanale@visitor.koelnmesse.de

koelnmesse

Atlantica : Les nouvelles tendances de l'Hôtellerie de Plein Air

Le salon ATLANTICA, organisé par la Fédération Départementale de l'Hôtellerie de Plein Air de Charente-Maritime et son équipe de bénévoles gestionnaires de campings, fêtera sa 20^e édition au Parc des Expositions de La Rochelle les 3, 4 et 5 octobre 2017. Cet évènement présentera les nouvelles tendances en matière d'équipements de loisirs et de campings pour un secteur très dynamique qui a beaucoup évolué en 20 ans. Plus de 400 exposants présenteront leur offre aux professionnels venus des 4 coins de la France. Près de 7 200 visiteurs professionnels issus de l'ensemble de la filière touristique avaient répondu à l'appel lors de l'édition 2016, un chiffre constamment à la hausse !

L'un des secteurs majeurs exposé sur le salon sera celui de l'espace aquatique, de plus en plus prisé dans les hébergements de plein air : piscines, abris, toboggans, jeux d'eau, pompes à chaleur, spas, ... dont la présence et la qualité deviennent de plus en plus décisives pour le choix des vacanciers. Il s'offrira donc une belle



place sur ce salon. Les Fédérations de Vendée et de Gironde, voisines du département, seront conviées, en tant que partenaires officiels, à participer à ce rendez-vous fort de l'arc Atlantique pour l'économie de l'HPA.

Organisé dans une Grande Région administrative (Nouvelle Aquitaine) classée première en nombre d'emplacements, pour un total de 173 428 places, le salon pourra compter sur la présence complémentaire de ses trois fédérations associées, représentant à elles seules 2 144 campings !

L'entrée du salon Atlantica est gratuite et réservée aux professionnels.

s.layec@fdhpa17.fr / www.salon-atlantica.fr

Le Salon Piscine & Bien-Être pour clore l'année en beauté !

Face à l'embellie confirmée du marché de la Piscine et du Spa depuis 2 ans, le Salon Piscine & Bien-Être 2017, de Paris - Porte de Versailles, s'annonce prometteur !

La 54^e édition du salon annuel, qui se tiendra du samedi 2 au dimanche 10 décembre, prévoit en effet de clôturer en beauté une année positive pour toute la filière.

Les porteurs de projets seront nombreux à arpenter les allées de ce salon, qui réunit chaque année quelques 30 000 visiteurs et procure aux professionnels un portefeuille de contacts et de clients ciblés à fort pouvoir d'achat.



Pendant 9 jours, le Pavillon 3.2 s'animera avec l'effervescence et le dynamisme d'une cinquantaine d'exposants du secteur Piscine et Spa, venus présenter leur offre et alimenter leur carnet de commandes pour la future saison. Comme chaque année, ces professionnels pourront bénéficier d'un vaste plan de communication rayonnant sur divers supports medias : catalogue grand public sur le salon, presse écrite, web, réseaux sociaux,...

Pour réserver votre stand d'exposition, contactez Martine Miltchev.

Tél : 01 47 56 64 66.

martine.miltchev@reedexpo.fr
www.salonpiscineparis.com

Piscina & Wellness prévoit une croissance de 10 % cette année !

Piscina & Wellness Barcelona prépare sa prochaine édition, du 17 au 20 octobre 2017, avec une perspective de croissance de 10 %, en ligne avec la reprise de la demande du marché espagnol.

La France a d'ores et déjà dépassé sa participation de l'édition 2015 ! Plus de 13 000 visiteurs et plus de 300 exposants sont attendus pour l'édition automnale 2017, avec près de 500 marques représentées sur 13 500 m² d'exposition.

Fort de son succès en 2015, le salon agrandira son espace Wellness Spa Experience, avec des conférences, tables rondes, ateliers et visites guidées, axés sur les bienfaits de l'eau et mettant en avant le nouvel



élan commercial de ce secteur. Les premiers Prix Wellness Spa Experience distingueront cette année les plus belles installations spécialisées dans l'utilisation thérapeutique de l'eau.

