

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC
Michel MORIN p.10



p.14

**Le Wellness,
un marché à saisir**



p.52

La connectivité



p.24

La rénovation



**Communiquer
sur Internet**
p.94



REJOIGNEZ LE RÉSEAU

MONDIAL PISCINE

POURQUOI MONDIAL PISCINE ?

Rejoindre le réseau Mondial Piscine, c'est profiter de notre concept breveté qui a été le premier à recevoir un agrément CSTB, gage de sérieux et de qualité indiscutable pour le client final. Le système exclusif de panneaux de coffrage Mondial Piscine permet la fabrication d'une piscine monobloc en béton armé.

Tous nos concessionnaires bénéficient de l'offre commerciale la plus large du marché, ce qui permet de proposer un projet vraiment personnalisé et de faire la différence en phase de conclusion de la vente.

Depuis 14 ans, notre entreprise n'a de cesse de maintenir les valeurs et la qualité qui font sa réputation auprès de ses concessionnaires et des clients utilisateurs.



A BIENTÔT AVEC
MONDIAL PISCINE

WWW.MONDIAL-PISCINE.EU




**mondial
PISCINE**
conçue pour durer

www.mondial-piscine.eu





Édito

Aujourd'hui, votre entreprise marche bien et demain ?

Comme l'an dernier, l'excellente saison d'été a favorisé la vente de piscines. Beaucoup d'entre vous ont déjà rempli pour l'automne et l'hiver prochain un bon carnet de commandes. C'est formidable.

Il faut garder à l'esprit qu'une belle année peut en cacher une moins bonne, comme nous l'avons déjà vu.

Profitez de cette période hivernale pour « muscler » votre entreprise, votre équipe afin de répondre à cette belle demande de chantiers, à leur organisation, à un bon rendement et être capable de faire face à l'exigence de certains clients.

Pour cela, organisez-vous par des formations, des équipements facilitant l'efficacité de vos chantiers.

LES FORMATIONS

- Beaucoup de fournisseurs animent une journée de formation sur de nombreux sujets. Sur internet, dans les Newsletters spéciales d'EuroSpaPoolNews, vous retrouvez toutes les formations proposées.
- Dans le cadre de « la formation professionnelle continue » en faveur du personnel, l'entreprise doit obligatoirement financer annuellement des actions de formation, par le versement à un organisme collecteur paritaire dont elle dépend. Cette cotisation est utilisée pour financer ces formations.

Depuis longtemps, les UFA (Unités de Formation par l'Apprentissage) et CFA (Centres de Formation d'Apprentis), comme au Lycée de Pierrelatte, de Grasse ou de Port de Bouc, organisent des formations techniques, sur plusieurs jours. Parmi tous les sujets traités (traitement de l'eau, hydraulique, étanchéité, pose de coques, de membranes armées...), l'un d'eux présente un intérêt primordial : l'habilitation électrique obligatoire concernant la sécurité relative à l'électricité (interventions élémentaires, dépannage...).

LES ÉQUIPEMENTS

Certes, on peut trouver chez les loueurs d'équipements de chantier (Kiloutou, Loxam...): mini pelles, dumpers, brouettes à moteur, bétonnières...

Mais pouvoir travailler toute l'année, quelles que soient les conditions climatiques n'est pas évident. Ces perturbations bouleversent souvent votre planning, n'encouragent pas à embaucher du personnel et génèrent l'insatisfaction de vos clients.

Aussi, la nouvelle tendance est de s'équiper d'un abri de chantier conçu pour être mis en place rapidement. Grâce à cet abri, même en période froide, voire neigeuse, il est aisé de maintenir une température positive par l'utilisation d'un réchauffeur de chantier en location. Ainsi, pose d'une membrane armée, d'un liner, d'un polyester stratifié et tous les autres travaux sont possibles.

La société Pool UP a conçu ce véritable outil de production, rapidement amorti. Il change complètement l'organisation de vos chantiers. Sa mise en place demande 15 minutes à 2 personnes. (www.poolup-concept.com)

C'est donc le moment de profiter d'une bonne trésorerie pour donner à votre entreprise les moyens de se développer et de répondre ainsi à des années futures peut-être plus difficiles.

Profitez donc d'un bon carnet de commandes pour 2018 pour investir en fonction des capacités financières de l'entreprise et assurer la formation du personnel.

Je vous souhaite une belle réussite à venir.

Guy Mémén

Rédacteur en chef

redaction@eurospapoolnews.com



L'alliance de la performance
et de la connectivité

CONNECTÉE ET PLUS PERFORMANTE : PLACE À LA FLOPRO™ VS, LA POMPE DE FILTRATION NOUVELLE GÉNÉRATION

Plus économe en énergie et plus silencieuse, la pompe FloPro™ VS adapte sa vitesse de fonctionnement à votre piscine et à ses équipements.

Grâce au module iQPUMP, vous pouvez programmer et piloter la FloPro™ VS depuis votre smartphone et ajuster la consommation énergétique aux besoins de la piscine (8 vitesses programmables, fonctionnement en heures creuses...).

En combinant performance et économies d'énergie, la FloPro™ VS s'impose comme le bon choix pour l'environnement et pour votre porte-monnaie.

Pour calculer les économies d'énergie réalisables grâce aux pompes de filtration, retrouvez notre calculateur énergétique : www.zodiac.com

REJOIGNEZ LE RÉSEAU

EVERBLUE

PISCINES

SOMMAIRE

ÉDITO	
Aujourd'hui votre entreprise marche bien et demain ? ...	p.4
CHRONIQUE	
2017, une année exceptionnelle !	p.8
RENCONTRE / DIALOGUE	
Un moment avec Michel MORIN	p.10
Resine Stone Distribution devient VY&CO	p.60
Steinbach poursuit sa croissance en France	p.64
Piscines de France : nouveaux projets	p.68
Mediester : histoire d'un nouveau départ	p.74
SolidPool : pourquoi tant de succès ?	p.76
Le nouveau showroom d'Atoll Piscines	p.81
Entretien avec Manuel Martinez.....	p.89
DOSSIER TECHNIQUE	
Questions / Réponses	p.22
LA RÉNOVATION	p.24
TENDANCES	
WELLNESS, un marché à saisir... mais comment ?.....	p.14
LA CONNECTIVITÉ : que vous apporte-t-elle ?	p.52
La réalité virtuelle : une tendance bien réelle	p.72
Communiquer sur internet : l'embaras du choix.....	p.94
NOUVEAUTÉS	p.32
Pensez-y	p.48
ENTREPRISES	
L'actualité des entreprises	p.58
Le baromètre	p.82
La page syndicale	p.84
Les formations	p.86
RENDEZ-VOUS	
Foires, salons, congrès	p.85
VENTE	
Embaucher un vendeur : qui ? comment ? pourquoi ?	p.90
LISTE DES ANNONCEURS	p.98

Retrouvez-nous sur la page facebook :

Spécial PROS

Le Magazine des métiers de la piscine et du spa





Chronique 2017, UNE ANNEE EXCEPTIONNELLE !

L'été 2017 a été l'un des plus chauds que la France ait connu depuis plusieurs décennies. Ce temps tout à fait exceptionnel a provoqué des envies de piscines chez bon nombre de clients, qui n'envisageaient pas avant d'en faire construire une.

Après l'été 2016, lui aussi très chaud, les demandes de devis pour la réalisation de piscines se sont multipliées pour tous nos amis pisciniers. Contrairement aux années précédentes, les clients ont accepté les devis sans trop les discuter, alors que c'était devenu une habitude désagréable pour les professionnels.

Cette année, les pisciniers ont pu non seulement réaliser de belles piscines, mais en réalisant aussi des marges correctes !

De leur côté, les fabricants et grossistes ont dû faire face à cette augmentation hors-norme du chiffre d'affaires, et, pour la plupart, su agir et réagir en faisant travailler leurs équipes en 3 x 8 pour servir au mieux leur clientèle.

Ce pour quoi nous pouvons les féliciter, car ce n'est pas si simple d'organiser une telle hausse d'activité sans l'avoir prévue !



En 2018, la progression du chiffre d'affaires de la profession, à 2 chiffres cette année, devrait se poursuivre. En effet, la demande est bien là, le pouvoir d'achat est à la hausse, les clients potentiels sont confiants en l'avenir, tant politique qu'économique, avec une plus grande visibilité. Notre profession est maintenant bien reconnue et la chaleur devrait être au rendez-vous l'été prochain aussi...

Le fait le plus encourageant est que les carnets de commandes sont, pour la majorité de la profession, déjà presque remplis pour le début de la saison prochaine !

C'est un fait de société, la piscine est devenue un véritable lieu de vie et, au même titre que la salle de bain, de plus en plus indispensable à la vie conviviale en famille !

Alors, cette saison 2018, qui s'annonce exceptionnelle, préparez-la avec courage et performance : oui performance ! Car il en faudra pour faire face à vos concurrents. Soyez plus inventif, plus créatif, plus ingénieux, plus persuasif, plus gestionnaire, plus séducteur, plus professionnel, pour vendre bien, pour vendre mieux !

“ LA GOUTTE D'EAU FINIT PAR CREUSER LE ROC ”

Je vous souhaite une agréable lecture de ce numéro de Spécial PROS et d'excellentes fêtes de fin d'année.

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



LA GARANTIE TRANQUILITÉ POUR MES CLIENTS

AQUASWIM®

Le sel " tout en 1 "
pour piscine par électrolyse

Anticalcaire

Anticorrosion

Stabilisant du chlore

Sans odeur de chlore



PCS 412 431 744.



COMBIEN DE SACS
AQUASWIM 18KG
POUR MA PISCINE ?



piscine.experts-eau.com
Contact : aqua@salins.com

UN MOMENT AVEC... Michel MORIN

Fondateur et président de Mondial Piscine



MONDIAL PISCINE, entreprise de création, conception, et fabrication de piscine se constitue également d'un réseau de professionnels agréés de qualité sur l'ensemble du territoire français et à l'étranger.

En développement constant depuis 13 ans, l'entreprise offre de très larges possibilités dans le domaine de la construction de piscine, notamment grâce à son système exclusif de panneaux de coffrage.

Son site industriel, basé à Cérans-Foulletourte (72), assure une fabrication « Made in France ». Spécial PROS a rencontré Michel MORIN, fondateur et président de Mondial Piscine.

Michel Morin, à 66 ans vous avez une longue carrière en tant qu'industriel. Pouvez-vous nous raconter votre parcours ? Comment êtes-vous arrivé dans le métier de la piscine ?

Ayant un brevet en électricité industrielle, j'ai exercé mon premier métier comme électricien dans l'industrie. En 1975, j'ai démarré dans la piscine, alors que je n'étais pas du tout prédestiné à travailler dans ce métier, par l'intermédiaire d'un ami qui m'a fait découvrir l'entreprise Desjoyaux. A l'époque je travaillais à Angers et je visitais toute une clientèle d'entreprises de plomberie, chauffage, électricité. J'avais sympathisé avec un client à qui je faisais quelques études quand il répondait à des projets industriels.

Tous les lundis j'avais l'habitude de manger dans une brasserie face à la gare. Un jour, cet ami client, Alain Braud, vient y boire un café avec une petite valise et m'explique qu'il part pour Saint-Etienne à un Séminaire de piscine. Il me demande si je veux l'accompagner et alors que je n'avais rien prévu, même pas une brosse à dent, et laissé toutes mes affaires au bureau, je monte avec lui dans le train et nous partons 3 jours. Nous avons alors assisté à la présentation d'une piscine que Desjoyaux allait monter.

“ Ne pas tirer est un acte de chasse et parfois ne pas vendre est un acte de gestion.”



L'unité de production de Cérans-Foulletourte s'étend sur 5 400m²

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Dire bonjour à tout mon personnel et boire un café avec mes plus proches collaborateurs.

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

Surveiller le carnet de commandes.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Si ma comptable me parle d'impayés.

4 - Votre qualité n°1 ?

Avoir confiance en mes collaborateurs et leur déléguer beaucoup de pouvoir.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

Qu'ils puissent prendre leurs responsabilités et qu'il ne me dérange pas pour rien.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Joker !!!

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

De voir la première MONDIAL PISCINE réalisée en hors-sol sur 1,60 m sans renfort !

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

J'ai acheté des équipements pour des voitures de sport, car j'ai bichonné longtemps une voiture de rallye mais bien avant d'avoir mon permis de conduire.

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Avec ma femme, nous partons en vacances et exerçons notre passion qu'est la chasse.

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

Chirurgien en cardiologie.

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

Un inventeur.

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

L'injection plastique.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

L'informatique.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Desjoyaux.

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

Il est encore trop tôt Patron ! C'est vrai, j'ai peur de m'ennuyer lorsque je serai à la retraite.

16 - Votre devise ?

Ne pas tirer est un acte de chasse et parfois ne pas vendre est un acte de gestion.

C'est celle qui a souvent été utilisée pour les photos, celle située devant la tour. J'ai ainsi assisté à la construction de cette piscine par le biais de ce collègue. Cela m'a plu et c'est comme cela que l'aventure a commencé. Nous avons créé la société DELTA avec sept actionnaires en 1975. Nous avons démarré très fort car nous faisons remonter par camion complet les panneaux Dauphin. A nos débuts, nous construisions des piscines pour les particuliers et nous vendions à des professionnels. Nous redistribuions assez loin, dans tout l'ouest de la France. Nous étions dans les premiers clients de Desjoyaux, qui à cette époque commercialisait les piscines Dauphin.

Après quelques années, j'ai longtemps œuvré avec le bloc de polystyrène « BloKit », car je faisais partie du Groupe PROCOPI pour qui j'ai vendu et installé mes premières piscines en blocs polystyrène. Ensuite, j'ai développé la couverture automatique, Delstar et j'ai fusionné DELTA qui a été intégrée au Groupe PROCOPI.

Après avoir été évincé du groupe PROCOPI, j'ai créé une seconde entreprise de fabrication de couvertures automatiques AbriBlue en 1995 que j'ai revendue plus tard au Groupe Nextpool.

J'ai toujours travaillé particulièrement dans le domaine des parois de piscines. D'abord les parois Dauphin, puis les blocs de polystyrène, ensuite j'ai fabriqué des panneaux acier galvanisé, et j'ai commencé à faire le premier bloc à bancher en injecté sous presse, le « pool block ». C'était un bloc de 10 cm d'épaisseur, 1 m20 de long et 50 cm de haut. C'était le module, du plastique en polypropylène qui s'empilait, dans lequel on coulait du béton. J'ai ensuite recréé un 2^e panneau à bancher, de 1000 de large et 1 m20 de haut, 15 cm d'épaisseur.

En 2002, nous avons conçu et breveté le panneau de coffrage « Mondial Piscine » et j'ai créé la société en 2003.

Quelle est la spécificité du panneau de coffrage Mondial Piscine ?

C'est un panneau autoportant, avec un remplissage intégral de béton. Ce concept associe les techniques de transformations plastiques avec le béton. On peut faire des formes simplifiées. En dimensions, ce système exclusif permet de réaliser des piscines publiques, collectives, des couloirs de nage. Il n'y a pas de limite.

Comment est composée la société ?

Mondial Piscine est une filiale d'une société holding, SOFIMO qui détient toutes les sociétés. Pour gérer Mondial Piscine, il y a 2 sociétés : la première, Dévelop'Mans Plasturgie, pour la production, l'injection plastique, la seconde, Mondial Piscine, pour la base logistique, l'assemblage des kits complets avec tout le matériel approvisionné chez des fournisseurs traditionnels en filtres, pompes, etc. et l'expédition à tous les concessionnaires à partir de sa base de stockage.

A la direction de la société, il y a ma femme, Marie Morin, pour la direction financière, et moi. Nous sommes salariés de SOFIMO.



Marie MORIN Direction Financière et Michel MORIN



Julien JEUSLIN

Responsable de production de la plateforme



Matthieu FOUBERT - Responsable de production à la plasturgie



Photo de l'équipe Dévelop'Mans Plasturgie et Mondial Piscine

UN MOMENT AVEC... Michel MORIN

Fondateur et président de Mondial Piscine

Comment est structurée l'équipe autour de vous ?

Nous sommes entourés de 2 développeurs de réseaux qui se partagent la France en deux, Laurent CHAUPUIS et Julien SEBE qui ont tous deux la charge d'animer le réseau de concessionnaires.

Flore-Anne RONCIN, est responsable du Marketing, Julien JEUSLIN est responsable de production et de la plateforme. Nous avons un service administration des ventes, une comptable, Sarah, un service administratif, un responsable de production à la plasturgie, Matthieu, un responsable de production pour les locaux intégrés, Frédéric, un responsable des achats, Jean-Pierre, une responsable logistique, Emilie, et de nombreux autres collaborateurs pour faire fonctionner tout cela.

Vous disposez d'un réseau de combien de concessionnaires et avec quel maillage ?

Une cinquantaine sur la France, et une dizaine à l'export : Italie, Portugal, Suisse, Belgique, Israël, Pologne, Turquie et les DOM-TOM.

L'animation du réseau est faite par les développeurs et animateurs.

Combien de bassins par an ?

1500 bassins par an et nous avons la capacité de produire 3000 piscines s'il le fallait.



Panneau de coffrage Mondial Piscine



Bassin-test à l'intérieur de l'atelier de production

Développeurs du réseau Mondial Piscine



Laurent CHAUPUIS
Ouest de la France



Julien SEBE
Est de la France

Nous avons demandé à Laurent CHAUPUIS, en quoi consiste le travail de développement et d'animation ?

Il s'agit de trouver des nouveaux adhérents et arriver à mailler correctement le territoire, de façon intelligente en prenant le temps de trouver les bonnes personnes. Nous procédons par salon, par toute la publicité et nous avons aussi beaucoup de demandes par le site car nous avons un produit qui plaît. Quand nous sommes en région, nous démarchons directement. Le fait d'avoir un produit ouvert et donnant une multitude de possibilités a aussi conduit le réseau à attirer d'autres personnes et d'autres professionnels comme les paysagistes. 20% de notre réseau sont des paysagistes, et un salon comme Paysalia (Ndlr : à Lyon du 5 au 7 décembre 2017) nous ramène autant que les salons de la piscine. Nous pouvons proposer des intégrations de piscines qui les intéressent car il y a autant un côté esthétique que technique. Cela nous ravit car ce sont des gens qui sont souvent posés sur une autre activi-

té et qui sont en recherche d'un projet fini.

Pour ce qui est de l'export, notre produit plaît beaucoup car il est techniquement très bon. Quand vous livrez un produit à 3000km, il faut que ce soit facile à monter, durable et qu'il n'y ait pas de souci.

Quant à l'animation, il s'agit de prendre le temps d'aller les voir, être à leur écoute. C'est pour cela que les séminaires ont un peu évolué. L'année dernière, nous avons fait un séminaire à l'étranger et nous les avons tous emmenés pendant une semaine, avec 2 jours de travail intensif et 5 jours de synergie. On s'aperçoit du bienfait : mon concessionnaire de Saint-Etienne quand il a un souci, avant de m'appeler, il appelle le concessionnaire de Lyon avec qui il a passé une semaine parce qu'ils ont créé des connivences. C'est très important. Ils se connaissent et donc participent à ce qu'ils se sentent bien chez nous.

QUELQUES DATES

- 1999 : conception du premier bloc à bancher en injecté sous presse, « le pool block »
- 2002 : conception et dépôt de Brevet du panneau de coffrage « Mondial Piscine »
- 2003 : création de la société Mondial Piscine
- 2006 : mise au point de la piscine « Miroir »
- 2007 : implantation de Mondial Piscine sur sa nouvelle unité de production à Cérans-Foulletourte sur 5 400m²
- 2008 : intégration de toute la fabrication, de la logistique et de la R & D sur le site actuel de Cérans-Foulletourte (72)
- 2010 : agrandissement du site de production

Qu'est-ce que la Charte de Qualité Bonne fin de travaux ?

La garantie de bonne fin de travaux est opérationnelle vis-à-vis du consommateur à partir du moment où un concessionnaire est mis en liquidation judiciaire. Elle n'intervient que dans ce cas. Il est donc très important pour nous de sélectionner des installateurs de qualité car nous avons des risques financiers : celui des impayés si un concessionnaire a commandé de la marchandise qu'il n'a pas payée, celui du coût des bassins à finir pour ses clients. Nous privilégions donc fortement la qualité à la quantité. Nous avons un fond de garantie qui est financé 50% par les concessionnaires et 50 % par l'usine.

Quels sont vos produits phares ?

Nous devons avoir plus de 100 moules d'injection, ce qui nous permet de pouvoir faire de la piscine « sous toutes ses coutures ». Nous avons tellement de pièces diverses que nous pouvons répondre à beaucoup de demandes et nous avons différents modèles : piscine sur mesure, piscine à débordement, piscine miroir, piscine avec spa intégré, ou encore avec la couverture Incognito'Ô intégrée.



Piscine Miroir – **Olivier BERTHET** Paysagiste (69)
Concessionnaire Mondial Piscine

Notre attractivité, c'est la multitude de nos possibilités !

Le dernier modèle est le couloir de nage Chron'Ô by Laure MANAUDOU.



Couloir de nage Chron'Ô by **Laure MANAUDOU** – Plaisirs d'Ô (56)
Concessionnaire Mondial Piscine



Laure MANAUDOU ambassadrice de Mondial Piscine

Justement, quel est le rôle de Laure Manaudou ?

Laure Manaudou, ambassadrice de Mondial Piscine a prêté sa réflexion à la construction du couloir de nage. Elle nous accompagne dans les Salons et lors des portes ouvertes des concessionnaires. Au départ, elle était présente pour les salons, et de plus en plus, elle vient en régional où elle a un impact important. Elle a beaucoup apporté en termes d'image de marque, de valeur et de sérieux de la marque, et maintenant, nous sommes dans une deuxième phase où elle intervient en public au niveau de nos concessionnaires. Elle donne de la crédibilité à la marque.

Si nous parlions des spas ?

Nous continuons à en commercialiser, en partenariat avec « notre voisin » Be Spa. Nous avons financé le marketing, mais toute la logistique, le fonctionnement, le commercial, les livraisons de commandes sont gérés directement par Be Spa, et nous avons simplement un intérêt au niveau des bonifications de fin d'année.

Et pour l'export ?

C'est un développement qui est continu et qui peut se faire en fonction des rencontres. On souhaiterait aller plus vite, mais il faut trouver les bonnes personnes. C'est la chance des rencontres.

Qu'est-ce qui a changé ces dernières années dans le métier ?

On remarque la réduction des dimensions de la piscine qui sont néanmoins mieux équipées et également la suppression des escaliers en extérieur de piscine. La tendance est aux piscines vraiment rectangulaires avec l'escalier à l'intérieur du rectangle alors qu'il y a quelques années, on faisait plutôt des piscines rectangulaires avec des escaliers « roman », des escaliers droits ou trapèzes.

Comment voyez-vous Mondial Piscine d'ici les 5 prochaines années et l'évolution du marché ?

Je pense que notre réseau va encore se développer, en privilégiant la qualité. Il y a toujours une demande importante, on vient de connaître deux belles années, mais on peut retomber dans la morosité. Selon moi, ce ne sont pas les conditions financières qui font notre métier, mais les saisonnalités. Si la météo est favorable, les gens trouveront toujours l'argent. Ce qui est déterminant, c'est que les gens aient le déclic pour avoir l'envie de faire une piscine. Mon ambition est de satisfaire les consommateurs. Ce qui me déplaît, c'est d'avoir des réclamations des consommateurs, d'où la nécessité d'avoir des concessionnaires de qualité. Si on veut aller vers la quantité, on sera alors amené à prendre n'importe qui, et c'est la raison pour laquelle nous ne donnons pas suite à certaines demandes de candidature !

WELLNESS, UN MARCHÉ À SAISIR MAIS COMMENT ?

Indispensables compléments à votre métier de piscinier, les équipements destinés à la remise en forme et au bien-être ont incontestablement le vent en poupe. Un marché qui représente une réelle opportunité, à condition de savoir comment s'y prendre...

Pour quoi faire ?

Il faut tout d'abord se convaincre de l'intérêt de ce marché pour votre activité.

Les équipements qui composent l'offre (spas, saunas, hammams, vélos aquatiques, etc.) sont tout d'abord un vrai complément à la piscine, en associant l'eau, le plaisir, la détente et la remise en forme. Ils vous permettront donc de proposer à votre clientèle une offre élargie correspondant à coup sûr à leurs attentes. Une clientèle bien ciblée, c'est déjà un premier pas vers le succès.

Cette offre vous permettra en parallèle de capter une nouvelle clientèle parmi celle qui ne peut s'acheter une piscine, faute de place ou de budget. Quoi de plus facile en effet que d'intégrer un sauna, une cabine infrarouge ou même un petit spa, en maison comme en appartement ?

Enfin et surtout, cette activité complémentaire vous permettra de combler le creux que vous subissez hors-saison, mais pas seulement.

En effet, **Nicolas Robinet, de PHYBRIS SPA**, Distributeur exclusif en France des spas Wellis, le précise bien : « *Hors de question de s'emparer d'une activité « spa », sans s'investir à l'année* ». À l'évidence, il n'est pas envisageable d'exercer en dilettante, surtout en ce qui concerne le spa, puisque cet équipement ne peut en aucun cas s'apparenter à un simple produit de consommation. Il nécessite impérativement un suivi avec entretien et SAV. Cette activité à temps plein est d'ailleurs propice à fidéliser une clientèle wellness en quête de conseils et de services !

Pour **José Teixeira**, Directeur Général de **PORTCRIL**, même discours. Il reconnaît pourtant qu'en ce qui concerne les saunas qu'il propose, la vente est plus simple. Cela peut rester une activité annexe, facilement exploitable en profitant de la dynamique du spa.



Le spa Beachcomber 550 LEEP distribué par SCP : design, qualité, ergonomie, entretien facile, consommation d'énergie maîtrisée et garanties étendues du fabricant (à vie sur l'étanchéité de la coque, 5 ans sur la surface acrylique et 2 ans sur l'équipement) sont autant d'atouts « vendeurs » auprès de votre clientèle, sans compter un excellent équipement (27 jets hydro, un éclairage Everlight multicolore, un lève-couverture, une marche d'accès à 2 niveaux, une lampe d'ambiance flottante et un porte-serviette).



Nouveau sauna VENETIAN de HOLL'S by POOLSTAR
(voir notre article page 44)



Nicolas ROBINET, de PHYBRIS SPA, distributeur exclusif en France des spas Wellis : « *Notre réseau de revendeurs, mis en place depuis 2007, est composé à 90 % des pisciniers, le reste se composant de professionnels du chauffage, de la pergola, etc.* ».



Avec ce nouveau concept, **FIT's Pool créé par POOLSTAR**, vous pourrez proposer à vos clients un mini bassin (1,84 m²) offrant un duo « détente + sport ».

Tout compris, il intègre un système de filtration, le chauffage de l'eau, la désinfection à l'oxygène actif et un aqua-bike Waterflex.

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.

Comment choisir son importateur ou fabricant ?

Il est intéressant de remarquer ici tout l'intérêt d'une présence ou d'une représentation européenne, tant pour la disponibilité des modèles que pour les conseils techniques, en passant par les pièces SAV. Une rapidité de réaction est assurée et la communication facilitée.

Chez **IBERSPA** par exemple, plusieurs techniciens d'usine sont capables de répondre en français à toutes vos questions. C'est d'ailleurs très certainement le défaut de proximité qui a occasionné la raréfaction des spas asiatiques sur le marché européen... ainsi que la chute du dollar.

Pour **PORTCRIL**, même combat. La présence de ce fabricant au Portugal procure un « voisinage » rassurant, apte à établir une véritable relation de confiance et une réactivité hors pair.

Bref, la proximité est un atout considérable, dont sont d'ailleurs bien conscients les protagonistes présents en Europe. La plupart de ces fabricants ou importateurs insistent donc généralement pour que leurs futurs revendeurs viennent visiter leur usine, leur stock, leur système logistique, leurs infrastructures, leur force commerciale, etc.

Par ailleurs, il faut également insister sur la communication. Un site Web qui offre un panel de services exceptionnels au profit de ses revendeurs, avec par exemple la possibilité de localiser pour l'internaute, son magasin le plus proche, de prendre un rendez-vous en ligne pour un essai spa, etc. Ces moyens sont autant d'aides qui favoriseront vos actions dans cette nouvelle activité wellness.



Parfait complément de la piscine en version extérieure, ce sauna **Harvia Solide Design** (distribué par **ASCOMAT**) crée une véritable zone de détente outdoor. Il est livré dans un emballage, prêt-à-monter, en une journée. Selon les configurations souhaitées, le pack comprend la cabine seule, ou bien un sauna, un dressing et un auvent pour abriter un spa ou une cuisine d'été !

Élégance & douceur

SAUNA VAPEUR

VENETIAN

Epicéa du canada

GARANTIE **2** ANS **10** ANS GARANTIE BOISERIE

3 dimensions disponibles








www.poolstar.fr

Votre Partenaire Piscine & Bien-être

Poolstar.

WELLNESS, UN MARCHÉ À SAISIR MAIS COMMENT ?



Séminaire spa 2017 SCP

Comment sélectionner les équipements ?

Pour **Emmanuel Attar de POOLSTAR**, la sélection des équipements doit s'opérer en fonction des besoins de votre clientèle. Pour des sportifs, orientez-vous vers du matériel de remise en forme. Pour des familles, vers du matériels plus ludique, et ainsi de suite. On ne peut pas réellement parler de segmentation par le bas, moyen et haut de gamme.



Emmanuel ATTAR

Seul le résultat escompté par l'utilisation de l'équipement compte, même si, bien sûr, le montant de l'investissement reste un élément essentiel pour le consommateur final. Pour ce distributeur de douches solaires, d'équipements d'aquafitness, de saunas, de cabines infrarouges... le client n'est pas non plus à la recherche d'une marque, comme c'est le cas dans beaucoup d'autres domaines (automobiles, montres, vêtements...). Ici, c'est avant tout l'usage qui est recherché,

avec une influence incontestable du design. D'où l'obligation d'exposer le matériel ! Emmanuel Attar insiste également sur les possibilités commerciales de ce type d'équipement sur l'année entière : offrir un vélo avec la construction d'une piscine en pleine saison d'été... mais aussi proposer ce même équipement à votre clientèle en idée « cadeau de Noël » au cœur de l'hiver.



La douche solaire : pas vraiment un équipement Wellness mais qui pourra s'intégrer très facilement dans votre magasin afin de booster facilement vos ventes grâce à leur look très coloré (5 coloris). **Happy Go de POOLSTAR.**

La formation : une évidence

Technique et commerciale. Les 2 sont indissociables !

Tout d'abord parce que, même si un produit peut paraître simple, il faut le connaître à fond pour savoir le vendre. Raison de plus s'il est complexe – comme le spa par exemple – pour savoir aussi le dépanner.

Chez **AQUAVIA**, on annonce une formation sur une durée d'une semaine. Dispensée sur la France entière, elle concerne le spa à proprement parler, sa technique, son SAV et la façon de le vendre auprès des clients finaux. Mais ce n'est pas tout, une aide est également apportée pour la conception du showroom et pour la sélection des modèles en fonction de votre clientèle. Pour **Johann Kaucher, chez IBERSPA**, avec la marque Aquavia, les meilleurs vendeurs sont assurément ceux qui connaissent parfaitement le produit. La façon de penser d'une profession n'est pas toujours facilement transposable lorsque l'on change d'activité. C'est bien le cas qui nous occupe ici, car même si le monde de la piscine et celui du wellness sont étroitement liés, les mentalités inhérentes à chaque secteur restent différentes. Et c'est là-dessus qu'il faut travailler, d'où l'importance capitale de la formation.

Chez **PHYBRIS (Wellis Spas)**, on y consacre 3,5 jours pour une formation à la fois technique (1 jour) et commerciale (2,5 jours). L'équipe de 25 personnes de la marque accompagne ses revendeurs sur tous les actes de vente, y compris sur les foires et salons auxquels ils participent et l'occasion de leurs portes ouvertes.

Quant à **SCP**, pourtant distributeur sur un vaste spectre d'équipements, le wellness mérite largement des rencontres avec ses clients exclusivement dédiées à ce secteur d'activité. 3 journées sont ainsi vouées au « bien-être » à l'occasion de séminaires se déroulant dans le cadre des formations proposées par l'école SCP Academy. Les ateliers thématiques consacrés à la vente de spas permettent aux participants d'améliorer leurs compétences techniques et leur argumentaire commercial afin de développer leurs ventes. Tout est passé en revue, sans oublier l'aspect financier et la motivation des équipes !

Pour **VOLITION SPAS**, c'est même un partenariat avec les formations professionnelles « Métiers de la Piscine » à Pierrelatte qui est engagé, à la fois pour l'installation, l'entretien, et le dépannage !



Vélos d'aquabike et trampolines aquatiques chez SCP pour les activités sportives en piscine.

La gamme de vélos **AQUANESS** est disponible dans 9 coloris dynamiques.

Les trampolines aquatiques **Aquaness TR1** de forme octogonale (diamètre de 102 cm), offrent une structure du cadre et des pieds en aluminium de qualité marine, recouverte d'une peinture époxy bi composante, résistante au sel et au chlore.

L'expo ? Elle est OBLIGATOIRE !

Hors de question de faire l'impasse sur l'exposition. « On ne vend pas une douche solaire sur catalogue, indique **Emmanuel Attar de POOLSTAR**. En revanche, si le client peut la voir, la toucher en showroom, la vente est presque assurée. Il est donc impératif de consentir une surface à l'exposition. Pour nos équipements, 10 m² peuvent suffire pour présenter 3 douches solaires, 3 vélos et une cabine infrarouge. Avec 20 m² on peut ajouter un de nos spas gonflables et un petit sauna ».

Pour **AQUAVIA**, à partir du moment où la cible finale est le particulier, l'impasse sur l'exposition n'est pas envisageable, même si celle-ci se réduit à la présentation d'un seul spa. En revanche, pour une clientèle finale de professionnels, comme les hôteliers par exemple, un catalogue peu suffire, mais ici la formation devra être encore plus dense compte tenu d'une installation en Établissement Recevant du Public, donc fortement réglementée.

Nicolas Robinet quant à lui insiste à juste titre sur la nécessaire « théâtralisation » du spa dans la salle d'expo. Attribuer une surface pour y implanter 2 ou 3 spas est loin d'être suffisant. Une mise en scène est obligatoire pour susciter l'envie, pour faire rêver... avec au moins un espace de 100 à 130 m², compte tenu de la taille importante de ce type d'équipement.



Showroom **ASCOMAT**



Franck GEORGE et son épouse **Rachel CHAMBERT**, d'**ASCOMAT**, ont une activité dédiée au wellness en plus de leur activité piscine (réseau Virginia). Elle est principalement consacrée aux spas, saunas, cabines infrarouges et générateurs de vapeur (avec la marque

Harvia). « Le secteur wellness n'est pas assez exploité par les pisciniers » confie Franck George, « et pourtant, en ce qui nous concerne, nous constatons une progression très importante des chiffres, située entre +25 et +40 % par an ! »

SCP[®]

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°76120081812

Retrouvez tout le programme de nos formations **SCP ACADEMY** sur notre site scpeurope.fr / rubrique **Actualités**

Scan to discover !

WELLNESS, UN MARCHÉ À SAISIR MAIS COMMENT ?

INVESTISSEMENT

Combien cela va vous coûter ?

Sachez tout d'abord que les fabricants ou importateurs ont totalement renoncé à proposer du matériel en dépôt-vente. Déjà testée, cette formule ne « fonctionne » pas, sans doute par manque de motivation de ceux qui en profitent... ?! Bref, vous serez tenu d'investir, même si les fabricants proposent généralement des conditions tarifaires particulières, qui varient presque toujours selon l'importance de l'investissement que vous voudrez bien envisager.

Chez **POOLSTAR**, on parle d'une enveloppe de départ suffisante à 2 000 €. Pour les spas, comptez plutôt entre 13 000 et 20 000 € d'investissement pour 2 ou 3 spas, selon les catégories.

Le matériel marketing est presque toujours mis à disposition, selon les perspectives de vente.

Pour les pièces détachées, les politiques sont très différentes. Certains vous proposeront de travailler sans stock, avec une promesse d'envoi rapide de la pièce commandée (dans les 3 jours pour la plupart... d'où l'importance d'une présence en Europe), alors que d'autres préconiseront un stock des pièces élémentaires.

Pour **IBERSPA**, à partir du moment où l'on a un parc important de spas installés, il est logiquement nécessaire de disposer d'un minimum de pièces détachées...

À noter la solution proposée par **VOLITION SPAS**. Particulièrement bien étudiée, celle-ci est conçue sous la forme d'un kit SAV, pour un montant d'environ 1 000 €. Il vous permettra de répondre très rapidement, sur site, dès votre première visite de constatation de la panne. Votre service est efficace et la satisfaction clientèle est ainsi assurée à 100 %. Il suffit, une fois la pièce utilisée, d'en refaire la demande auprès de Volition, afin que votre kit reste toujours complet et donc opérationnel. Pour **Flavien Guiet**, Créateur de la marque, il n'est effectivement pas question de se limiter au rôle d'importateur et de vendre du spa comme un simple produit de consommation. Pour lui, assurer un vrai service, avant et après-vente, fait toute la différence.

Le dernier investissement concerne la livraison. C'est là un point qui peut parfois se révéler compliqué et chez **AQUAVIA**, on avoue d'ailleurs se pencher sur les améliorations à apporter dans ce domaine. Hélicoptère, grutage, main d'œuvre... tout est à prévoir ! Pour l'installation proprement dite, 1/2 journée reste largement suffisante avec le temps de mise en main à vos clients.



Trois nouveaux modèles de spas viennent d'intégrer la série **Week End de SCP**. (Voir notre article page 32)

Les catalogues **VOLITION**. L'un d'eux répertorie toutes les pièces détachées de tous les spas et produits de la marque. Son atout ? L'extrême précision de la description. En effet, chaque pièce est mesurée et annonce ses dimensions intérieures et extérieures en pouces, comme en millimètres. Une méthode qui permet de retrouver une pièce, même si l'on ne possède pas son nom ou sa référence ! A noter que **VOLITION** est la seule marque de spas à proposer un tel outil SAV.



Pour votre magasin, voici le présentoir de produits de spa **Life** chez **SCP** ! Pratique, en couleur, de 160 x 61 x 45 cm et disposant de 4 étagères, il est idéal pour dynamiser votre point de vente. Livré non garni, il peut recevoir en présentation la brosse pour spa, le kit d'entretien, l'époussette de fond, l'époussette de surface, le bar flottant, le nettoyeur à eau pour cartouches et le doseur flottant de la gamme. A savoir : ce présentoir est offert lors des opérations spéciales SCP.



Johann KAUCHER, IBERSPA : « Présent dans 48 pays, nos spas empruntent une distribution exclusivement professionnelle.

Une part de notre production se dirige vers le réseau des pisciniers via AstralPool, alors que l'autre, avec la marque Aquavia, emprunte le canal des paysagistes et de tout professionnel ayant une activité autour de la maison. Ce secteur a affiché une importante progression depuis 3 ans, pour atteindre cette année + 25 %, et plus particulièrement en France où elle a atteint + 80 % en 2016 ».

Ici le nouveau spa **ORIGAMI** présenté sur le salon de Barcelone 2017.



Combien cela va vous rapporter ?

L'investissement est très rapidement rentabilisé, d'autant que la plupart des importateurs ou fabricants accordent des facilités de paiement. Avec des marges comprises entre 30 et 40 % selon les partenaires et selon l'importance du chiffre que vous réaliserez.

Chez **POOLSTAR**, avec un investissement de produits d'expo de 2 000 €, on estime une vente annuelle de 10 vélos et de 20 douches, soit un chiffre d'affaires de 15 à 20 000 €, avec l'avantage d'un marché sur l'année (même s'il est vrai que l'on vend un peu plus de douches l'été et un peu plus de saunas l'hiver par exemple). On annonce d'ailleurs que les pisciniers (ceux-ci représentant la moitié du chiffre de Poolstar, le reste étant réparti entre GSB, GSS et internet) qui vendent du Poolstar affichent une progression de leurs ventes de 30 à 35 % par an en moyenne, sachant que pour certaines familles de produits, les ventes ont même été doublées.

Chez **AQUAVIA**, pour les spas, on annonce des ventes moyennes en France de 5 à 10 spas par point de vente, soit un chiffre d'affaires compris en entre 50 000 et 85 000 €, sachant que le plus gros revendeur atteint 30 spas par an.