Un autre nouvel évènement viendra s'ajouter au salon, avec le concours d'architecture destinés aux étudiants de cette filière et récompensant le projet aquatique le plus créatif, durable et original. Les traditionnels Piscina & Wellness Awards seront reconduits pour la 13^e fois, mettant en avant l'excellence et l'innovation dans les catégories piscines résidentielles, piscines rénovées, bassins de centre de bien-être, piscines publiques et produit le plus innovant.

piscinawellness@firabarcelona.com / www.piscinawellness.com

LE BAROMÈTRE DU MARCHÉ ! L'équation offre - demande

Le marché est toujours au beau fixe et la demande, a priori, toujours au rendez-vous. Mais attention, la fameuse balance OFFRE / DEMANDE est en déséquilibre.

Je pense qu'il est nécessaire de rappeler à ce stade des notions élémentaires de Marketing.

Soyez vigilants : **la demande est inférieure à l'offre !** Votre profession a longtemps connu la situation contraire, formidable et tellement agréable. Quelles belles années ! La demande était supérieure à l'offre et les seuls problèmes qui agitaient nos nuits sans sommeil étaient de trouver de bons ouvriers et des sous-traitants pour réaliser tous les chantiers s'accumulant sur la pile des commandes.

Actuellement, la demande croule sous les offres. **Le prospect se trouve ainsi perdu dans une jungle de propositions, dans laquelle il se perd.** Il se retrouve à la merci de n'importe quel « faiseur de rêves »... des rêves qui ne se réaliseront jamais. Alors qu'il recherche simplement un véritable conseiller, capable de l'accompagner dans ses envies d'achat !

Cela paraît simple, tout professionnel se reconnaît dans ce conseiller et devrait emporter l'affaire... Mais non ! Cela n'est pas si simple car il faut, et c'est là le cœur du métier de vendeur, utiliser des techniques de persuasion pour : **Séduire / Écouter / Démontrer / Prouver / Proposer.** Et ainsi, transformer un prospect égaré dans la jungle concurrentielle, en un client de son fichier !

Une fois posée et admise cette réalité du moment, il faut mettre en œuvre une démarche de professionnalisation qui consiste à :

SAVOIR VENDRE SON SAVOIR-FAIRE !

LA PROFESSIONNALISATION DU MÉTIER DE VENDEUR !

Oublions donc les vendeurs qui maîtrisent les techniques de vente persuasives, mais ne connaissent rien aux produits, ni au marché sur lequel ils opèrent.

De même, oublions les techniciens, les as du savoir-faire, qui maîtrisent totalement leurs produits, leur mise en œuvre, mais qui ignorent et tournent le dos à toute technique de vente et aux leviers psychologiques actionnant les passages à l'acte d'achat.

Le changement est en marche !

NB : Animant des stages de formation aux techniques de vente, je remarque

à quel point les gens du savoir-faire s'initient au métier de vendeur et, parallèlement, comment les vendeurs de talent apprennent plus que jamais tout du marché et des produits qu'ils ont à VENDRE.

LES VENDEURS BONS ET LES BONS VENDEURS !

Ranimons donc ce vieux débat né de la confusion qui peut exister entre les 'vendeurs bons' et les 'bons vendeurs' ! Les **vendeurs bons** sont de bons commerçants, agréables et serviables. Ils attendent les questions du prospect, répondent aux questions, aux renseignements et énumèrent toutes les informations nécessaires. Le tout sans aucune stratégie ni méthode. Puis ils laissent le prospect seul devant son choix et sa décision d'achat.



A contrario, les **bons vendeurs**, eux, vont séduire / écouter / découvrir les motivations, le budget, les freins du prospect. Ensuite, en fonction de ces découvertes, ils vont diriger, convaincre et proposer la bonne solution. Ils justifient le coût, puis leur mission est de faire remplir le bon de commande, en toute honnêteté. Pour cela, les vrais AS de la VENTE utilisent les leviers de persuasion employés par tous les acteurs commerciaux honnêtes, à tous les stades du plan marketing moderne.