Même chose pour **PORTCRIL** qui compte parmi ses revendeurs des points de vente capables de faire de 2 à 20 spas/an.

Pour **PHYBRIS SPA**, on annonce que ce sont 100 spas par an qui sont vendus par leur « meilleur » partenaire et un chiffre d'affaires en progression à 2 chiffres pour l'ensemble de ses revendeurs. Nicolas Robinet de Phybris Spa l'indique clairement : « *En dessous d'un certain chiffre, la situation n'est pas normale et nous engageons alors des actions d'accompagnement nécessaires afin de renouer avec un volume de ventes entrant dans la norme* ».

Emmanuel Attar de Poolstar :

« **Seuls ceux qui croient en ce marché y réussissent** ».

LES ESPACES WELLNESS DANS LES FOIRES ET SALONS

Devenus incontournables, ces espaces représentent l'occasion de vous initier à la marche à suivre pour la communication sur ces équipements et vous inspirer pour leur « mise en scène ».

Ils offrent également une possibilité de multiplier vos ventes en devenant vous-même exposant.

Chez **PORTCRIL**, **José Teixeira** avoue même que les meilleurs chiffres de ses revendeurs se réalisent sur les foires et salons.



José TEIXEIRA et Pascal GERY
(Représentant de Portcril en France)

BINDER
HydroStar
Die Turbinenschwimmeranlage

Profitez plus
de votre
piscine ...



Nager comme dans la nature avec HydroStar de BINDER. Nos turbines brevetées et performantes de nage à contre-courant produisent un courant large et régulier. Vous pourrez ainsi nager indéfiniment, ou vous détendre et vous relaxer en étant porté par le courant. Egalement possible à l'intérieur de petites piscines. Pour toutes les attentes – pour toute la famille. Efficacité énergétique, sans entretien et sans bruit.

A DÉCOUVRIR DIRECTEMENT ICI :

hydrostar-binder.de/fr



WELLNESS, UN MARCHÉ À SAISIR MAIS COMMENT ?

Christophe DURAND,
Directeur marketing et communication chez PROCOPI

**« La piscine c'est votre savoir-faire
Le spa c'est votre savoir-vendre »**

Christophe Durand expose de façon limpide les difficultés qu'il peut y avoir pour un professionnel de la piscine à s'emparer du marché du wellness et notamment de celui du spa, pourtant en pleine expansion et qui tend à se démocratiser de plus en plus :

« En effet, lorsque le client vient chez vous pour acheter une piscine, il prend en compte votre expérience, votre compétence technique, bref, le savoir-faire qui vous est totalement personnel. Il s'engagera en toute connaissance de cause et comptera entièrement sur vous. Pour le spa, il ne s'agit plus de vous faire confiance, mais de comparer un produit fini qui peut être vendu par votre concurrent, sachant que de toute façon, quelle que soit l'origine du spa, ce dernier sera toujours composé d'une plaque acrylique – il n'existe que 2 fabricants au monde – et d'équipements techniques, pour lesquels il n'existe que 4 fournisseurs ! Il y a donc, de fait, très peu d'équipementiers, peu de fabricants et encore moins de fabricants français tels que PROCOPI... pour un marché qui compte beaucoup d'importateurs et distributeurs, avec une différence produit qui se fait sur l'ergonomie, sur le design, etc.

Il suffit de se rendre sur une Foire commerciale, pour se rendre compte que le client potentiel aura la possibilité de comparer l'offre sur une vingtaine de stands différents. Le choix de l'acheteur se fait d'ailleurs dans la très grande majorité des cas sur 3 critères : le nombre de places, le nombre de buses et le prix. On comprend alors qu'avec des critères aussi simplistes, leur sélection sera vite orientée vers un équipement relativement « tape-à-l'œil », comme savent le concevoir les fabricants outre-Atlantique avec de très nombreuses buses et gadgets, pour un prix attractif, avec, forcément, une qualité qui n'est pas toujours au rendez-vous et qui ne correspond pas aux attentes de la clientèle européenne.

Le savoir-vendre consistera donc à déjouer le raisonnement basique des acheteurs potentiels en leur démontrant, par exemple, qu'il vaut mieux sélectionner un spa avec de moins nombreuses buses, mais qui offrent un massage efficace.



Christophe DURAND

Chez nous par exemple, avec notre gamme Thalao, chaque buse de massage offre une puissance de 1,3m³/h... alors que souvent cette même puissance pourra être répartie sur 3 ou 4 buses par d'autres fabricants. Notre fabrication française – qui est à la fois un gage de qualité et l'assurance d'une proximité rassurante – est bien évidemment un « plus » sur lequel il est impératif d'argumenter.

Les explications sont d'autant mieux perçues par les futurs acquéreurs que les européens sont essentiellement attirés par l'aspect bien-être et détente

du spa, avec une efficacité de massage incontestable et une utilisation réservée à la famille, alors que le public américain par exemple préfère un spa avant tout ludique, à partager avec des amis, à l'occasion d'un barbecue ! L'image est certes caricaturale, mais c'est une réalité dont il faut tenir compte et qui change radicalement l'approche du marché du spa.

Il faut aussi bien différencier la vente au sein de votre showroom de celle exercée en Foire. Alors que pour la première vous aurez l'occasion de faire valoir votre image et votre compétence, pour la seconde c'est un one shot avec une concurrence très dure qui ne laisse guère de marge de manœuvre...

Bref, vendre du spa est un métier qui s'apprend. Il nécessite un professionnel spécialisé, formé à ce marché et dédié à cette vente ».



Tous les modèles de la gamme Thalao proposés par PROCOPI disposent d'équipements haut de gamme et sont proposés en version portable ou encastrable.

Ici, le modèle ST 2.18 est composé de 2 confortables couchettes en face à face. De plus avec une hauteur surbaissée (66 cm), il franchit aisément les portes étroites et s'installe partout.



Le sauna : un équipement facile à vendre, à condition d'avoir l'appui d'un partenaire fabricant ou importateur capable de vous apporter le support technique et commercial nécessaire. Ici, le sauna Evolve de TYLÖ proposé par son distributeur exclusif en France : NORDIQUE FRANCE. Il est proposé en version destinée au grand public, ainsi qu'en version à destination professionnelle avec le modèle Evolve Pro.



Devenu en 40 ans un acteur majeur de la distribution de saunas, hammams et spas, Erik VON KANTZOW, Créateur de NORDIQUE FRANCE met à votre disposition des supports d'aide à la vente : brochure spécifique « Le Spa Professionnel », des grilles de tarifs simples à utiliser, un dossier de recommandations techniques, des photos d'ambiance ou de cuves, des plans de cuves, ainsi que la réalisation de plans et d'ambiances en 3D.

PISCINE
LAGHETTO®

Powered by **ASTRALPOOL** 



La piscine entre dans l'ère du Home Design

UNE MARQUE FORTE,
DES PISCINES INNOVANTES, PÉTILLANTES ET LUXUEUSES,
DES STRUCTURES RECONNUES POUR LEUR RÉSISTANCE ET LEUR FIABILITÉ,
UNE COMMUNICATION HAUT DE GAMME,
UNE DISTRIBUTION CIBLÉE.

Devenez distributeur Laghetto*

Faites entrer le design italien dans votre point de vente.
Étonnez vos clients avec les couleurs acidulées des POP,
faites-les rêver avec la Playa ou la Dolce Vita.
Les noms sont à eux seuls une invitation au bien être...

* Contacter votre commercial FLUIDRA
pour connaître les modalités.



Dolce Vita

POURQUOI ?

La construction, l'innovation, l'entretien et la maintenance d'une piscine représentent énormément de questions que l'on doit aborder. A nouveau, voici quelques réponses à des « Pourquoi », questions que vous et vos clients, vous vous posez.

Guy Mémin

Pourquoi faut-il préparer un rendez-vous ?

On est chargé de travail et voilà qu'il faut vite aller à l'heure à un rendez-vous pour un projet de construction. Mais, y avez-vous réfléchi avant ?

Pour réussir sa vente, encore faut-il d'une part, rassembler tous les documents aidant à vos arguments, y compris des photos de piscines réalisées et, d'autre part, voir où se trouve le futur chantier, afin d'en tenir compte dans la première approche d'un prix avec votre client : si de la terre est à évacuer, y a-t-il une décharge proche, le sol est-il rocheux, y-a-t-il un risque de nappe phréatique dans le coin...

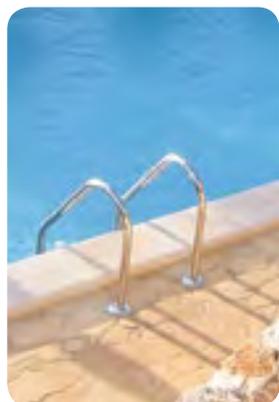
Et surtout, pensez à amener votre « tablette de photos », équipée d'un logiciel 3D tel que Oneshot 3D®, spécialisé dans la présentation de piscines. Votre client pourra déjà voir et rêver à sa future piscine, chez lui, dans son environnement. Cet outil est une force de vente à ne pas négliger.



©Oneshot3D

Pourquoi un escalier + une échelle ?

L'escalier d'une piscine est devenu la solution n°1. Mais, que de fois on oublie d'intégrer une échelle en inox amovible, à l'opposé de l'escalier. C'est une solution commerciale dynamique, pour laquelle il faut sceller systématiquement les 2 sabots d'ancrage de l'échelle sur la future plage. C'est votre cadeau pas cher. Personne n'y pense, or, très prochainement, lorsque votre client utilisera sa piscine, il pensera qu'un accès de type échelle à l'opposé des marches serait super. Ainsi, quand certains sont assis sur une marche d'escalier, il y a toujours possibilité d'accéder à l'eau ou d'en sortir grâce à cette échelle en inox de 2 ou 3 marches.



©SCP

Pourquoi faire une piscine « naturelle » dite « bio » est un piège ?

Pour votre client, c'est une eau sans produits chimiques que l'on peut comparer à un étang (baignade naturelle). Mais pour ce qui est de l'étang, il est alimenté en amont par une eau de source qui, une fois présente dans ce plan d'eau, repartira en aval pour continuer son chemin. Ainsi, les pollutions apportées par la nature ou les baigneurs sont éliminées.

Par contre, dans cette piscine dite « naturelle » ou « bio » rien ne s'élimine. Certes, on parle de mettre en place des plantes aquatiques (roseaux, typhas, iris des marais...), subaquatiques, ou encore flottant sur l'eau (nénufars, jacinthes d'eau...). Ces plantes peuvent éventuellement épurer, dans certaines conditions (en se nourrissant de matières organiques en décomposition), mais en aucun cas assurer la désinfection de l'eau :

- les microorganismes pathogènes invisibles à l'œil (bactéries, virus, protozoaires, mycoses...);
- les déchets organiques : salive, crachat, mucus, sueur, squames de la peau, huile solaire, pollen, insectes...
- les algues, dont certaines filamenteuses qui évoluent dans des plantes d'eau sont un support idéal pour des germes pathogènes.



Piscine associée à un plan d'eau paysagé.
Réalisation **EUROPISCINE: la piscine Bi-Eaux**

Alors, certains ont proposé d'équiper ce type de bassin d'une filtration pour éliminer les déchets flottants et d'une désinfection aux ultraviolets (UV-C), pour lutter contre le développement des agents pathogènes et les algues. Depuis longtemps, il a été prouvé que, sans compléter ce traitement par un produit à l'oxygène actif (peroxyde d'hydrogène), cela ne sert à rien. Mais là, on revient obligatoirement à un désinfectant chimique, même si ce produit se dégrade rapidement.

Pour répondre à cette question, BIO-UV a créé depuis longtemps un traitement automatique sans chlore. Le rayonnement d'une lampe UV-C (placée sur le circuit de filtration) détruit bactéries, virus et algues, et la diffusion permanente dans l'eau d'un oxygène actif liquide rémanent par pompe doseuse, permettent d'assurer cette désinfection en continu. L'eau est ainsi, non seulement désinfectée, mais aussi désinfectante.

Pourquoi ne pas faire un devis approximatif à distance ?

Internet encourage souvent le client à consulter d'abord plusieurs entreprises pour obtenir un devis avant même d'avoir vu les lieux ; même chose quand ce client passe au bureau, vous téléphone ou encore vous rencontre à l'occasion d'une foire. Pour un rendez-vous, oui, pour un prix, non.

En effet, chaque fois le but premier de votre client est d'avoir un prix. Bien sûr, il omet de vous préciser les points forts qui pourraient « bouleverser » le montant de ce prix. La piscine n'est pas un produit industriel comme une voiture. Aussi, beaucoup d'entre vous se refusent à fonctionner ainsi, même à donner une large fourchette, tant d'éléments pouvant bousculer ce prix,



dans un sens comme dans l'autre.

Certes, si dès ce premier contact, votre intuition, le lieu du chantier, ses propos négatifs ou vicieux vous inquiètent et que votre planning de chantiers est confortable, trouvez des astuces pour ne pas prolonger ce contact.

Bien sûr, seule une visite sur place et un long entretien sont indispensables pour réaliser un devis précis, accompagné d'un descriptif détaillé. Votre client saura alors ce qui sera réellement prévu et par qui tous les travaux seront exécutés. De votre côté, ces rendez-

vous vous confirmeront peut-être que ce chantier ne vous convient pas : trop d'imprévus possibles, accès très difficile, exigences et comportement du client qui vous interpellent.

Bien gérer votre entreprise, c'est tout faire pour que les paiements de vos prestations ne traînent pas et qu'aucune procédure ne se présente avec vos clients.

Un premier contact sérieux, un projet bien étudié, voilà les 2 clefs indispensables pour que votre entreprise progresse bien.

Pourquoi implanter une piscine est essentiel ?

Dès le début de votre rendez-vous chez le client, celui-ci a souvent tendance à vous installer confortablement pour discuter, alors qu'il est indispensable auparavant d'aller sur le futur emplacement de la future piscine.

Ainsi, beaucoup de choses vous aideront dans cet entretien, alors que votre client n'y songeait peut-être pas.

Bien que le terrain soit peut-être grand, préférez toujours une implantation à proximité de la maison : convivialité, ambiance, repas, soirées nocturnes...

La présence de végétaux peut nécessiter plusieurs interventions. Une piscine a besoin de soleil et des ombrages peuvent être à revoir, les aiguilles de sapin ou de cèdre sont à fuir (colmatage rapide d'un filtre, blocage d'une pompe...).

La surveillance des enfants est facilitée par une piscine proche de la maison.

L'emplacement du bassin doit également tenir compte d'un éventuel futur abri haut de piscine. Cet abri ne doit pas altérer la vue sur le jardin. Or, il suffit souvent d'un léger décalage pour que tout soit possible. Combien de personnes aimeraient prolonger l'utilisation de leur piscine si un abri le permettait. Eau plus chaude hors saison, site couvert où il fera bon de vivre à l'abri, protection vis-à-vis des chutes de feuilles à l'automne, etc.

Ces derniers étés chauds renforcent ce souhait d'un abri. Mais peu de clients y songent lors de la construction, avec peut-être une incidence sur la dimension du bassin. C'est à vous de sensibiliser votre client.

Nombreux sont les points à examiner aussi avant de parler du projet, assis sur une chaise ! C'est l'emplacement d'un éventuel local technique, le type de plage et son tracé, l'évacuation ou non des terres, la création d'un muret pour reprise des niveaux du terrain, la nature du sol et du sous-sol, l'existence ou non de certains réseaux enterrés, etc.

On comprend donc que tout projet sérieux ne peut se faire à distance.

Bel'O | RÉSEAU DE PROFESSIONNELS DE LA PISCINE
www.bel-o.fr

PLUS FORT, ENSEMBLE

- > QUALITÉ
- > COMPÉTITIVITÉ
- > PERFORMANCE
- > DYNAMISME

Nous rejoindre, c'est rester indépendant !
Contact : 04 65 01 02 67 • commerce@bel-o.fr

LA RÉNOVATION : étendue de son champ d'application

Dans le secteur de la piscine, la rénovation est devenue un marché en plein essor et aux multiples facettes.

D'une part, l'importance de la taille du parc de piscines et sa moyenne d'âge (en France plus d'1 180 000 de bassins enterrés*, dont la majorité a plus de 10 ans) conduit à une nécessité croissante de rénover des milliers de bassins par an.

D'autre part, l'ampleur prise par les nouvelles technologies, les innovations en termes d'équipements ou encore de domotique et l'évolution culturelle de l'espace piscine, devenu un espace à vivre chaleureux et convivial, amènent les propriétaires à une multitude de demandes concernant la « rénovation » de leur bassin.

Finis le temps, où le propriétaire consentait à la rénovation de sa piscine uniquement lorsqu'il était confronté à une vétusté, une impossibilité de l'utiliser ou des dysfonctionnements majeurs. Désormais, les projets de rénovation s'envisagent pour des raisons très diverses : depuis les nécessités liées au vieillissement, l'usure de la structure ou des équipements aux préoccupations d'ordre esthétique en passant par une volonté de bénéficier des avancées technologiques pour le confort, l'écologie ou encore la sécurité.

La rénovation concerne également le secteur des piscines collectives, du fait du vieillissement des piscines et du besoin constant de les adapter à l'évolution des normes.

Les enjeux de la rénovation sont donc multiples et ont pris une toute autre envergure soulevant des problématiques nombreuses pour les pisciniers.

Recensons succinctement, l'éventail des domaines concernés.

*Selon les chiffres de la FPP publiés en novembre 2017



Avant / Après : Rénovation complète réalisée par Paris Vert Ouest (Concessionnaire EVERBLUE)

LA RÉNOVATION OU RÉFECTION DU REVÊTEMENT

Ce domaine a longtemps été le plus courant de la demande en rénovation, voire son élément déclencheur, le plus souvent face à un défaut d'étanchéité du bassin. Il reste encore une partie dominante de cette demande, mais s'ouvre aussi à des préoccupations d'amélioration, voire d'esthétisme, et constitue souvent le point de départ

Les revêtements indépendants du support :

Il s'agit de revêtements appliqués aux structures de bassins non étanches (maçonnerie, acier, plastique, ossature bois), et pour lesquels le revêtement en assure l'étanchéité.

Leur exposition prolongée au rayonnement des ultraviolets et aux traitements de l'eau, limite leur durée de vie, et entraîne une rénovation au bout de plusieurs années.

de rénovations annexes, comme la création d'un escalier immergé ou encore la mise en place d'équipements complémentaires (couverture de sécurité, chauffage, nage à contre-courant, etc.).

On distinguera la rénovation des revêtements indépendants et celles des revêtements dépendants du support.

Elle comprend :

- Le remplacement d'un liner
- Le remplacement d'une membrane armée
- La pose d'un polyester armé de fibre de verre
- La réfection du gelcoat (pour les piscines coques)

Les revêtements dépendants du support :

Ce sont les revêtements appliqués aux bassins à structure étanche (piscines traditionnelles en béton armé (cuvelage ou modules industrialisés), et le plus souvent recouverts de carrelage, un revêtement très à la mode dans les années 80 et 90.

La rénovation concernera les supports suivants

- Peinture (à base d'époxy ou non)
- Résine (type Spray granite)
- Carrelage et joints
- Enduits (silico marbreux, enduit marbre, quartz, ...)

Notons aussi que les étanchéités thermoplastiques se développent également dans le domaine de la rénovation.

La rénovation de chacun de ces revêtements requiert des conditions et techniques différentes, ainsi qu'une procédure spécifique à chacun, plus ou moins complexe selon le type de revêtement. D'ailleurs de nombreuses formations se développent dans ce domaine (*voir nos pages à la fin de ce magazine et sur eurospapoolnews.com rubrique Formations*).

Leur qualité et leur durée de vie étant différentes, il n'est pas rare que lors de la réfection d'un revêtement, le propriétaire opte pour une montée en gamme, en changeant la nature même du revêtement de sa piscine.

Très souvent, au-delà de la question de l'étanchéité, et de la qualité technique du revêtement, des considérations esthétiques orientent aussi le propriétaire dans son choix (changement de couleur, mosaïques, dégradés de couleur



Réalisation délicate de 3 escaliers avec membrane armée **DELIFOL**

sur les parois) profitant de ce changement pour mettre sa piscine au goût des nouvelles tendances d'autant que la variété des offres ne manque pas de créativité dans ce domaine.

La rénovation du revêtement entraîne souvent d'autres travaux complémentaires ne pouvant se réaliser qu'en modifiant le revêtement : c'est le cas par exemple de l'installation d'un escalier, une plage immergée, une banquette, une table et des tabourets, un volet immergé, une nage à contre-courant, ou encore une prise balai.



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

LA RÉNOVATION : étendue de son champ d'application

LA RÉNOVATION DE LA FILTRATION ET DU SYSTÈME HYDRAULIQUE

Ce domaine de la rénovation recouvre un champ très large puisqu'il concerne aussi bien la rénovation du local technique avec l'installation d'équipements plus performants (pompe éventuellement à vitesse variable, filtre, surpresseur, traitement automatique de l'eau,) que la remise à neuf de tout le circuit hydraulique enterré, ou encore le remplacement de pièces à sceller. S'ajoute à cela que la réfection d'un local technique, souvent nécessaire 20 ans après la construction de la piscine, impacte bien souvent le système hydraulique. Qu'il s'agisse de déplacer le local technique, de le rendre plus fonctionnel, de remplacer certains de ses équipements par des systèmes plus modernes, plus économiques, ou encore de changer un système de filtration par un autre (remplacement d'un filtre à diatomées par un filtre à sable), les circonstances requérant des travaux de rénovation sont multiples !

LA RÉNOVATION DU SYSTÈME DE CHAUFFAGE

Pour profiter de sa piscine plus longtemps dans l'année, les propriétaires investissent de plus en plus dans un système de chauffage de l'eau. Là encore, la variété des dispositifs et leurs différences peut entrer dans le domaine de la rénovation, car la mise en place ou le changement d'un système de chauffage pour un autre entraîne des travaux pouvant concerner notamment les canalisations, le système hydraulique ou le local technique. Le réchauffeur électrique (pas cher mais consommant beaucoup), l'échangeur thermique (idéal pour les maisons avec chauffage au fioul), la pompe à chaleur (qui consomme peu), la chaudière à gaz, les capteurs solaires, sont autant de possibilités qui n'impliquent pas les mêmes travaux selon le système choisi et la configuration existante.

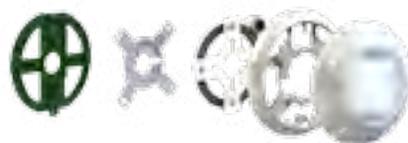
LA RÉNOVATION EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ

La loi du 3 janvier 2003 qui impose aux piscines familiales la mise en place d'un des systèmes de sécurité normalisés (alarme immergée ou périmétrique, barrière, volet flottant, couverture semi-rigide, fonds mobile, abri ou véranda) a eu un impact inévitable sur la demande de rénovation. En effet si certains dispositifs peuvent s'installer indépendamment de toute rénovation, d'autres au contraire, ne pourront être mis en place sans.

Ainsi, on pourra profiter de l'occasion d'une rénovation du revêtement ou de la plage pour installer un de ces systèmes, ou alors, l'installation d'un de ces dispositifs de sécurité entrainera des travaux de rénovation : une alarme immergée subaquatique à installer dans la structure étanche du bassin, la fixation des barrières sur un support entraînant un remaniement d'une partie de la plage et de son dallage, ou envisager de profiter des avantages d'un volet flottant au moment d'une rénovation du revêtement ou de la plage sont autant de cas de figures.

LA RÉNOVATION AU SERVICE DE L'ÉCOLOGIE, LA DOMOTIQUE ET L'ESTHÉTIQUE

Une demande croissante en matière de rénovation manifeste le désir des propriétaires de réaliser des économies d'énergie, bénéficier du confort offert par les nouvelles technologies ou encore adapter leur espace piscine aux nouvelles tendances.



Stella clip remplace
les projecteurs extra-plats - CCEI

Economie d'énergie et développement durable

De plus en plus de demande en matière de rénovation vise à rendre la piscine et son usage plus économiques et écologiques. Qu'il s'agisse de réduire la consommation d'eau, d'électricité ou celle des produits de traitement de l'eau, le consommateur est de plus en plus sensible aux offres des nouvelles technologies. On notera le succès de ces innovations en matière de chauffage (solaire ou pompe à chaleur), éclairages LED (en remplacement des ampoules à incandescence ou halogène), pompes à vitesse variable pour la filtration ou encore capteurs photovoltaïques pour les volets automatiques.

Automatisation et domotique

Que ce soit pour rendre l'entretien de sa piscine le moins contraignant possible, ou par goût du high-tech, les propriétaires de piscines sont de plus en plus friands des nouvelles technologies qui leur permettent d'automatiser nettoyage, traitement de l'eau, filtration ou d'être informés en temps réel de tout ce qui concerne la gestion de la piscine : chauffage, sécurité, qualité de l'eau. La piscine devient intelligente et les applications « connectées » sont en plein développement pour faire le travail à leur place ou le déléguer au piscinier.

Esthétique et nouvelles tendances

Réfection des margelles, transformation de la plage, nouveaux aménagements (abri, pool-house, cuisine extérieure), harmonisation de l'espace piscine à l'environnement paysager, éclairage du bassin, sont autant de possibilités pour un propriétaire de rénover sa piscine et son environnement pour la mettre au goût des tendances esthétiques actuelles.



Plage et margelles VY&CO® by RESINE STONE DISTRIBUTION®

On remarque par exemple un essor des demandes de transformation des dimensions du bassin pour répondre davantage aux tendances des nouvelles constructions : réduction de la profondeur, transformation d'une piscine en pente en piscine à fond plat, réduction de la longueur, voire transformation en couloir de nage. On note également la tendance au dallage en pierres reconstituées ou encore la transformation d'une piscine traditionnelle en piscine miroir ou à débordement.

Toutes ces possibilités feront appel à la créativité et pourront même transformer un projet de rénovation en chantier de reconstruction !

Ainsi, la rénovation est devenue un monde complexe, d'autant que ces différents domaines peuvent de surcroît s'imbriquer les uns aux autres, mêlant à la fois haut niveau de technicité et créativité, et nécessitant professionnalisme, compétences et expérience. En outre, elle implique des enjeux juridiques importants (*lire l'article de Jean-Michel SUSINI, Juriste à la FPP, sur la responsabilité de l'installateur dans la rénovation d'un bassin préexistant - Spécial PROS n°13 p.20*).

ASC MAT

assistance conseil matériel

Distributeur & fabricant

Hammam
Piscine
Sauna Spa

STOCK
permanent

LIVRAISON
rapide

SAV
et pièces
détachées

ASSISTANCE
téléphonique

FORMATION
assurée

www.ascomat.com

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

Partenaire des
grandes marques

LA RÉNOVATION : étendue de son champ d'application



Avant / Après : Rénovation complète réalisée par DIFFAZUR

Nous avons traité à plusieurs reprises le thème du remplacement d'un liner, la pose d'une membrane armée, la pose d'un polyester armé de fibre de verre (article de Jean-Michel CAU paru dans le Spécial PROS N°12 p.18).

Nous nous attarderons ici sur la rénovation de revêtements dépendants du support, et notamment l'application de peintures « spéciales piscines » et d'enduits.

LES PEINTURES

L'application de peinture comme revêtement de piscine est une pratique peu prisée par les professionnels. Pour beaucoup, elle demande un long travail pour un résultat de trop courte durée. En effet, l'opération est à renouveler au moins tous les 2 ans suivant la qualité de la préparation et des produits employés.

Jean-Michel Cau, Piscinier depuis 1973, et Formateur au Lycée Professionnel Léon Chiris (Grasse), a réalisé de nombreuses rénovations de peinture « spéciale piscines » et affirme au contraire que cette pratique peut être gratifiante et avantageuse pour les pisciniers : « Souvent les petits chantiers sur ce créneau « rénovation peinture », permettent de remplir le planning (surtout hors saison). Pour le débutant, même professionnel, cette pratique peut sembler compliquée, mais elle ne l'est pas. Si elle était très complexe, je ne l'aurais pas réalisée des centaines de fois et je ne vous le conseillerais pas. Par contre, c'est à ce prix que vous justifierez une prestation de remise à neuf extrêmement gratifiante et comportant des marges à faire rêver. »

Ce type de rénovation représenterait donc une « niche » non négligeable pour les pisciniers, à condition d'en respecter les exigences techniques.

Ces revêtements ne sont adaptés qu'à des piscines étanches et maçonnées, de type béton armé, toute piscine utilisant un béton structural (et non un simple béton de renfort).

Ces piscines, contrairement aux piscines en panneaux acier ou coques polyester, pourront donc recevoir un revêtement tel que peinture, enduit, carrelage, ou encore mosaïque. Certaines peintures peuvent tout de même s'appliquer aux piscines monocoques.

Selon l'état de la piscine et le produit que vous utilisez, il est conseillé de poser une sous-couche d'apprêt sur la structure du bassin pour que la peinture accroche bien. Les peintures pour piscine plastique, imperméabilisent la piscine, alors que les peintures pour piscine ciment, nécessitent au préalable l'application d'un enduit hydrofuge.

Jean-Michel Cau : « Tout d'abord, il va falloir observer, prendre connaissance de l'état exact du bassin (si possible partiellement vide ou à mi-niveau) pour établir un véritable « diagnostic » afin de pouvoir rédiger un devis qui va vous engager. Il vous faut définir quelle « famille » de peintures vous rencontrez : vous pouvez vous trouver face à un revêtement époxy, un acrylique ou encore un polyuréthane ou enfin une peinture caoutchouc chloré).

Pour les travaux, vous pouvez envisager soit un traitement « solvanté » grâce au solvant spécifique que vous aurez également testé devant le client, soit vous pouvez envisager un sablage léger ou plus profond, voire un ponçage partiel ou total du fond et des parois.

En même temps que vous aurez préparé le bassin et après le choix de la couleur par le client, n'omettez pas d'exiger du fabricant du revêtement un mode d'emploi (ce qui n'a rien à voir avec une fiche technique). Il doit vous être confirmé par ce document énonçant les informations suivantes :

- le traitement du support que vous devez effectuer à titre préparatoire
- la nécessité d'appliquer ou non un primaire
- dans quelles conditions appliquer la première couche
- quel type de brosse utiliser (rouleaux, patte de lapin...)
- quel temps de séchage respecter entre la première et la deuxième couche
- enfin, le revêtement étant terminé combien de jours de séchage sont à respecter (paramètre essentiel).



Matcosol
de GMC MADER



Poolcoat
de SIKA



Arcapiscine
de ARCANÉ INDUSTRIES



Agata
de PROCOLOR

Pensez également à couvrir le bassin (bâches ou voiles) pendant les travaux et pendant le séchage ; tout en laissant passer une lame d'air entre la plage et la protection physique du bassin. Les abris de chantier Pool-Up, par exemple, vous seront très utiles.

Pour le piscinier, cette activité de rénovation peut être intéressante du fait qu'elle soit à renouveler tous les 2 à 3 ans. Vous serez amené à effectuer une couche de rafraîchissement d'une demi-journée de travail et revoilà la piscine toute neuve. Au passage, vous en profiterez pour agrandir votre fichier clients, pour les fidéliser en service après-vente et en fourniture de produits et matériels ».

D'autres professionnels au contraire déconseillent à leurs clients ce type de rénovation. Adrien Saget, Directeur technique chez Diffazur, nous en explique les raisons :

« La peinture est une excellente solution pour le court terme. Vous avez des moyens limités et vous voulez vous faire une jolie piscine, vous préférez mettre plus d'argent dans la structure de la piscine, sa solidité et sa résistance, dans ce cas-là, la peinture est une solution car elle vous permet d'avoir une piscine propre pendant un an ou deux, et plus tard, investir dans le carrelage de vos rêves ou faire un superbe enduit en marbre ou en quartz.

Une peinture est donc un revêtement approprié pour donner un coup de propre pour un temps limité. Dans le cadre de la rénovation, elle est par contre très contraignante. Le souci est qu'il y a un temps de décapage important et afin de créer une accroche, il faut retirer toute la peinture, donc passer des heures et des jours à poncer toute la piscine pour retirer cette couche. Ce n'est pas une opération très intéressante pour le professionnel. Donc, quand les gens nous disent qu'ils vont faire une peinture et qu'ils feront une rénovation pour un autre revêtement dans 2 ans, nous leur déconseillons fortement car c'est un travail très ingrat et difficile, qui demande beaucoup de patience et de force pour le réaliser. Ce qui évidemment augmente le montant du devis. Le jeu n'en vaut pas la chandelle. »

LES ENDUITS

Ainsi, le revêtement de type enduit, remporte davantage de succès auprès des professionnels : il offre une étanchéité, une variété esthétique, et une durée de vie bien plus longue.

Son application requiert certaines conditions : une structure saine, bien réalisée qui ne présente ni fissuration ni manque de béton à certains endroits.

La première étape consiste à faire un diagnostic : étudier la piscine, savoir comment elle est construite, la qualité de sa structure afin d'évaluer s'il est possible d'y appliquer un enduit.

Les enduits, issus de la tradition des cuvelages, et utilisés depuis longtemps pour l'étanchéité des bassins agricoles puis des bassins de rétention d'eau, ont évolué dans leur composition et en qualité : la chaux a été remplacée par du ciment, différents adjuvants ont été ajoutés, la méthode d'application a évolué et la finition s'est adoucie...

Il existe donc une variété d'enduits et des niveaux de qualité différents.



Revêtement Quartzroc de DIFFAZUR

ABORAL
VIVEZ PISCINE !

ECLYPS
LA PISCINE VOILET AUTOMATIQUE IMMERGÉ
DE LA GAMME ECLYPS
L'OFFRE PREMIUM HAUTE QUALITÉ

ABORAL
C'EST UNE OFFRE GLOBALE À FORTE RENTABILITÉ
TOUT EN RÉPONDANT AUX EXIGENCES DE VOS CLIENTS
MAIS AUSSI
UN ACCOMPAGNEMENT MARKETING ET COMMERCIAL

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

05 56 68 87 70
WWW.ABORAL.FR

LA RÉNOVATION : étendue de son champ d'application

Adrien Saget : « Vous avez différents types d'enduits, du bas de gamme au haut de gamme. Il y a les enduits que vous trouvez dans les grandes surfaces ou les magasins de bricolage qu'on appelle les silico-marbreux, car ils sont composés d'un peu de silice, un peu de marbre, et de ciment. Ce mélange tout prêt donne un produit étanche et offre une satisfaction plus ou moins longue, en fonction de l'entretien de la piscine. Il y a ensuite des enduits intermédiaires un peu plus renforcés, soit en ciment ou avec des agrégats plus résistants.

Chez Diffazur, nous avons une formulation sur nos revêtements qui n'a à voir avec les silico-marbreux que les ingrédients de base.

Rénovation d'un revêtement avec enduit Marbreroc DIFFAZUR



Nous utilisons du marbre (en cristaux et pas en poudre), et du ciment NF de haute qualité. Nos marbres de très haute qualité viennent des carrières de Carrare pour le marbre blanc et Ferrari pour les marbres de couleur (sable, gris, noir, bleu, vert, jaune, ...). Nous sélectionnons les blocs avec une attention particulière pour en extraire les cristaux qui finiront dans les piscines de nos clients. Notre ciment est très spécifique, haut de gamme, et de type « prise mer », sachant qu'elle est très corrosive.

Notre technique vient des techniques américaines de réalisation des piscines que Gérard Benielli notre fondateur a rapporté dans les années 70. Là bas, ils travaillent quasiment exclusivement avec des enduits : 90% des piscines californiennes sont construites avec un enduit de finition.

Notre enduit le plus connu est le Plaster, enduit de couleur blanche composé de marbre blanc et de ciment blanc. Il a fait le succès de la société depuis 1974. Nous avons réalisé à peu près 20 000 piscines avec cet enduit. Puis au fur et à mesure, nous avons élargi notre gamme pour répondre à la demande croissante de couleurs : le Marbreroc, pour les revêtements de couleur foncée (sable foncé, gris foncé) et le Quartz Roc qui sont des enduits à base de quartz, de couleurs sable clair, gris clair. Nous sommes capables de travailler sur toutes couleurs de marbre et de quartz. Si vous voulez un enduit vert clair, on fera un Quartz Roc vert, et si vous voulez une piscine rouge foncé, on fera un Marbreroc rouge foncé.

A ce sujet, Gérard Benielli travaille depuis plusieurs années sur sa dernière nouveauté, mais vous en saurez plus début 2018 ».

En outre, techniquement, l'enduit est applicable sur une peinture (après ponçage complet) mais aussi sur un carrelage.

Adrien Saget : « Pour une piscine carrelée, si elle n'a pas de problèmes de fuites, de décollement ou autre, il est possible de changer ce revêtement par un nouveau carrelage ou un enduit. Vous pouvez faire tout ce que vous voulez sur un carrelage existant et bien réalisé, même s'il a 30 ans ! Soit il tient bien et on va pouvoir le passer par-dessus, soit le carrelage ne tient pas et on va le retirer pour appliquer le nouveau revêtement. Toutefois n'oubliez pas, si vous faites ou refaites un carrelage, faites une étanchéité ! ».

NOUVEAUTÉ 2018 : AQUA CIREX

L'**AQUA CIREX** est un mortier spécialement créé pour les piscines et bassins ! Grâce à sa composition, à base de ciments spéciaux, fibres et additifs, il permet une étanchéité de grande qualité.

Soumis à certification, et conforme à la norme EN1504-3 de l'AFNOR, il est en outre résistant au chlore et au sel de traitement des bassins !

Ce produit est promu et développé par **CIREX SYSTEM** (Pertuis) qui assure également un réseau d'applicateurs de ses produits.



Réalisations **MG Béton** (Lucciana - Corse)
est l'un des applicateurs agréés **CIREX SYSTEM**.
www.mgbeton.fr

Conclusion : Ainsi, en matière de rénovation, le choix entre un revêtement de peinture ou d'enduit sera donc fonction des priorités du client (financières, durée de vie de son revêtement, qualité, considérations esthétiques) mais également des conditions techniques de la piscine.

Fabrication de
LINERS 75/100

NOUVEAUTÉ
2017



Cache poteau
WOOPY



Fabrication de
BÂCHES

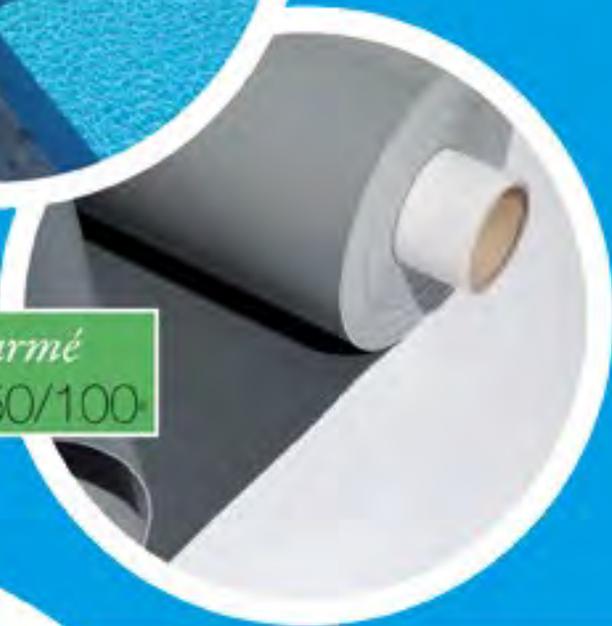


Volets de
SÉCURITÉ



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

ASCOMAT

Distribution exclusive de la gamme Star Brite

Bénéficiant de 40 ans d'expérience dans l'entretien des bateaux de plaisance, la marque **Star Brite** est spécialisée dans les **produits d'entretien pour les équipements d'extérieur de piscine et de jardin**. Bien plus que des détergents, adaptés à chaque support, ces produits ont été spécialement étudiés et conçus pour l'entretien des éléments les plus sollicités et les plus exposés aux conditions climatiques. C'est sur ce gage de qualité que la société **ASCOMAT**, grossiste et spécialiste en vente de matériels pour piscine et équipements outdoor, s'est appuyée, pour en devenir le distributeur exclusif. Cette distribution réunit toute une gamme de produits de très haute qualité d'une marque reconnue par les professionnels, destinés à entretenir aussi bien le bois, le composite, l'inox, que la pierre, le PVC, le polyéthylène ou encore d'autres matières plastiques, tissus, et bien d'autres matériaux utilisés en extérieur.



info@ascomat.com / www.ascomat.com

SCP

3 nouveaux spas compacts

Trois nouveaux modèles de spas viennent d'intégrer la **serie Week End** proposée par SCP. Le **330/L** est prévu pour accueillir 3 personnes (200 x 150 x 78 cm), le **Week End 536/L** comporte 5 places dont une allongée (215 x 190 x 85 cm) et le modèle **645/L** peut masser jusqu'à 6 personnes, dont une en position allongée.