À cet égard, **il est important de dissiper là encore une confusion entre 'vente loyale' et 'vente forcée'.**

Depuis longtemps les deux pratiques se chevauchent trop souvent dans l'esprit des profanes. Lors de mes stages je constate que cette confusion est présente même chez les commerciaux !



Patrick SANCHEZ

Ce qui est préjudiciable à l'efficacité que l'on demande à un bon vendeur. Nous devons leur apprendre à activer des leviers psychologiques et à manier l'art de la négociation pour conclure des ventes. Ceux qui pensent à tort que ces leviers sont malhonnêtes, ceux-là malheureusement n'accéderont pas aux hautes marches du statut d'AS de la Vente.

Être malhonnête c'est pratiquer la vente forcée en racontant des mensonges et en utilisant des stratagèmes d'escrocs.

LES LEVIERS PSYCHOLOGIQUES

Dans la vente persuasive et le marketing, on emploie des leviers psychologiques, relevant de deux catégories :

L'expression non verbale :

mimétisme, ancrages, gestes, attitudes, mouvements, respirations, regards...

Les leviers de l'influence :

réflexes conditionnés culturels et psychologiques.

1 - L'AUTORITÉ

Les prospects cherchent avant toutes choses à être mis en confiance. Ils cherchent un expert, un spécialiste qui maîtrise parfaitement son savoir-faire.

Mais il ne suffit pas de s'autoproclamer « Expert » ou « Grand professionnel », encore faut-il démontrer et prouver qu'on l'est bien. **Les mots ne suffisent pas, il faut avancer d'autres preuves :** images / certificats / labels / dossiers de presse /... et cela en racontant sa « Story Telling ». Un livre d'or et des témoignages clients satisfaits aident également à imposer son autorité !

2 - LE PARRAINAGE

Si vous avez été recommandé par l'un de vos clients ou amis, la confiance est en bonne voie. Il suffit de ne pas la « briser » au cours de votre plan de vente. D'où l'utilité de créer un réseau de clients parrains, qui deviennent ainsi vos meilleurs ambassadeurs et participent à établir votre « Autorité ».

3 - LE PRINCIPE DE MASSE

Tous les consommateurs se laissent influencer par le principe de masse. Plus votre fichier clients est rempli, **plus vous attirez les nouveaux venus, à condition de le faire savoir**. Concrètement, cela signifie que l'on se fie au nombre de personnes utilisant tel ou tel produit ou faisant appel à tel ou tel professionnel. L'on se dit que si les autres le font, alors on peut y aller sans prendre trop de risques. Ce principe s'additionne aux deux précédents, participant à instaurer la CONFIANCE !

4 - LA RÉCIPROCITÉ

La plupart des individus sont conditionnés pour rendre instinctivement un cadeau ou un service au moment où ils le reçoivent. Il suffit de faire un cadeau ou d'accorder un avantage client, pour immédiatement ensuite augmenter de façon significative la chance d'obtenir un accord.

5 - LE MANQUE / LA RARETÉ

C'est de loin le réflexe conditionné le plus significatif. Le marketing et les techniques de vente l'utilisent avec gourmandise : soldes / ventes privées / promotions / déstockages / anniversaires / ventes aux enchères, etc.

LA THÉORIE DE LA CHAÎNE

Une chaîne a la force de son maillon le plus faible !

Certes, la professionnalisation des vendeurs est incontournable, mais le succès d'une entreprise est lié à l'excellence de tous les maillons qui la composent.

Chacun de ces maillons doit être traité avec sérieux et une haute exigence :

- L'image, les codes marketing, les documents commerciaux...
- Le site Internet, premier magasin

visité par les futurs prospects, doit être dynamique et géré au jour le jour par un webmaster de talent.