Idéal pour les couples, le plus petit des 3 spas peut recevoir une personne assise, en même temps que 2 personnes allongées côte-à-côte, pour profiter d'un ensemble de 30 jets hydromassants. On note sa ligne de 10 lumières LED au ras de l'eau, pour une ambiance apaisante et conviviale.

Le 536/L inclut un accès facile avec sa marche intérieure. Pour les massages, il propose 36 jets au total, dont des jets ciblés sur les mollets, 2 jets conçus pour le drainage lymphatique, visant la zone des lombaires et 2 jets fontaines. Sa ligne d'eau est aussi soulignée par 14 lumières LED aux couleurs changeantes, pour bénéficier des bienfaits de la chromothérapie.

Le plus grand modèle, le 645/L, pourvu de 2 pompes de 2 cv bivitesses, offre 45 jets hydromassants au total (dont mollets, drainage bas du dos et jets fontaines) et se pare de 16 lumières LED en ligne d'eau pour colorer l'ambiance.

Les deux premiers spas disposent d'un traitement de l'eau par l'ozone, d'une coque de coloris blanc neige, d'une jupe d'habillage gris brossé et d'une couverture gris foncé. Tandis que le plus grand est équipé du traitement par UV-C, arbore une coque Sterling Marble, une jupe de couleur gris brossé et une couverture gris foncé.

Les équipements de ces 3 spas sont garantis 2 ans, la surface acrylique 3 ans et la structure de coque 5 ans.



330/2L



536/L



645/L

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



COUVERTURES DE PISCINE

QUALITE SUR MESURE






Klaus Michael Kaufmann V
2440 GEEL - Belgium
+32 (0)14 23 74 99
Wolffstraat 6b



BINDER

Des conditions d'entraînement exceptionnelles !

Les **turbines HydroStar** de BINDER permettent un entraînement endurant à la natation, même dans les petites piscines.

Jusqu'ici, ceux qui souhaitaient s'entraîner longuement dans de petits bassins devaient régulièrement opérer des demi-tours. Grâce à ces nouvelles turbines, cette contrainte est résolue !

Le courant produit par Hydrostar est puissant et large, et ne se limite pas à une puissance ponctuelle, comme les systèmes traditionnels fonctionnant avec des pompes. Le courant s'écoule uniformément le long du corps du nageur, à l'instar de celui d'un fleuve. De ce fait, le nageur se retrouve dans une position stable dans l'eau, maintenu par un flot puissant et continu, lui permettant de s'entraîner efficacement.

Le dispositif s'adapte à chaque condition physique et offre, avec un total de **six puissances différentes de turbines**, une solution adaptée à tous les niveaux de performance.

Autre avantage : le système à turbines de Binder nécessite 50 à 80 % d'énergie de fonctionnement en moins et engendre des frais d'entretien minimes du fait de l'absence de besoin d'une zone technique sèche et grâce à ses paliers de moteur lubrifiés par l'eau.

Ces turbines s'installent facilement, aussi bien dans les nouvelles piscines que dans celles existantes.

Pour une installation ultérieure, le fabricant a déjà développé un **système moderne suspendu** qui s'intègre parfaitement dans tous les bassins. Les dimensions de l'installation ont été considérablement réduites par rapport aux installations

précédentes (LxHxP : 520 x 536 x 395 mm) et le poids a été allégé de plus de la moitié, grâce à l'utilisation du plastique robuste ASA ABS. L'HydroStar est pilotée par télécommande, interrupteur piezo ou via un écran tactile en option. Ce dernier permet également au nageur de créer des programmes d'entraînement individuels.

Lors du salon aquanale 2017, l'entreprise a dévoilé un nouveau modèle au design élégant, en vue d'une installation dans les piscines existantes.



Les turbines HydroStar de BINDER permettent un entraînement d'endurance, même dans les petites piscines, sans devoir constamment faire demi-tour.

info@binder24.com / www.binder24.com

METEOR

Le pilote **automatique** de la piscine



Préparez votre fin d'année en toute sérénité



Prolongez la saison avec la gestion du chauffage

Diminue la filtration quand la couverture est fermée



Diminue la durée de filtration quand la température baisse

Protège les canalisations contre la formation du gel



www.ccei.fr



Fabricant d'équipements innovants pour la piscine

OCEDIS

Une gamme complète aux petits soins pour le spa

La gamme de produits de traitement **OVY SPA d'Ocedis, devient O SPA**, désignant clairement et simplement toute une ligne de produits de soins pour le spa. La gamme complète, répond à tous les besoins en matière de **traitement de l'eau des spas**, avec un affichage clair et des informations



La gamme O VY SPA devient O SPA

sur chaque packaging, lequel arbore un visuel facilement associable à l'univers wellness. Dans la gamme, quelques nouveautés font leur apparition, telles que des berlingots de parfums, spécialement adaptés à l'eau du spa. A noter également l'arrivée d'**O CARE**, qui, comme l'indique son nom, prend soin de l'eau, du baigneur et du spa. Il est proposé sous la forme d'un kit destiné à **éliminer le biofilm**

info@ocedis.com / www.ocedis.com

(couche visqueuse que les bactéries développent pour se protéger des désinfectants), et **optimiser ainsi le traitement de désinfection de l'eau**.

En pratique et d'un point de vue chimique, comment agit-il ? En premier lieu, il convient d'utiliser O CARE, pour décrocher et ouvrir le biofilm. Ensuite, le **produit PCH désinfecte l'eau du spa**, grâce à sa molécule de chlore non stabilisé qui peut alors pénétrer le biofilm ouvert, pour traiter et clarifier l'eau de façon plus efficace.

Moins de biofilm, cela veut dire moins de bactéries, dans l'eau, mais aussi dans les canalisations et sur le revêtement du spa, qui sont ainsi mieux protégés.



O CARE

En prime, l'utilisation de ce produit laisse une sensation de douceur sur la peau du baigneur. Le propriétaire du spa fait également des **économies**, en utilisant moins de désinfectant et en renouvelant moins souvent l'eau de son spa.

KLEREO L'électrolyseur au sel hybride breveté

Klereo présente son tout nouveau **Kompact M9 hybride**, un système breveté combinant électrolyse au sel et injection automatique de chlore liquide (en cas de température inférieure à 15°C ou en cas de besoin d'une chloration choc). La possibilité d'opter pour l'un ou



l'autre des traitements permet de préserver la cellule d'électrolyse plus longtemps et d'assurer un fonctionnement en toute saison. La température de l'eau, de l'air, le pH, le taux de chlore, le

débit, la pression du filtre, la consommation d'électricité, d'eau et de produits d'entretien, sont mesurés par des sondes dans le bassin afin d'ajuster la production de sel ou d'injecter du chlore liquide, selon les conditions réelles et les besoins de la piscine. L'électrolyse au sel est régulée grâce à une sonde Redox, évitant la surchloration. Un diagnostic permanent est disponible avec conservation de l'historique pour la maintenance. Les électrodes se nettoient par inversion de polarité, avec une adaptation pour les eaux dures.

L'appareil, conçu pour des bassins privés jusqu'à 130 m³, offre à l'utilisateur le choix d'automatiser jusqu'à 9 équipements de la piscine : pH, filtration, désinfectant (électrolyse au sel et chlore liquide), éclairage, chauffage, robot de nettoyage, Jets d'eau, pompe à vitesse variable, lavage automatique du filtre. Le système est compatible avec les vannes automatiques pour lavage de filtre et les dispositifs de remplissage automatique de bassins.

En option, le **kit Klereo Connect** permet de connecter le système à internet sur une interface ergonomique, pour ensuite piloter le dispositif à distance sur PC, Smartphone ou tablette. L'installation est simple et évolutive, grâce au protocole de communication sécurisé sans fil **K-link**, indépendant du réseau Wifi domestique.

Pour plus de fiabilité, l'appareil utilise une nouvelle technologie d'alimentation à découpage, où les composants électroniques de puissance sont utilisés en commutation.

Kompact M9 Hybride se raccorde au coffret électrique existant et peut bénéficier d'un kit d'affichage déporté en option (Kit Klereo Pad). La garantie proposée par le fabricant est de 2 ans.

contact@klereo.com
www.klereo.com

FLUIDRA

PAC EVO TOP INVERTER : confort, efficacité, économies

L'intérêt de la technologie Inverter appliquée aux pompes à chaleur piscine n'est plus à démontrer : rendement optimisé, silence de fonctionnement à basse vitesse, économies d'énergie...

Dans cette catégorie, **AstralPool propose une gamme opérant dès -7°C en extérieur, pour chauffer/refroidir des piscines contenant jusqu'à 130m³ d'eau, EVO-TOP INVERTER.**

Ces pompes à chaleur réversibles proposent 3 modes de fonctionnement. En mode « Silence », l'utilisateur maintient la température avec un fonctionnement à basse vitesse, le mode « Smart » se destine à un usage courant, et le mode « Powerful » permet de booster le chauffage/refroidissement en cas de conditions météo extrêmes ou en début de saison. La PAC assure un démarrage en douceur, sans pic d'intensité de son compresseur, préservant ainsi ses composants

plus longtemps.

Un mode automatique est aussi possible pour maintenir la température. Idéal pour les bassins couverts, il permet à la PAC de changer de mode de façon autonome selon l'évolution de la température (en chauffage comme en refroidissement) et selon la consigne paramétrée par l'utilisateur. L'EVO-TOP INVERTER passera automatiquement au mode supérieur à partir d'un écart de 2°C entre point de consigne et température réelle de l'eau. Pour le confort de l'utilisateur, le panneau de commandes avec affichage peut être déporté grâce à un câble de 10 mètres.

Enfin, un autre avantage de cette gamme de pompes à chaleur est son installation facile, grâce à des connexions électriques accessibles par l'extérieur, ainsi que des poignées de côtés pour sa manipulation.



marketing@fluidra.fr / www.astralpool.com / pro.fluidra.fr

**PISCINES
RÉSIDENTIELLES**



**PISCINES
DE COLLECTIVITÉS**



LEADER MONDIAL D'ÉQUIPEMENTS POUR PISCINES



POMPES



FILTRES



ÉCLAIRAGE



TRAITEMENT
DE L'EAU



ROBOTS



POMPES
À CHALEUR

EXTRABAT

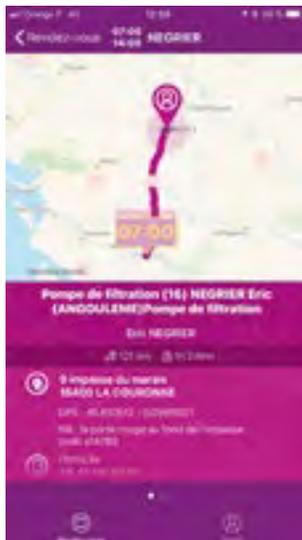
Joue la carte de la mobilité

Après le succès grandissant du logiciel de gestion EXTRABAT, logiciel de gestion dédié aux petites entreprises du bâtiment, l'éditeur poitevin QSC* a dévoilé en avant-première sur le salon Batimat en novembre à Paris, une **application mobile déconnectée unique en son genre**.

Nul doute qu'ayant séduit déjà plus de 1 500 PME françaises avec son logiciel métier, son **extension conçue spécialement pour les techniciens, commerciaux, conducteurs de travaux et collaborateurs nomades**, a trouvé un écho favorable.

Lancée fin octobre, cette nouvelle application est reliée à **Extrabat** et **accessible via un smartphone ou une tablette** (systèmes IOS et Android). Elle permet au personnel itinérant de gérer leur rendez-vous, générer des devis et des commandes, faire signer les clients, rédiger des rapports d'intervention, faire des photos... Mieux encore, l'appli dispose d'un système élaboré de **reconnaissance vocale** permettant à l'utilisateur de dicter ses textes. Le tout s'effectuant en temps réel et en mode déconnecté. Anthony BODY, Gérant de QSC commente : « Cela signifie que l'on peut travailler sans être dépendant du réseau ou d'une connexion Internet. Le logiciel se mettra automatiquement à jour à distance dès que l'utilisateur aura récupéré une connexion ».

Un confort de travail appréciable, d'autant que l'appli est simple et rapide à utiliser, pensée et conçue d'après les retours du terrain pour plus d'efficacité ! Continuité logique du logiciel Extrabat, ce nouvel outil permet donc de **gagner en réactivité, d'optimiser son temps et d'éviter les déplacements inutiles**.



Quant au **logiciel métier Extrabat**, rappelons que grâce à une simple connexion Internet, **il pilote l'ensemble des activités de l'entreprise en temps réel et permet ainsi d'améliorer le travail quotidien des collaborateurs**. Chacun dispose d'un outil de travail commun, associant un logiciel de gestion commerciale (devis, commandes, factures, relances, stocks) et une interface de relation clients (agenda partagé, gestion du service après-vente et des contrats, géolocalisation, emailing, espace serveur). De son côté le client dispose de son propre espace, sur lequel il peut notamment déposer des commentaires concernant le déroulement du chantier, consulter l'ensemble des documents, fiches techniques, notices produits et autres plans.

Alors que la plupart des logiciels du marché fonctionnent en vase clos, Extrabat revendique un côté « très ouvert », se fondant dans les environnements existants de l'entreprise, qu'il s'agisse de solutions éditées par les fournisseurs ou les professionnels de la vente en ligne (ERP, site Web, logiciels de domotique, de dessin, d'analyse de l'eau...).

De grandes marques comme Desjoyaux, Alliance Piscines, Caron Piscines, Carré Bleu ou encore Hydrosud l'ont très rapidement adopté. S'appuyant sur un réseau de douze revendeurs répartis sur le territoire national, l'éditeur poitevin compte aussi des clients en Espagne et Irlande en direction de la Grande-Bretagne et l'Italie.

* QSC, comme Qualité Service Client, est la société éditrice d'Extrabat. Son siège social est basé à Poitiers. L'entreprise possède une antenne à Angoulême et à Bordeaux. Elle emploie 18 personnes pour 1M€ de CA.

contact@extrabat.com / piscine.extrabat.com

TOUCAN

La gomme magique se dote d'une poignée ergonomique

Fort du succès de sa gamme Pool'Gom®, TOUCAN lance **Easy Pool'Gom®**, encore plus facile à utiliser !

Positionnée par ses dimensions (18 x 10 cm) entre la gomme magique Pool'Gom®, conçue pour nettoyer la ligne d'eau de cuve de spa ou du bassin de la piscine, et la robuste Pool'Gom XL®, destinée à nettoyer les salissures



au fond et sur les parois de la piscine, Easy Pool'Gom® offre une remarquable efficacité d'utilisation. Fruit des études d'ergonomistes et de professionnels spécialisés, **cette nouvelle gomme magique et pratique est équipée d'une poignée ronde, pour une prise en main facile et confortable**.

Le matériau silicone qui la compose permet une excellente adhérence de la main de l'utilisateur, ainsi qu'un contact agréable. De plus, avec sa forme en goutte d'eau, la gomme accède aux angles mêmes les plus difficiles ! Le produit est commercialisé avec une gomme et la recharge (1 gomme) vendue séparément.

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

BAYROL

Les odeurs de chlore neutralisées !

Cette innovation signée BAYROL vient répondre à une problématique rencontrée dans les magasins distribuant des produits à base de chlore, mais aussi dans les entrepôts destinés à leur stockage. Le chlore dégage une odeur désagréable lorsqu'il entre en contact avec l'humidité de l'air ambiant et peut incommoder le personnel, comme les clients en magasin, ou encore dans leur local technique. **La capsule Clorodor® Control supprime tout bonnement ces odeurs !** Celle-ci prend la forme d'une coque respirante contenant un charbon actif spécifique capable de neutraliser les odeurs de chlore.

Cette capsule innovante est le fruit du travail du laboratoire R&D du Groupe, qui a mis au point ce système après des mois d'études. Les produits de la nouvelle gamme **Chlorilong®** en sont les premiers bénéficiaires, intégrant tous cette capsule dans leur seau de conditionnement. L'efficacité de la capsule est d'un minimum de deux ans. Fini les odeurs entêtantes et gênantes pour les professionnels et les consommateurs !



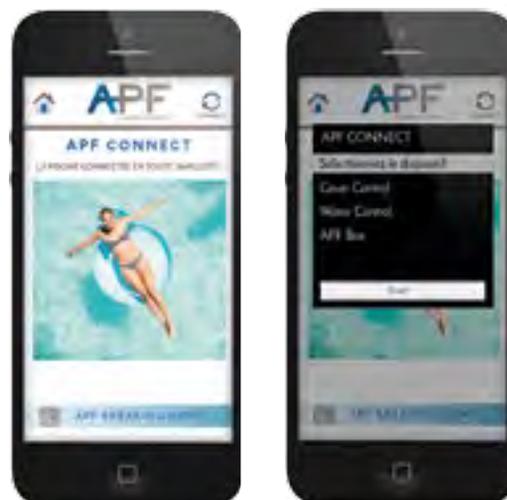
bayrol@bayrol.fr / www.bayrol.com

APF CONNECT : LA PISCINE DU BOUT DES DOIGTS!

Piloter la couverture automatique, la filtration, de la piscine ou d'autres équipements depuis son smartphone ?

Rien de plus simple avec la nouvelle appli APF Connect d'APF, téléchargeable gratuitement sur Apple Store et Google Play.

Après une synchronisation très intuitive du smartphone (ou d'une tablette) avec le(s) module(s) installé(s), celui-ci devient une véritable télécommande des appareils connectés de la piscine, dans un rayon de 20 mètres, avec utilisation d'un code de sécurité. Plusieurs appareils mobiles peuvent aussi être appairés, afin de pouvoir laisser piloter les installations par plusieurs utilisateurs.



LES FONCTIONS

Trois modules composent le dispositif :

- Avec **Cover Control**, l'utilisateur peut piloter l'ouverture/fermeture de sa couverture de sécurité (norme NF P 90-308).



- **Water Control** sert à programmer la pompe ou platine de filtration facilement, grâce à 3 fonctionnalités intégrées : Programmation timer, Marche forcée, pour booster la filtration en cas de forte fréquentation du bassin, et Hivernage. Avec ce module, l'utilisateur peut aussi vérifier en temps réel la température de l'eau de sa piscine.

- Enfin, le module **APF Box** est un coffret connecté multifonctions permettant de personnaliser jusqu'à 4 équipements piscine, voire 8 si l'utilisateur souhaite y ajouter des produits auxiliaires (éclairage extérieur, spa, système d'arrosage...).



PROGRAMMATION



MARCHE FORCÉE



MÉTÉO



HIVERNAGE

UNE INSTALLATION TRÈS SIMPLE

Chaque module connecté est raccordé à un boîtier électronique. D'un design moderne, avec affichage lumineux et icônes aisément identifiables, ce boîtier permet d'identifier immédiatement si la connexion est opérationnelle.

Pour Cover Control, le boîtier est intégré dans le pied hors-sol de la couverture de piscine, ou dans le boîtier de connexion dédié aux couvertures immergées.

Tandis que le boîtier de connexion de Water Control est ajouté entre la pompe de filtration et la prise de branchement.



APF Connect – Cover Control :
Ouverture de couverture automatique



APF Connect – Water Control :
Mode Marche Forcée

“ APF rend la piscine connectée accessible à tous ! ”

APF
Z.I. La Lombardière
55, Rue Léo Lagrange
07100 ANNONAY
marketing@apf-france.com
www.apf-france.com

APF
LA MARQUE DES PROSSIONIERS

POOL TECHNOLOGIE

poursuit son développement à l'international

POOL TECHNOLOGIE réaffirme sa place de leader européen sur le marché du traitement de l'eau par électrolyse du sel en multipliant ses participations aux grandes manifestations internationales. Le fabricant a profité des prestigieux salons internationaux tels que Piscina & Wellness à Barcelone, et aquanale, à Cologne, pour présenter l'étendue de ses gammes de solutions de traitement par électrolyse du sel, régulation pH et autres systèmes de dosage et régulation pour les piscines résidentielles. L'occasion pour y nouer des liens durables lui permettant de développer en continu une offre spécifique dédiée à ces marchés.

L'entreprise participait également en novembre au SETT (salon des Equipements et Techniques du Tourisme) à Montpellier, y dévoilant les grandes nouveautés de sa gamme PROFESSIONAL, destinées aux piscines collectives privées et publiques. Un marché qui évolue à grands pas, aussi bien en Espagne, avec un essor des hôtels, campings, parcs de loisirs, centres de Spas..., qu'en Europe du Nord-Est, où les centres sportifs se multiplient.

Face à ce développement POOL TECHNOLOGIE répond à une nouvelle demande en matière de traitement de l'eau respectueux de l'environnement, des personnels de ces établissements et des baigneurs. Grâce à son expertise, le fabricant a développé des solutions professionnelles palliant les risques de transport et de manutention du chlore. Dans sa gamme PROFESSIONAL, conçue à cet effet, l'électrolyseur au sel PROFESSIONAL SALT offre une désinfection pour de grands volumes, avec une capacité de production

de chlore jusqu'à 800 g/h. Outre une désinfection de l'eau, ce dispositif permet la destruction partielle ou totale des chloramines, responsables de nombreux désagréments.

Tandis que **PROFESSIONAL DOSING**, sa solution haut de gamme, assure une régulation du pH et du chlore grâce à des sondes pH et chlore ampérométriques de haute qualité. Enfin, cette gamme dédiée aux piscines collectives et publiques s'est enrichie d'un générateur de chlore, **PURE CHLORE**, solution « off line » générant du chlore in situ. Ce système répond totalement aux impératifs de sécurité de ces établissements, produisant du chlore frais sur place. Il permet d'éviter les risques liés au transport, au stockage, à la manipulation risquée du chlore, à la pollution de l'environnement (les emballages sont aussi supprimés), ainsi qu'aux dangers d'une éventuelle méprise entre bidons de chlore et d'acide. Très efficace, le système produit de l'hypochlorite de sodium dans un réservoir de stockage. La dose nécessaire est ensuite injectée automatiquement dans le bassin sans intervention manuelle. Reconnu par les professionnels comme la solution alternative au chlore en galet, le chlore pur ainsi produit, élimine les chloramines présents dans le bassin tout en respectant la santé des baigneurs.



Professional Dosing Pool Technologie

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

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

APF

Les lames polycarbonate solaires sont homologuées

APF fabrique depuis 20 ans des couvertures de sécurité pour piscine au sein de ses 3 usines françaises. Le fabricant propose **15 modèles de couvertures automatiques, toutes conformes à la norme NF P 90-308 et testées par des laboratoires d'essais indépendants.**



3 coloris polycarbonates solaires



2 coloris solaires

Pour leurs finitions, ces couvertures laissent un large choix de lames, isolantes, étanches, solides et traitées anti-UV et antitaches, dotées d'ailettes amovibles de 20 mm.

Elles sont disponibles dans les coloris opaques Blanc, Sable, Gris clair, Gris moyen et Bleu, en version solaire en Bleu foncé ou Gris anthracite, et en version polycarbonate solaire Cristal, Métal, ou Nuit.

La première avait été homologuée en mars 2017, en octobre ce fut au tour des modèles solaires Métal et Nuit de recevoir leur homologation.

Cette homologation concerne autant les composés que les colorants de ces lames qui répondent à la norme NF P90-308.

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

FLUIDRA

Ce spa de nage réunit sportifs et amateurs de détente

FLUIDRA lance en 2018 dans la gamme Ocean Dreams un **nouveau spa bizona composée d'une SWIM zone et d'une SPA zone**. L'atout du **SWIMSPA DUAL** est évidemment de réunir en un même équipement, une zone dédiée à l'entraînement à la nage ou au fitness aquatique, et 3 places, dont une allongée, réservées aux massages de détente. La première est équipée de 15 jets, 5 turbo jets et de barres de maintien en inox de chaque côté du spa destinées à l'entraînement debout. Dans le spa, 37 jets permettent de bénéficier d'hydromassages, confortablement installé, la nuque reposant sur un appui-tête (1 pour chaque poste). Les commandes du spa s'effectuent sur 3 panneaux de



contrôle digital, pour piloter par exemple les 5 projecteurs LED dédiés à la chromothérapie, l'éclairage périphérique du spa, ou encore le traitement de l'eau par UV.

marketing@fluidra.fr / pro.fluidra.fr

POOLSTAR

3 modèles triphasés complètent la gamme POOLEX Jetline Premium

La pompe à chaleur Poollex Jetline Premium a été conçue par POOLSTAR dans le but d'être distribuée exclusivement par les professionnels de la piscine et du chauffage.



Intégrant le haut de gamme de sa conception et de sa fabrication, la PAC est proposée en triphasé, avec un COP moyen de 5 (Air 15°C / Eau 26°C) et 6,1 (Air 26°C / Eau 26°C).

Trois modèles triphasés sont ajoutés à la gamme, afin de répondre aux besoins en chauffage des piscines jusqu'à

160 m² : modèles de 16 kW à 22 kW. Comme l'ensemble des PAC Poollex Jetline, elles intègrent le système antigel Poollex, protégeant le cœur de l'échangeur en titane breveté et donc la PAC elle-même. Leur design a été particulièrement soigné, avec une coque ABS renforcée permettant un **fonctionnement très silencieux (32 dB à 10 mètres)**.

Soucieuse de proposer des conditions avantageuses aux professionnels distributeurs, POOLSTAR offre une **garantie de 3 ans** sur site pour ces PAC, comprenant la maintenance sur les panes de compresseurs, d'échangeurs ou les pertes de gaz.

Autre avantage alloué aux revendeurs de la gamme, toutes les PAC Poollex Jetline Premium sont livrées avec leur housse d'hivernage isotherme haut de gamme (d'une valeur de 120 €).

Emmanuel ATTAR, Directeur commercial de POOLSTAR ajoute : « Nous proposons des offres exceptionnelles d'achat, ainsi qu'un prix public très bien placé en termes de rapport performance/prix. »

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

ABORAL
VIVEZ PISCINE !

YELO
PISCINES BALNÉO PISCINES

FABRICATION FRANÇAISE

RE-DÉCOUVREZ LA PISCINE AVEC LA GAMME YELO
LA QUALITÉ ACCESSIBLE À TOUS

ABORAL
C'EST UNE OFFRE GLOBALE À FORTÉ RENTABILITÉ
TOUT EN RÉPONDANT AUX EXIGENCES DE VOS CLIENTS
MAIS AUSSI
UN ACCOMPAGNEMENT MARKETING ET COMMERCIAL

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

LEADER DE LA FABRICATION DE COQUE POLYESTER PREMIUM

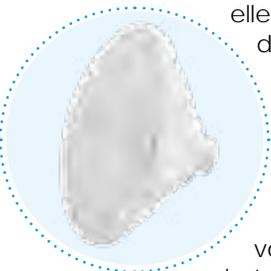
REJOIGNEZ UN RÉSEAU DYNAMIQUE

05 56 68 87 70
WWW.ABORAL.FR

SEAMAID

Sortie du kit de rénovation de la PAR56 Ecoproof

D'après les informations recueillies auprès des professionnels de la piscine, on peut estimer à près de 60 000 les piscines susceptibles d'être rénovées en France. Une manne pour le secteur, d'autant que 40 000 bassins neufs sont construits également chaque année. Soucieuse d'apporter des solutions aux problématiques rencontrées par les pisciniers, la marque SeaMAID a développé un kit de rénovation accompagnant sa lampe universelle PAR56 Ecoproof. Ce kit, permettant de réaliser des économies, comprend une couronne en ABS, disponible en bleu clair, sable, gris clair, gris foncé et blanc, ainsi que



3 pattes ajustables et 6 vis en inox. Rappelons que cette lampe 100 % étanche (chambre de connexion spécifique) s'installe dans la plupart des niches du marché et s'adapte aussi bien aux projets de remplacement que de construction. Dans ce dernier cas, elle permet de réaliser des économies de main-d'œuvre et de matériel, grâce à la suppression de la cloche arrière, du joint de lampe, du presse-étoupe et grâce à la réduction du nombre de vis inox. Même si elle est très simple à mettre en place, vous pouvez vous laisser guider pour son installation sur une vidéo dédiée et accessible, disponible sur la chaîne officielle de SeaMAID sur You Tube.

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

BAYROL

7 fonctions de traitement longue durée en un seul geste

Chlorilong® ULTIMATE7 BLOC fait partie de la nouvelle gamme de galets de chlore lancée par BAYROL, bénéficiant de la technologie APO®. Cette méthode de compression brevetée rend le galet de chlore très compact et non friable, permettant sa dissolution homogène, lente et régulière dans l'eau. Composée de 3 galets de chlore lent, un galet de chlore choc à dissolution rapide, et de granulés d'anti-algues, le tout dans un diffuseur réglable, Chlorilong® ULTIMATE7 BLOC assure un traitement complet à travers 7 fonctions (désinfectante, stabilisante, clarifiante, anticalcaire, anti-algues, traitement choc du filtre et traitement choc du bassin), en un seul geste, pour les bassins jusqu'à 50 m³, pendant 15 jours.



En seulement 10 minutes, le galet de chlore choc se dissout, pour opérer une désinfection complète du matériau filtrant. Les granulés d'algicide empêchent, quant à eux, de manière fiable, le développement des algues. Enfin, grâce au clarifiant qu'il contient, l'eau reste cristalline. Ces galets ne troublent pas l'eau et ne laissent aucun dépôt. Ne contenant pas de sulfate de cuivre, ils respectent les revêtements et équipements de la piscine.

Pratique, la bague de dosage sur le diffuseur est réglable afin d'ajuster la consommation aux besoins du bassin. Le bloc se place directement dans le skimmer.

Tout comme l'ensemble de la nouvelle gamme Chlorilong®, le seau de conditionnement dispose de la capsule Clorodor Control®, neutralisant pendant le stockage les odeurs de chlore dans l'air ambiant. (Voir notre article page 36).

www.bayrol.fr / www.bayrol.fr

FLUIDRA

Nouveau flexible en spirale pour piscine avec double protection

L'installation d'une piscine peut présenter un problème critique : la fuite d'eau dans le système de tuyaux. Beaucoup de temps et d'efforts sont nécessaires pour identifier le problème et la réparation des dégâts peut s'avérer très coûteuse.

Avec l'engagement de fournir une solution à ce problème, FITT a développé un nouveau tuyau de piscine fiable : le FITT B-Active.

Il s'agit d'un nouveau tuyau flexible en spirale pour piscine qui offre une double protection, pour s'assurer que les contraintes mécaniques et les dommages chimiques ne posent plus de problème pour les détaillants, les installateurs et les propriétaires de piscine.



Les fissures et les pertes d'eau qui en résulte sont empêchées grâce au nouveau renfort en spirale, D-Shape, (brevet en instance), qui améliore la résistance à la fissuration et à l'écrasement.

En plus d'une résistance mécanique accrue, le tuyau offre

une résistance supérieure aux produits chimiques.

Avec son nouveau film intérieur, il garantit un excellent bouclier contre le chlore (solution brevetée), ainsi qu'aux environnements acides. Le film spécial appliqué à la paroi intérieure du tuyau l'isole des agents agressifs, et le protège contre des effets néfastes liés à l'eau chlorée et son pH acide.

Les performances supérieures du FITT B-Active sont possibles grâce à la combinaison de trois brevets spéciaux :

- **Barrière anti-fissuration** - un film spécial breveté recouvrant la spirale de renfort en PVC afin de conférer des propriétés exclusives anti-fissuration au tuyau et une excellente résistance aux contraintes mécaniques permanentes comme la dilatation et la compression.
- **Brevet CDS** - protection totale contre l'action oxydante et abrasive de l'eau chlorée, offrant des tuyaux de piscine avec une excellente résistance chimique et thermique.
- **D-Shape** - nouvelle géométrie de la spirale de renforcement (brevet déposé) qui, en augmentant la rigidité annulaire du tuyau (+ 60 %), améliore la résistance à la fissuration et à l'écrasement. Cette innovation absorbe les contraintes mécaniques exercées par le poids de la terre au-dessus du tuyau installé.

À retrouver dans la nouvelle édition du catalogue FLUIDRA 2018 - Sortie nationale le 4 décembre 2017.

marketing@fluidra.fr / www.astralpool.com / pro.fluidra.fr

Estimez-vous
que les **VRAIS PROS**
n'ont pas besoin
d'internet pour
vendre ?

#progression
#crosscanal
#HydroSud
#SiOnEnParlait



Hydro Sud Direct
Tél. +33 5 56 34 84 74
grouperment@hydrosud-direct.com
www.hydrosud-direct.com



HAYWARD

Control Station : la piscine connectée à tout moment

L'heure est à la piscine connectée, confort ultime pour les propriétaires au fait des dernières technologies ! Hayward a lancé à cet effet dans la gamme Hayward® Résidentiel le Control Station, un boîtier de pilotage à distance. Ce boîtier de pilotage permet de simplifier et d'optimiser le fonctionnement de la piscine. Traitement de l'eau, équipements périphériques tels que filtration, éclairage, chauffage, jeux d'eau...



(4 relais auxiliaires et 1 relais alimenté en 230 V), peuvent désormais être gérés depuis une application ludique, sur smartphone ou tablette, aussi bien par l'utilisateur que par le professionnel en charge de la maintenance d'un parc de piscines. Le package de l'appareil Control Station comprend pour cette gestion à distance : un boîtier de contrôle, un module Sense & Dispense avec sonde température et 2 pompes péristaltiques pour la mesure et la régulation du pH et du Redox, un module Wifi et la possibilité de connecter une sonde chlore libre (option). Le dispositif gère en temps réel et selon les besoins l'ensemble du traitement de l'eau en mesurant et en régulant le pH et le Redox, ainsi que l'injection de désinfectant : chlore liquide, brome, oxygène actif... Sur l'appli (Apple Store et Google Play), des alertes sont déclenchées en cas de variation par rapport aux consignes et l'injection de produit est paramétrée pour rééquilibrer l'eau.

Pour les piscines collectives, Hayward a développé dans sa gamme Hayward® Commercial Aquatics le Control Station panel, station adaptée pour le contrôle et la régulation des paramètres de l'eau de ces installations. Il comprend l'ensemble des équipements de contrôle et de traitement de l'eau : les sondes de mesure, les portes-sondes, les emplacements pour fixer les pompes doseuses et le capteur de débit, et une sonde de température. (3 modèles pour pH seul / pH + Redox / pH + sonde chlore libre).

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr

ISI MIROIR

Réglage de la ligne d'eau pour piscine à débordement

La société ABPOOL développe et fabrique des solutions de construction pour les piscines à débordement et les piscines miroir. Exemple : le nouveau système de réglage de la ligne d'eau ISI-LEVEL, un dispositif breveté permettant d'ajuster facilement le niveau de l'arase lors de la réalisation ou la rénovation de ce type de piscines.



Une tâche délicate, habituellement effectuée au millimètre, afin que l'eau s'écoule uniformément sur la longueur totale du débordement. Ce système, désormais disponible pour toutes les piscines à débordement ou à effet miroir (sauf formes courbes), permet d'obtenir une lame d'eau parfaite, pour un résultat professionnel.



Rail de réglage de 2,5 m de long, réalisé en aluminium anodisé, résistant au temps.

Il consiste en un rail de réglage de 2,5 m de long, en aluminium anodisé, créant une légère pente entre le point le plus haut du système et le point le plus bas. L'arête de débordement est toujours nette et franche. Recouvert du revêtement définitif de la piscine, ce rail est invisible. L'installation, simple, se fait en 3 étapes : fixez l'avant du rail dans l'arase du bassin (vis et chevilles fournies), réglez à l'aide d'une vis spécifique faisant monter ou descendre la partie supérieure du rail (fourchette de 10 mm), puis scellez les vis de réglage avec du silicone une fois le niveau ajusté comme souhaité. Le résultat est une installation esthétique de précision !

constact@abpool.fr / <http://isi-level.fr>

FABISTONE

Nouveau revêtement pierre pour un modelage sophistiqué

FABISTONE, entreprise spécialisée dans la fabrication de dalles et de margelles pour piscines, lance Muralis, le revêtement en pierre qui permet de créer un parement pierre à la fois fonctionnel, décoratif et sophistiqué. Avec une grande capacité de modélisation, ce produit est polyvalent et peut être personnalisé, soit par la manière dont il est installé sur le mur ou par la taille ou l'effet qu'il produit. Ce revêtement en pierre se présente comme un élément de décoration et peut offrir aux architectes, designers d'intérieurs et décorateurs, un ensemble unique d'avantages.

Muralis offre une vaste gamme de revêtements en pierre, tous inspirés d'artistes et de peintres de renommée mondiale, tels que Picasso,

Mondrian, Dali, Giovanni, Cavallini et autres.

L'élaboration de ce revêtement en pierre résulte de critères rigoureux tels que l'optimisation de l'installation, l'amélioration de la qualité et la durabilité des matériaux, et son engagement écologique.

Fabistone est présent partout dans le monde grâce à des partenariats avec les principaux distributeurs internationaux et connaît une croissance continue, résultat de son dévouement à ses clients et la reconnaissance de la qualité de ses produits.

Toutes les gammes de dalles, de murs et de margelles Fabistone et quelques-uns des plus beaux revêtements en pierre de Muralis sont à découvrir sur leur site.

info@fabistone.com / www.fabistone.com



PISCINES IBIZA

Nouveau modèle de piscine coque personnalisable



Nevada 3

Le modèle **NEVADA** est le dernier né de la gamme de piscines coques de **PISCINES IBIZA**, qui compte désormais 33 modèles de bassins différents. Ses lignes épurées avec des marches sur toute la largeur invitent à la baignade. Sa longue banquette est parfaite pour la détente d'autant plus si le bassin est complété avec les **options de balnéothérapie et jets Venturi** que propose la marque. Pour les plus sportifs, la nage à contre-courant peut également être ajoutée. De fond plat, avec une profondeur d'1,55 m, le modèle se décline en 3 dimensions pour s'intégrer parfaitement à diverses configurations de terrains : 7 x 3,5 m (Nevada 1), 8 x 4 m (Nevada 2) et 9 x 4 m (Nevada 3). Comme sur tous les modèles de la marque, **quatre**

coloris sont à choisir parmi bleu, blanc, gris ou beige. Un nouveau bassin très tendance et personnalisable...

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



Nevada 2



Nevada 1



POOLEX Jetline[®] PREMIUM

EXCLUSIVITE MAGASINS EXCLUSIVITE

LA RÉFÉRENCE DES POMPES À CHALEUR

COP AIR 15°C - EAU 26°C ≥ 5*	10 Puissances jusqu'à 160m ³	
ULTRA SILENCIEUSE < 29** dB	COMPRESSEUR TOSHIBA DAIKIN	
GARANTIE 3 ans POMPE À CHALEUR	GARANTIE 5 ans COMPRESSEUR	GARANTIE À VIE CONTRE LA CORROSION

* Coefficient de performance moyen supérieure à 4,5 selon les standards européens (Air 15°C, Eau 25°C, Hsgn 70% certifié par TÜV)
** Bruit à 10 m de la piscine.

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

POOLSTAR

Ambiance choisie dans un sauna traditionnel

Le nouveau modèle de sauna lancé sous la marque HOLL'S de POOLSTAR s'appelle **VENETIAN**, en référence à ses élégantes persiennes en bois massif. Le fabricant opère avec ce sauna traditionnel un retour aux sources du sauna finlandais, dans sa pure expression. **Pourvu de larges surfaces vitrées, recouvertes de véritables persiennes jouant avec la pénétration de la lumière**, ce nouveau sauna permet de bénéficier d'une séance de détoxination en toute intimité, sans la sensation d'enfermement.



Des matériaux et équipements choisis avec soin, tels l'essence de bois **Abashi massif** pour ses bancs et appuis-tête, l'**épicéa** pour sa structure extérieure, un poêle électrique Harvia à chaleur douce et humide (poêle conseillé non inclus), ainsi qu'un design élégant, visent à placer ce sauna au rang des saunas traditionnels haut de gamme. **Le Directeur Commercial de POOLSTAR, Emmanuel ATAR, annonce à son sujet : « un rapport design, qualité de finition et prix, exceptionnel, avec une garantie de 5 ans. »** Côté confort, l'utilisateur pourra y bénéficier d'une température basse pour la première séance de sauna sur le banc inférieur, tandis qu'en « étage » la température plus élevée lui permettra de transpirer en profondeur (2 bancs uniquement dans les modèles 3/4 et 4/5 places).