- Le magasin ou le showroom ;
- L'accueil téléphonique et l'accueil direct.

LE VENDEUR

Les produits / le service / la maintenance / la pose / le suivi / etc.

Le vendeur n'est qu'un maillon de la chaîne d'une entreprise commerciale ou artisanale !

LE MÉCANISME D'ACHAT

Répondre aux 4 questions que se pose un prospect au cours du plan de vente !

MOTIVATIONS : Cela va m'apporter quoi ? En ai-je vraiment besoin ? Réellement envie ?

PRIX : Les 3 familles d'objections de prix :

- La concurrence est-elle moins chère ? → Justifier MON PRIX en le comparant !
- Cela paraît cher pour ce que c'est. → Justifier le PRIX en l'expliquant !
- Je n'en n'ai pas les moyens. → Proposer un FINANCEMENT !

CONFIANCE : Sont-ils : sérieux / compétents / pérennes... Quelles garanties ? Etc.

OPPORTUNITÉ : Puis-je être privilégié, puis-je obtenir un avantage, une réduction...?

Il faut bien entendu structurer son plan de vente pour résoudre toutes ces équations.

Et, pendant toute la durée de l'entretien, il ne faut jamais perdre de vue qu'un prospect doit obtenir, à juste titre, **réponse à toutes ses questions**. Il doit aussi être totalement convaincu du sérieux et de la compétence de celui

ou de ceux à qui il s'apprête à faire un chèque.

CONCLUSION

On voit à quel point notre métier de vendeur s'est professionnalisé, n'ayant plus rien à voir, et de loin, avec ce qu'en pensent encore trop d'entrepreneurs. Ces derniers, qui possèdent un grand savoir-faire, n'ont pas tourné la page et pensent encore que les gens « viennent acheter ».

Ils envoient chez les prospects des techniciens remplis de bonnes intentions, mais sans technique de VENTE ! Puis ils envoient des tonnes de devis et constatent que les choses ont bien changé, car peu de ces devis reviennent. Et, il faut bien comprendre que, bientôt, plus un ne reviendra !

Professionnalisez donc vos techniciens, afin d'en faire des vendeurs, et vos vendeurs, pour en faire des techniciens !

Pour ce qui est de la première professionnalisation, sachez que je suis à votre service pour vous y aider, comme je le fais depuis des décennies.

Et surtout ne croyez pas que l'on ne puisse pas faire d'un bon technicien un AS de la Vente et vice versa... J'ai connu des dizaines d'exemples spectaculaires en ce sens. Il suffit d'y croire et de le vouloir !

Je terminerai cette chronique en vous rappelant cette extraordinaire citation, datant de plusieurs milliers d'années et pourtant toujours d'actualité, que chacun devrait méditer chaque jour !

"Ce n'est pas parce que c'est difficile que nous n'osons pas, C'est parce que nous n'osons pas que c'est difficile !"

Sénèque

Patrick Sanchez

Le chemin du succès

Le StepWay®

StepWay® est un plan de vente en image qui est un outil indispensable pour qu'un vendeur maîtrise son entretien de vente et le mène à terme GAGNANT !

Il existe en 2 versions papier ou numérique



- Maîtriser et Diriger son entretien de vente
- Expliquer - Répondre - Convaincre - Conclure
- Associer mots et images !
- Création personnalisée de votre StepWay®

Piscines / Spas / Abris / PAC / Pergolas / Vérandas / Paysages...