VENETIAN existe en version 2/3 places (139 x 110 x 200 cm), 3/4 places (160 x 160 x 200 cm, ou 4/5 places (185 x 185 x 200 cm).

Des luminaires étanches et des rubans de LED positionnés à l'arrière des appuis-tête offrent des ambiances variables idéales pour une expérience de chromothérapie à l'intérieur de la cabine. **Le sauna est livré avec un kit complet** comprenant un seau et sa louche, ainsi qu'un thermomètre.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

PPS

Coques polyester avec balnéo intégrée

En parallèle de sa gamme d'escaliers de piscine en acrylique, ses escaliers sous-liners et ses panneaux de piscines en polyester, **PPS propose ses coques gel-coatées** de 6,30 x 3 m, 5,30 x 2,50 m et 4,40 x 2,24 m.

Ces bassins peuvent tous être équipés d'un système d'hydrojets et d'aérojets PPS brevetés, ou encore d'une buse de nage à contre-courant.

Le modèle de bassin de 4,40 x 2,24 et 1,25 m de profondeur est composé par exemple de **deux places assises, une place allongée et un escalier latéral**.

Il est proposé au choix, avec une balnéo sur les sièges, une balnéo sur le fond, ou encore sur les sièges et le fond. En outre, son installation ne nécessite aucune autorisation administrative, sa surface ne dépassant pas 10 m².

pps.salvador@gmail.com / <http://produit-polyester.com>



CCEI

Confort et fiabilité dans le traitement de l'eau automatisé

CCEI propose une nouvelle solution complète, intuitive et facile à mettre en service, destinée à un traitement automatique fiable de l'eau en piscine. **Orpheo X régule le pH de l'eau et l'ORP automatiquement**, selon les valeurs de consigne définies lors du paramétrage de l'appareil. Afin d'éviter toute surdose de chlore, le dispositif ne régule l'ORP que lorsque la valeur du pH se rapproche de la valeur de consigne. Le traitement s'adapte également en fonction de la température de l'eau, grâce à la sonde de température fournie avec l'appareil.

Bien plus qu'un simple appareil de régulation, Orpheo X facilite le travail de l'installateur et une utilisation au quotidien, notamment grâce à la **chambre de mesure ZeliaPod** fournie avec le coffret. Cette chambre dispose de sondes, d'injecteurs et d'un détecteur de débit centralisés et permet de jauger la qualité de l'eau en un rapide coup d'œil.

Pour plus de confort, **l'application Orpheo** offre à l'utilisateur ou à l'installateur de sélectionner le mode de régulation (pH+, pH-,...), de paramétrer les valeurs de consigne, ou encore de consulter la température de l'eau, le pH et l'ORP, depuis un smartphone.

Pour encore plus de sérénité, avec une antenne déportée, l'appareil peut être connecté au système de surveillance Vigipool.

CCEI a concentré dans ce nouvel appareil toute son expertise en traitement de l'eau, en automatisation, mais aussi en développement d'application, offrant un confort optimal au baigneur.

contact@ccei.fr / <http://eu.ccei-pool.com>



HAYWARD

EnergyLine Pro Inverter : économies, silence et performances

Inspirée de la technologie Inverter présente dans les pompes à chaleur des habitations, la nouvelle génération de pompes à chaleur piscine séduit de plus en plus les consommateurs par leur capacité d'adaptation aux besoins.

C'est ainsi qu'**Hayward complète sa gamme de pompes à chaleur premium avec l'EnergyLine Pro Inverter**, bénéficiant de la technologie Inverter. Cette dernière lui permet de **mieux réguler la température en fonction des conditions météorologiques**.



EnergyLine Pro Inverter

Ces pompes à chaleur sont à la fois performantes, silencieuses et économes en énergie. Leur puissance, leur consommation électrique et leur niveau sonore (compresseur ultra silencieux) **s'adaptent automatiquement aux besoins réels de la piscine**, grâce à leur logique de contrôle.

Avec leur écran tactile de 19 cm le réglage est facilement accessible.

En option, le **module Smart Temp Wifi** permet, sur smartphone ou via un pc, d'afficher en temps réel certaines informations utiles aux professionnels, telles que température, plage de fonctionnement, mode d'utilisation..., et de modifier si besoin certains paramètres.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr

ISI MIROIR

Enfin l'extraction rapide des moteurs de volets piscine !

Attendu par les professionnels de la piscine, ce dispositif breveté par ABPOOL va faciliter une manœuvre à laquelle les installateurs de volets sont souvent confrontés.

L'arrache-moteur **ISI-EXTRACT** permet d'**extraire facilement le moteur de tous les types de volets roulants électriques pour piscine**.

Il suffit de fixer le système, de tirer, sans forcer, le moteur défectueux, qui peut ainsi être remplacé. Un dispositif bien pratique **Made in Provence**, qui permet d'économiser des heures de complications, puisque quelques minutes suffisent pour enlever le moteur.

ABPOOL propose un prix spécial pour le lancement du produit jusqu'au 31 décembre 2017 !

contact@abpool.fr / www.isi-miroir.fr



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 Hizoindelles
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

FILTRINOV

Une année riche en évolutions

Cette année était synonyme de grands changements pour les frères SAUSSAC. La société stéphanoise a d'abord procédé à l'**agrandissement de ses locaux** de production en début d'année, avec la construction de deux nouveaux bâtiments de 400 m² sur deux étages. Une réorganisation de la fabrication, mais aussi du stockage, qui s'imposait devant le succès de sa dernière nouveauté : **le mur filtrant**.

Puis ce fut au tour du **site internet** d'être **relooké**, reflétant ainsi la toute nouvelle organisation de l'entreprise. Vitrine en ligne de ses blocs filtrants pour piscine, le nouveau site web présente toute la gamme de monoblocs, nages à contre-courant, pièces détachées et accessoires, avec vidéos d'installation, fiches produits à télécharger, photos et descriptions techniques. Des informations reprises également dans les **nouveaux catalogues FILTRINOV**, édités **en français, anglais, espagnol et italien, à télécharger en ligne**.

Au sommaire : le mur filtrant GS14, les blocs de filtration FB12, MX18, MX25, les nages à contre-courant Jet Luxe et les étapes d'installation des blocs en images.



Enfin, toute dernière nouveauté pour clore une année bien chargée :

les premiers blocs de filtrations produits de couleur blanche, depuis le mois d'octobre ! Une offre attendue par les professionnels pisciniers et mettant fin à la production des anciens coloris !

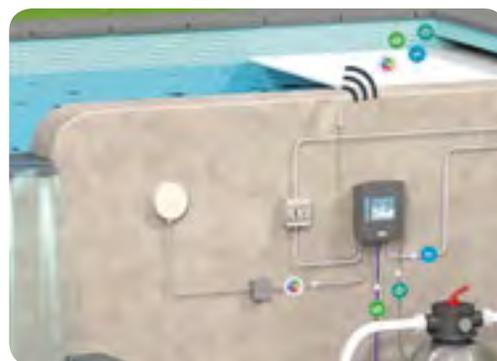
info@filtrinov.com / www.filtrinov.com

CCEI

Toujours un œil sur la piscine

Tout comme une grande partie des équipements de la maison, la piscine devient elle aussi « connectée ». **CCEI propose une solution complète permettant d'avoir un regard permanent sur la piscine et ses paramètres, depuis n'importe quel appareil ayant un accès à internet.** Un confort alloué non seulement au propriétaire du bassin, mais aussi aux professionnels de la piscine en charge de la maintenance.

Plusieurs appareils proposés par le fabricant sont déjà compatibles avec le **système Vigipool** ou le seront dès le début d'année 2018 : **Orpheo** (voir notre article p. 44), **Limpido XC** et **Meteor** (février 2018).



Grâce à une interface différente selon chaque type d'utilisateur (installateur, réseau de pisciniers, utilisateur final), chacun peut visualiser les informations concernant sa ou « ses » piscines. Pour les professionnels en charge de plusieurs piscines, le parc de bassins s'affiche en page d'accueil, de même que les éventuels messages d'alertes (paramétrables), pour un rapide premier coup d'œil. Dans le cadre d'un réseau de pisciniers, les piscines de chaque installateur sont affichées, avec recherche possible d'un appareil précis. Tandis que pour l'utilisateur final, des messages d'alertes et d'erreurs de mesures sont communiqués à l'écran.

L'appareil de mesure est installé dans le local technique et raccordé à une antenne radio. Utilisant la **technologie sans fil Sigfox**, le serveur web distant stocke les informations collectées et reçues par la liaison radio de l'appareil. L'utilisateur a accès sur son compte à tout l'historique des données mesurées. Un dispositif qui permet aux pisciniers de devenir proactifs et réactifs dans l'entretien de leurs installations.

contact@ccei.fr / <http://eu.ccei-pool.com>

ZODIAC

C'est facile avec la vidéo de tutoriel...

Concernant l'assistance à l'installation des équipements piscine, il est parfois rébarbatif d'avoir à faire à un manuel très technique. De même, le recours à une assistance technique n'est pas toujours nécessaire. Dans cette optique et en parallèle de son service après-vente, **Zodiac a lancé** depuis quelques saisons, **plusieurs vidéos de tutoriels**, destinées aux consommateurs comme aux professionnels vendant ces matériels. Ces vidéos reprennent et exposent en



temps réel les problématiques les plus récurrentes dans l'utilisation au quotidien, l'entretien ou l'installation de produits, tels que le **robot nettoyeur Vortex**, le **MX8 PRO**, le **Cyclon X**, ou encore le **calibrage des sondes pH et redox pour le système Dual Link**, etc. Dix courtes vidéos pédagogiques et efficaces sont en ligne actuellement, à découvrir sur la **chaîne YouTube** de Zodiac, **rubrique Assistance**, ou dans la section Assistance du site web.

www.zodiac-poolcare.com

PROCOPI

Etudes de chauffage et de déshumidification : le nouveau logiciel gratuit

PROCOPI lance un nouveau logiciel gratuit accompagnant les professionnels dans leurs études de chauffage et de déshumidification. Ils peuvent ainsi dimensionner au plus juste la pompe à chaleur ou le déshumidificateur à préconiser à leurs clients.

Cet outil, intégrant un coeur de calculs, a été développé et **certifié par le CSBT**. A l'aide de ce logiciel dédié, le piscinier peut **calculer précisément la puissance calorifique requise pour chauffer une piscine**. Il choisit ensuite la pompe à chaleur la mieux adaptée à son projet de chauffage.

Pour la déshumidification, idem : grâce aux paramètres saisis sur l'installation du projet, après calculs, le logiciel préconise le type d'équipements PROCOPI à installer pour traiter l'air d'un local avec piscine.

Un document « Etude de chauffage » ou « Etude de déshumidification » personnalisé à destination du client final.



- Il a été pensé pour être une **aide à la vente** (Nom de votre société et nom du projet en page de garde, photos des équipements proposés...).
- **Impactant**, il présente de façon simple la solution de chauffage la plus adaptée à votre projet.
- Il est un vrai **levier de vente** et une mise en relief de votre dimension de spécialiste.



Basé sur la nouvelle identité visuelle de PROCOPI, le logiciel a été développé en « Responsive Design », c'est-à-dire qu'il s'adapte en navigation sur tous les supports : tablettes, smartphones, pc...

Ce logiciel est disponible sur procopi.com, depuis votre espace personnel dans la section : Les outils Procopi.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

Le bien-être en profondeur



SAUNA INFRAROUGE

PUREWAVE



Technologie Full Spectrum

Quartz / Magnésium

GARANTIE

2

10

ANS

GARANTIE BOISERIE

Epicéa massif

3 dimensions disponibles




www.poolstar.fr

Votre Partenaire Piscine & Bien-être



VEGAMETAL

Innovation, esthétique et confort pour des abris de grandes tailles

VEGAMETAL France SAS est devenue une référence sur le marché des abris piscine, grâce à son offre de produits, répondant de façon pointue, aux besoins des professionnels de l'HPA qui souhaitent optimiser l'usage de leur espace aquatique. Sise à Caluire-et-Cuire (69) et filiale de l'entreprise VEGAMETAL, laquelle bénéficie de plus de 40 ans d'expertise dans l'aluminium et 30 ans dans le cintrage, elle poursuit son développement sur le marché des abris de piscines de grandes largeurs.



Fortes d'une maîtrise des process, d'une mise en œuvre de qualité et d'un savoir-faire reconnu, respectant les réglementations européennes, l'entreprise familiale s'engage à fabriquer et fournir des produits élégants, solides et durables. Elle bénéficie d'ailleurs de ses propres équipes et œuvre sans sous-traitance, de manière à assurer les meilleures prestations pour ses abris de grandes dimensions.

Axée sur l'innovation et soucieuse d'un maximum de confort d'utilisation pour ses clients, **VEGAMETAL France SAS propose des options élaborées, telles que portes coulissantes latérales, ouvertures motorisées en toiture ou éclairage à leds intégré, pratiques et faciles à manipuler.**

Des atouts conjugués d'investissements continus en R&D, de service personnalisé à ses clients, de produits à la qualité irréprochable, ainsi qu'un soin apporté à la gestion de ses ressources humaines, en font un **partenaire de confiance pour les professionnels.**

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

UNICUM

L'innovation au service des couvertures de piscine motorisées

Depuis 30 ans, la société UNICUM est spécialiste des motorisations pour couvertures de piscine. D'abord distributeur de produits allemands, elle a développé depuis les années 2000 ses propres **motoréducteurs tubulaires hors-sol ou en fosse.** Aujourd'hui, le fabricant, toujours basé à Saint-Etienne (42), offre une très large gamme de moteurs, pourvus de diverses puissances et options, afin de s'adapter à tous les besoins des piscines



résidentielles comme à ceux des piscines collectives ou municipales. Son investissement en R&D et son expertise lui ont permis de déposer plusieurs brevets, répondant, voire anticipant, les besoins des utilisateurs finaux. Ce fut le cas par exemple du frein de maintien magnétique (brevet CSP), qui permet de garantir un volet piscine totalement bloqué et sécurisé en position d'arrêt, même en cas de foudre. Le frein vient en effet en remplacement des traditionnels capteurs électroniques, plus sensibles aux perturbations électriques.

Pour les mêmes raisons, ces mêmes capteurs électroniques ont aussi été remplacés par des capteurs mécaniques (brevet Mechanical Limit Switch).

Autres nouveautés notoires du fabricant, l'arrivée récente des **moteurs tubulaires UNI-mot**, ou encore des **moteurs EDEL tout inox**, alliant robustesse mécanique et résistance à la corrosion.

Enfin, du côté de la production, UNICUM a mis en œuvre un banc de test élaboré, dont le but est de qualifier et garantir à 100% la traçabilité et l'ensemble des caractéristiques individuelles de chaque produit livré à ses clients et partenaires.

transmission@unicum.fr / www.unicum.fr

WOOD

La terrasse mobile sur mesure

L'entreprise WOOD est spécialisée depuis 1994 dans la sécurisation des piscines, par le biais de volets immergés, hors sol, manuels, électriques ou solaires et terrasses mobiles. Son modèle de **terrasse mobile Eclipse** fait office de volet de sécurité, recouvrant entièrement la piscine lorsqu'elle est fermée, pour devenir, en position ouverte, une terrasse habillée de bois exotique (option). S'ouvrant par le milieu, par un déplacement sur rails en aluminium dans le sens de la longueur du bassin, elle remplace de chaque côté du bassin, la plage classique. **Adaptée à tout**



type de bassins, celle-ci peut être conçue en deux parties symétriques ou non, pour une largeur maximale de piscine de 5 mètres et une longueur maximum de 12 mètres. **Elle supporte une charge jusqu'à 120 kg/m².** L'ouverture/fermeture de la terrasse peut s'effectuer de façon manuelle ou par un moteur à alimentation solaire.

info@wood.fr / www.wood.fr

L'automatisme en toute tranquillité

Un équipement simple et fiable qui automatise le traitement de l'eau de piscine par photocolorimétrie.



Une goutte de l'eau de piscine est analysée par photocolorimétrie, le dosage est ajusté en fonction.

Pas de sonde, pas d'étalonnage !

Une solution simple et fiable

Une eau de qualité 24/24, 7/7

Programmation et ajustement des dosages selon les caractéristiques du bassin

Gestion sur smartphone



PRIZMA

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

UNIBÉO PISCINES

Des structures 100 % françaises

Basé près de Troyes (Sainte-Maure), Unibéo Piscines propose des solutions de structures piscines béton armé qu'elle commercialise dans toute la France.

Les structures, à coffrage perdu, de hauteur 1,20 m, 1,50 m ou sur mesure sont autoportantes, sans besoin de jambes de force. Les pièces à sceller sont pré-installées en usine, le profil d'accrochage liner alu est intégré et le ferrailage de la structure inclus. Faible terrassement (40 cm par rapport aux côtés du bassin intérieur). Coulage monobloc de la structure, fond et escalier avec une faible consommation de béton (135 l/ML pour les structures de 1,20 m de haut et 175 l/ML pour les structures de 1,50 m. Arase de la structure : 27 cm.

L'étanchéité est assurée par un liner sur mesure réalisé dans l'usine. Le montage de la structure a été facilité et peut être très rapide, en 2 h à 2 personnes pour un bassin de 4 x 8 m - avec pieds de réglages sur assise de propreté ou montage sur plots béton.

Le fabricant s'est entouré de toutes les garanties. Son système est breveté, conforme aux normes BAEL et offre une garantie décennale



fabricant de 10 ans. Un Bureau d'études répond à toutes les demandes de projets et calcule, de la façon la plus juste, l'apport nécessaire en béton armé. C'est ainsi que depuis de nombreuses années les équipes d'Unibéo, collaborent étroitement avec plus de 40 distributeurs français. Tout en respectant l'indépendance du chef d'entreprise, Unibéo l'accompagne techniquement tout au long de ses projets. La structure est produite sous une semaine.

contact@piscines-unibeo.com / www.piscines-unibeo.com

LAMOTTE

WaterLink® Spin Touch™ Lab : innovant, rapide et efficace

La chimie analytique éprouvée s'est associée à la photométrie fluïdique centrifuge pour créer la percée qu'est le **WaterLink® Spin Touch™ Lab**. Conçu pour tester l'eau de piscine et de spa, ce dispositif utilise un seul échantillon d'eau et un disque de réactif unique. Le photomètre à 6 longueurs d'onde mesure une série de 10 paramètres en seulement 60 secondes.



De plus, un disque innovant 3-emplois donne des résultats pour le chlore libre, le chlore total et le pH en à peine 30 secondes.

Fabriqué pour être utilisé au bord de la piscine et en magasin, **l'appareil fonctionne via un écran tactile**, qui affiche les résultats une fois les tests terminés. Les résultats peuvent être consultés sur écran ou transférés dans le logiciel de façon à générer des recommandations de dosage, en vue d'obtenir une eau parfaitement équilibrée.

Ce système est parmi les plus avancés sur le marché, pour une utilisation précise des méthodes de chimie « humide ». Les personnes en charge de l'analyse d'eau de piscine et de spa peuvent obtenir une précision immédiate et sans procédures de nettoyage.

Ce système d'analyse innovant est assez simple pour être utilisé par tout un chacun.

Il ne nécessite aucun flacon à remplir, aucun délai de préparation et ne laisse place à aucun doute.

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

ALGARINE

L'économiseur de désinfectant, pour la piscine et le spa !

Anti-algue, désinfectant et clarifiant, ALGARINE convient au traitement de l'eau des piscines comme des spas ! Fabriqué et éprouvé depuis des décennies au Canada, ce produit utilisé en complément des produits de traitement habituels, procure une eau cristalline et sûre, sans aucune odeur. **Une simple pincée de produit à ajouter une fois par semaine (20 g / 10 m³), dans la piscine, permet de :**

- Clarifier l'eau
- Stabiliser le pH
- Contrôler les algues
- Economiser le produit désinfectant : son utilisation régulière procure une eau limpide et sans algues, en complément du produit oxydant dosé en moindre quantité (-50%).

Ce produit est **compatible avec tous les revêtements de piscines**, PVC, polyester, carrelage, peinture, etc., **et les traitements à base de chlore, brome, oxygène, électrolyse de sel ou de magnésium**. Il est toutefois incompatible avec l'emploi du PHMB.

Et pour les eaux plus chaudes des spas, sa formule ALGARINE SPA optimise le système de filtration en retardant l'apparition de mousse.