Devis / Maquettes
Patrick Sanchez 06 80 26 22 76 **Action Vente** actionvente@wanadoo.fr

p.6 et 7	ABORAL
p.97	ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p.21	APF (Annonay Productions France)
3e de couv.	ASCOMAT DISTRIBUTION
p.49	ATELIER SDT
p.59	BAYROL France
p.32	BEL'O
p.31	CCEI
p.22	DEL CLASS CEC
p.25	DLW DELIFOL
p.23	ELBTAL PLASTICS / ELBE BLUE LINE
4e de couv.	EVERBLUE
p.5	FLUIDRA COMMERCIAL France / BLUE BY RIIOT
p.19	FLUIDRA COMMERCIAL France / ASTRALPOOL
p.44	H2EAUX
p.27	HAYWARD
p.51	HEXAGONE
p.91	HYDRALIANS
p.65	HYDRO SUD DIRECT
p.67	KYRNOS PISCINES
p.63	LOGYLINE
p.42	MAGNOR EUROPE
p.2 et 3	MAYTRONICS / ROBOT DOLPHIN
p.61	OCEDIS
p.77	PISCINES MAGILINE
p.9	POOL TECHNOLOGIE
p.30	POOLCOP
p.39, 41 et 43	POOLSTAR
p.26	PPS France
p.29	PROCOPI / PISCINE URBAINE
p.47	RED POOL / BLUE VISION
p.15	RENOLIT
p.33	REXAIR
p.73	SAFIRA
p.93	SALON AQUANALE COLOGNE
p.95	SALON ATLANTICA LA ROCHELLE
p.92	SALON SETT MONTPELLIER
p.53	SCP France
p.75	SOFATEC
p.89	Spécial COLLECTIVITÉS / Hors-Série
p.71	TOUCAN
p.45	VALIMPORT
p.37	VEGAMETAL
p.24 et 35	WOOD
p.46	WWS / CHLOR-IN
p.55	ZODIAC

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°23

I.M.C.

(International Media Communication)

264, avenue Janvier Passero

F- 06210 Mandelieu

Tél. +33 (0)492 194 160

Fax : +33 (0)493 681 707

contact@eurospapoolnews.com

www.eurospapoolnews.com

Directeur de la publication : Vanina Biagini

Directeur administratif : Denise Biagini

Assistante de direction : Karine Astorg

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Journaliste : Virginie Bettati

Rédaction : Bénédicte Béguin, Nadège Hely,
Violaine Sabina

Ont collaboré à ce numéro :

Patrick Sanchez, Xavier Darok

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin, Nadège Hely

Illustration : Jean-Pierre Dirick

Infographiste : Laura Perinnetto

Imprimerie : Chirat (42)

SAS au capital de 152 449 Euros

RCS Cannes B 414 683 953 00031

APE 5814 Z

TVA FR02414683953

ISSN 2429-2656

© 2017 IMC Tous droits réservés.

Reproduction interdite.

Les produits, performances et caractéristiques évoqués dans les articles sont communiqués par les fabricants et ne sauraient en aucun cas engager la responsabilité de la rédaction.



Une édition d'EuroSpaPoolNews.com

**PROCHAIN NUMÉRO À PARAÎTRE
FIN SEPTEMBRE 2017**

Piscine – Spa – Sauna – Hammam

Les plus grandes marques nous font confiance



Sauna SOLIDE

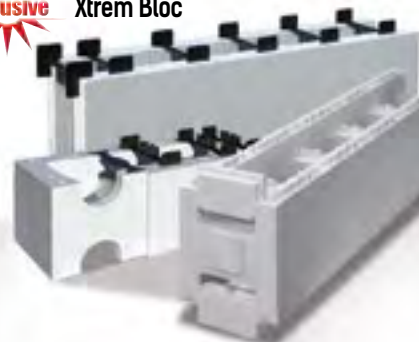
Exclusive
STEAMCAB



Exclusive
PALBOX



Exclusive Xtrem Bloc



www.ascomat.com

EVERBLUE 320 MB LE SERIAL CLEANER®

Le plus léger de sa catégorie, mais il est redoutable !



7,5 kg
Poids plume

Il nettoie le fond, il nettoie les parois,
il nettoie la ligne d'eau,
...RIEN NE LUI ÉCHAPPE, RIEN !

Famille 

EVERBLUE

PISCINES

EVERBLUE, le spécialiste
du robot piscine depuis 30 ans.

www.everblue.com