La vente d'Algarine permet aux professionnels de la piscine et du spa, d'augmenter leurs marges, du fait d'un SAV

réduit, et de fidéliser le client. Ce dernier est satisfait, car il réalise des économies en produits de traitement et voit la corvée de l'entretien facilitée par l'ajout hebdomadaire du produit.

Facile à utiliser, que ce soit en début de saison (en complément d'un traitement choc par exemple, dont il augmentera l'efficacité), ou tout au long de la saison de baignades (une fois par semaine après rinçage à contre-courant du filtre), un dosage pour chaque cas de figure est indiqué précisément. Sur le site web ALGARINE, un **calculateur de dosage** (système impérial ou système métrique) est mis à disposition de ses utilisateurs afin d'employer la dose exacte et précise de produit. Il se place directement dans le skimmer après rinçage à contre-courant du filtre. En cas d'utilisation de filtres à cartouche, le produit est à diluer dans un seau d'eau tiède et à verser devant les buses de refoulement du bassin.

Respectueux de l'environnement, il ne contient ni phosphate ni cuivre. Son emballage est fait de plastique PETE, l'un des plus recyclables.

Depuis plusieurs années Bruno PARAVEY, Constructeur de piscines à Saint-Tropez et Cogolin (MONSIEUR PISCINE), importe ALGARINE en exclusivité en Europe, pour sa clientèle et quelques pisciniers.



contact@bpdistribution.fr / www.algarine.com

PENSEZ-Y !

PENSEZ-Y !

T&A

Un tablier de couverture toujours propre !

Le COVERWASH de T&A est une option innovante permettant de garder la couverture de piscine toujours propre. Pour se débarrasser des saletés qui s'incrusteront rapidement dans les interstices des lames au fil du temps, cette rampe de nettoyage est efficace et facile à mettre en œuvre. Composée de 6 buses par mètre, à jet plat, et couplée à un surpresseur piloté par le coffret électrique du volet, **Coverwash assure un dégraisage optimal de la chambre de liaison des lames du volet.** Algues, calcaire, poussière... sont éliminés. Le système s'actionne automatiquement lors de chaque ouverture et/ou fermeture de la couverture, laquelle conserve un tablier propre et net toute l'année.



La rampe de nettoyage est installée en usine, sur la poutrelle du caillebotis et sur les montages intégrés en niche classique avec poutre et caillebotis.

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

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 3 semaines en favorisant l'éloignement des 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



ABORAL

Kristal Pool, marque de distribution d'accessoires de piscines d'Aboral



L'année 2017 a marqué un tournant dans la croissance d'**ABORAL Piscines**. Après avoir doublé sa production chaque année depuis 3 ans, la marque de piscines coques polyester a élargi son champ d'action. Pour cela, l'entreprise girondine a créé une nouvelle marque :

KRISTAL POOL. Cette dernière est dédiée à la distribution d'accessoires et d'équipements de piscines auprès des professionnels.

Elle compte 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 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

SAFIRA COMBAT LES ENNEMIS DE VOTRE PISCINE

Imaginez votre piscine sans insectes...

Les pastilles répulsives **Anti Insect®**, en libérant leur principe actif à base d'huiles essentielles, **éloignent les insectes pour une semaine**. Leur utilisation est particulièrement **simple**, leur **efficacité** immédiate, pour un **confort** de baignade incomparable. Vous pouvez ainsi profiter pleinement de votre piscine!



SIMPLICITÉ
EFFICACITÉ
CONFORT



WWW.SAFIRA.FR

LA CONNECTIVITÉ : que vous apporte-t-elle ?

Effet de mode ou technique indispensable, la connectivité est désormais inévitable. Oui, mais pourquoi faire ?

Impossible de faire l'impasse sur cette technologie, tout simplement parce que, grâce à elle, la piscine devient plus intelligente et de ce fait, encore plus confortable, plus économe et respectueuse de l'environnement, mais aussi plus ludique. Vos clients ne le savent peut-être pas, car ce n'est pas forcément la connectivité qu'ils recherchent, mais tout simplement un moyen d'améliorer la relation avec leur piscine.

La connectivité est donc un atout incontestable, une évolution irrémédiable vers la piscine de demain, à condition de savoir communiquer, en informant vos clients.

Il faut constater que le monde de la piscine accuse un important retard en la matière, comparé à celui de la maison, où de nombreux équipements exploitent depuis plusieurs années déjà cette technologie (fenêtres et chaudières connectées par exemple, systèmes de sécurité, éclairage...).

Si la piscine connectée est donc très loin d'être suffisamment implantée (voire même tout simplement ignorée des propriétaires de piscines), désormais, notre secteur doit prendre conscience de son intérêt, puisqu'elle permet de connaître en temps réel l'état du bassin. Et ceci est particulièrement intéressant pour cet espace, exposé à des changements parfois très rapides, en raison de la météo, d'une maladresse des usagers, etc.

**Pour votre client, c'est la possibilité de vivre sa piscine plus facilement,
Pour vous, c'est l'opportunité d'exercer votre métier plus facilement.**

La connectivité, c'est aussi la possibilité d'apporter à vos clients un service sur-mesure, du fait de la précision des interventions permise par les informations collectées... sachant que les possibilités d'accès à ces informations ouvrent d'importantes opportunités à votre profession, qu'il serait préjudiciable d'ignorer.

On est donc très loin du gadget, d'autant qu'à l'avenir, l'analyse des informations collectées, grâce aux plateformes, permettra de créer des liens et donc du sens entre tous les indicateurs disponibles.

En clair, si les informations collectées par les objets sont accessibles et intéressent en premier lieu l'utilisateur de l'objet, et en l'occurrence vous, le piscinier, elles peuvent aussi être récupérées ou revendues aux fabricants, afin d'être exploitées, dans un but à l'évidence commercial. En connaissant par exemple combien de fois et quand les piscines sont utilisées selon les zones géographiques, ou le type de bassin (idem pour les spas), on pourra deviner les modes de consommation des clients.

La question de la fiabilité de l'information délivrée est en ce sens essentielle et la certification des données collectées par des organismes tiers, voire à terme, leur standardisation et leur normalisation, sera cruciale.

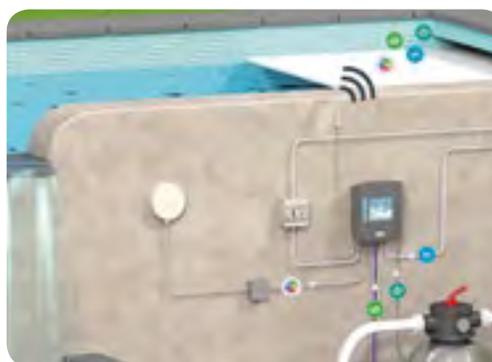
Mais pour l'instant, tentons de faire le point sur ses atouts, du côté des utilisateurs et du côté des pros.



Aqualink de ZODIAC peut gérer 4 appareils standards et 6 équipements intelligents dotés de la technologie iAquaLink™. De la filtration au chauffage en passant par un robot... C'est tout le système de la piscine qui est contrôlable avec ce boîtier. La gestion à distance est assurée à partir d'une application mobile disponible sur Android ou iOS.



La solution connectée iMAGI de MAGILINE se compose de capteurs et de sondes, d'une télécommande étanche easyMAGI pour piloter les principales fonctions de la piscine (nage à contre-courant, éclairage, etc.). L'ensemble est géré par l'application iMAGI pour contrôler à distance la piscine et son environnement via un smartphone, une tablette ou un ordinateur. À noter également la caméra connectée MAGIcam qui permet de visualiser et surveiller la piscine, de jour comme de nuit.



Plusieurs appareils CCEI sont déjà compatibles avec le système Vigipool ou le seront dès le début de l'année 2018 : Orpheo, Limpido XC et Meteor.

Grâce à une interface différente selon chaque type d'utilisateurs (installateur, réseau de pisciniers, utilisateur final), chacun peut visualiser les informations concernant sa ou « ses » piscines. Pour les professionnels en charge de plusieurs piscines, le parc de bassins s'affiche en page d'accueil, de même que les éventuels messages d'alertes (paramétrables), pour un rapide premier coup d'œil. Dans le cadre d'un réseau de pisciniers, les piscines de chaque installateur sont affichées, avec recherche possible d'un appareil précis.

Le système utilise la technologie sans fil Sigfox, le serveur web distant stocke les informations collectées et reçues via la liaison radio de l'appareil.

POUR VOS CLIENTS

Selon l'étude menée par Toluna, pour Affinion International, « Les Français et les objets connectés », **81% des Français considèrent que les objets connectés apportent une réponse positive à leurs attentes.** Parmi ces dernières, au cœur de leur quotidien, c'est à leur foyer et à leur portefeuille, que les français se déclarent attentifs au regard des objets connectés. L'enquête nous apprend également que presque un Français sur deux attend des objets connectés qu'ils leur permettent de faire des économies sur leur habitat, 37 % trouvent que c'est une innovation qui va changer leur manière de consommer, 44 % que c'est un support qui peut leur fournir des informations intéressantes. Seulement 19% d'entre eux estiment que les objets connectés sont des gadgets.

**La connectivité :
C'est le meilleur moyen d'établir le contact
entre le professionnel et le client**

Appliquée au secteur de la piscine, la connectivité permet de faire mieux (diminution des consommations en énergie, produits, eau, et qualité optimisée de l'eau), tout en minimisant les contraintes d'entretien. En effet, avec la connectivité on ne « subit » plus sa piscine. L'utilisateur maîtrise de façon ludique, tout en gagnant un temps considérable, sans avoir à se déplacer dans son local technique. C'est donc déjà intéressant lorsque l'on est actif, mais cela peut même devenir indispensable pour les personnes à mobilité réduite (PMR) ou les personnes âgées. Corriger les problèmes (pH, désinfectant...) et prendre le contrôle des équipements (système de chauffage de l'eau, pompe de filtration, éclairage, traitement automatique, robot...) deviennent des jeux d'enfants ! D'autant que l'utilisateur pourra aller au-delà de ces possibilités de commandes et de programmation à distance, puisqu'il peut décider de confier, tout ou partie de ces actions ou interventions à son piscinier professionnel. La piscine devient enfin « autonome ».

Cet état de fait a deux conséquences d'importance : il permet de faire disparaître le frein essentiel lors de l'intention d'investir dans une piscine et, pour ceux qui sont déjà propriétaires de piscine, il offre un service incontestable.

À savoir : la consommation d'énergie des objets connectés est aussi maîtrisée. La start-up e-peas par exemple, s'est spécialisée dans « l'ultra-low power » et développe des technologies permettant de réduire considérablement la consommation des objets connectés.



PolyConnect de **POLYTROPIC** : ce moyen de pilotage à distance de la pompe à chaleur est également évolutif, afin d'intégrer le traitement de l'eau, l'éclairage, la NCC, la filtration, etc.



Pour Sébastien GOURVÈS, cofondateur d'ASAMGO, le créateur d'OFI, 80 % des utilisateurs recherchent des solutions non complexes, avec un nombre limité d'informations.

« En tant que fabricant, précise-t-il, notre objectif est donc de mettre au point des produits qui semblent simples et qui ont un incontestable attrait convivial, alors

qu'ils sont en fait très sophistiqués et d'une haute technologie. L'utilisateur n'aura accès qu'à une partie des informations, alors que le professionnel pourra exploiter la totalité des data et historiques. Avec l'accord de l'utilisateur, il pourra intervenir immédiatement à la suite d'un dysfonctionnement ou en amont pour prévenir tout manquement ou désordre. Tout est paramétrable, réglable et personnalisable. Libre au piscinier d'établir un contrat qui définira ses capacités d'intervention vis-à-vis de son client.

Il faut cependant savoir vendre ces produits connectés et le rôle du piscinier est ici primordial.

En effet, si le particulier n'hésite pas à acheter un produit éprouvé et déjà connu sur internet, il n'osera pas le faire pour un équipement très innovant. Conseils, démonstrations, assistance et suivi sont attendus. Le particulier doit se sentir rassuré face à ces nouvelles technologies. Preuve en est : **nos ventes sont assurées à 80 % par les pisciniers, alors que seulement 20 % le sont par le circuit internet.** Enfin, l'avenir intégrant la piscine connectée à la maison connectée est pour nous déjà très proche puisque nous avons été contactés par de grosses enseignes afin d'établir une centralisation des données, selon un protocole unique, qui permettra aux utilisateurs de gérer l'ensemble de leurs équipements. »



OFI (Objet Flottant Intelligent) d'ASAMGO : à l'aide de 4 sondes (pH, Redox, conductivité et température), les données concernant le niveau de chlore/brome, sel, et dureté de l'eau sont calculées et transmises par le réseau Bluetooth ou Sigfox.

En cas d'absence de smartphone à disposition, un système de LED indique la situation : affichage vert, l'eau est équilibrée, en rouge, une intervention immédiate est requise.

Prochainement, une fonction supplémentaire déjà intégrée sera activée et permettra d'alerter sur toute agitation inhabituelle du plan d'eau. Sans être un système de sécurité conforme à la réglementation, il apportera une aide supplémentaire à la surveillance.

LA CONNECTIVITÉ : que vous apporte-t-elle ?



En plus d'une gestion 100% automatisée et programmée, POOLCOP propose de surveiller la piscine en direct, par caméra IP connectée. Il permet au propriétaire du bassin de visualiser l'état de sa piscine sur son smartphone ou son pc, via l'application serveur PoolCopilot. Pour les professionnels, cette visualisation permet un constat en temps réel de la couleur et de la clarté de l'eau, ainsi que du fonctionnement de la filtration, des fontaines, du robot, etc.

POUR VOUS LES PROS

En plus de l'évidente augmentation de votre chiffre d'affaires par la vente de matériels connectés, vous pourrez également gérer votre parc, en maîtrisant des paramètres clés à distance. Vous aurez accès à de nombreuses données d'une grande précision (en fonction des différents capteurs présents), qui vous permettront d'établir en un temps record un excellent diagnostic et d'exploiter un historique souvent très riche en renseignements !

Finis les pertes de temps et les allers-retours sur site pour évaluer le problème, puis apporter une solution avec l'éventuelle pièce de rechange. **Chaque déplacement devient alors rentable et cela, que votre client soit éloigné ou à proximité de vos locaux.**

C'est aussi la possibilité d'intervenir en amont, avant même que le problème ne se déclare chez votre client. Vendre des produits de consommation, proposer des remplacements de matériels, des contrats de surveillance, de maintenance... Tout devient possible.

Attention toutefois à rassurer vos clients, car la connectivité ne doit en aucun cas être ressentie comme une intrusion dans leur vie privée. Cela nécessite une installation et une mise en main de l'outil avec une pointe de pédagogie.

Une fois installés, les objets connectés à la piscine permettent de faire de plus en plus à distance, ce que vous faites physiquement chez vos clients. Contrôler, modifier, surveiller. Gain de temps pour vous et confort pour le client.

Enfin, afin d'anticiper une panne ou de prévenir des coups durs, le fabricant peut, à l'extrême, intervenir directement sur les objets.

**Vendre des objets connectés,
c'est avant tout, assurer du conseil et du service,
pour développer votre activité et fidéliser vos clients**

Souvenez-vous en septembre dernier : Tesla, le fabricant de voitures électriques, avait débridé à distance les batteries des véhicules de ses clients en Floride afin d'échapper à l'ouragan qui les menaçait. En effet, ces voitures disposent d'une batterie de 75 kWh. Mais sur les modèles d'entrée de gamme, le constructeur a limité artificiellement leur usage, puisque les conducteurs ne disposent que de 60 kWh. Si Tesla est en avance dans la faculté de manipuler ses véhicules

à distance, la plupart des constructeurs ont maintenant le pouvoir d'agir sur leurs voitures, de plus en plus électroniques et connectées. Si la police demandait à General Motors par exemple d'arrêter une voiture, ils pourraient le faire. Du coup, il semble possible que ces véhicules connectés puissent aussi devenir la proie de pirates !

L'avenir est donc prometteur... à condition, comme toujours, d'être sécurisé.

Pour notre secteur d'activité, la piscine connectée et communicante doit donc être un vrai moyen de professionnaliser l'activité en SAV, de développer du service sur un plus grand nombre de piscines... sans pour autant augmenter votre masse salariale.

Une efficacité qui vous apportera une incontestable image de marque, la reconnaissance d'un professionnalisme à la pointe de la technique par votre clientèle et une différenciation par rapport à la concurrence. Il faut aussi préciser que parmi vos clients, une part croissante est fortement attirée par ce type de solutions et viendra tout naturellement adhérer aux solutions personnalisées que vous saurez leur proposer. Quant à l'autre part, peu encline à sauter le pas vers le tout connecté, elle ne pourra que reconnaître votre avancée sur ce secteur !

EN CONCLUSION, la connectivité représente un virage à ne pas rater... sous peine de voir l'opportunité être saisie par d'autres professions, comme celle des électriciens par exemple. Une chose est sûre, l'évolution va sans conteste en ce sens pour les autres secteurs d'activité et il est fort probable qu'à l'avenir, la piscine sera connectée et reliée à la domotique générale de la maison, avec un pilotage général via un smartphone ou une télécommande globale.



La start-up Ondilo et le groupe SCP Europe viennent de s'allier pour la distribution d'ICO, l'ilot connecté pour piscines.

Les atouts du produit ? Des sondes « tout terrain » conçues pour être remplaçables individuellement, uniquement lorsque nécessaire, soit après plusieurs années d'usage ; une batterie qui ne nécessite un rechargement qu'une fois par saison, via un port USB ; un design compact qui permet une adaptation à toutes les configurations (en bassin, dans le skimmer, sous un volet).



Le Control Station d'HAYWARD

Un boîtier qui permet de contrôler à distance le traitement de l'eau ainsi que les équipements périphériques. Une application ludique sur smartphone ou tablette vient compléter ce produit pour un pilotage à distance, qu'il s'agisse d'une gestion personnelle ou d'une gestion professionnelle d'un parc de piscines. Des alertes se déclenchent, par exemple, dès lors que l'eau connaît une variation de pH.

Hayward propose également le Control Station Panel : un tout-en-un pour réguler les piscines collectives, disponible en 3 modèles :

- pH seul
- pH + ORP
- pH + sonde chlore libre

Objets connectés et Internet des Objets (IdO ou IoT – Internet of Things)

Au moment où ce magazine sera publié, de nouveaux services en matière de connectivité auront sans doute été lancés, tant les technologies évoluent vite dans ce domaine. Pour bien suivre ces tendances et tout comprendre, il convient de distinguer 2 technologies :

- **L'objet connecté** : il est lié à une commande à distance, souvent un smartphone ou une tablette. **L'objet et sa commande communiquent ensemble**, par Bluetooth de moins en moins, ou, par un réseau wifi de plus en plus, voire par une puce SIM, comme celle d'un téléphone mobile. L'objet (une piscine, une pompe ou un outil d'analyse) échange des infos avec ce terminal à distance. Une interaction peut être mise en place.

- **Une autre dimension apparaît quand l'ensemble de ces données naviguent sur des serveurs à distance via des réseaux internet dédiés aux objets connectés.** C'est l'Internet des Objets ou Internet Of Things dans la langue de Shakespeare (IoT).

Ces milliards de données qui circulent à chaque instant créent leurs lots d'opportunités et aussi de questions. A qui appartiennent ces données connectées ? Quelles en sont les règles de confidentialité ? Qui peut et doit être rémunéré pour leur collecte ?

Autant de questions qui restent en suspens et que le législateur compte bien éclaircir très bientôt.

En attendant, restez connectés vous aussi pour suivre ces évolutions. Le Journal du Net propose, notamment, une rubrique bien faite et accessible à tous :

<http://www.journaldunet.com/iot/>

Pour ce qui a trait à la piscine, rendez-vous dans nos prochains numéros !



LOGICIEL

Extrabat

[PISCINES]

Analyser

Proactif

Application déconnecté

COMPTABILITÉ

Gestion commerciale

CAMPAGNE SMS

MESURER

Formation

PLANNING

Espace serveur

GÉRER Assistance

EMAILING Accompagnement

SAV

Développement

Reporting Équipe

PROFESSIONNEL

PRÉVOIR

Autonomie

Statistiques

Contrats de services

Géolocalisation

Mode Confort

PLAN DE CHARGES

Mode Nomade

TRAVAILLER PAR ANTICIPATION

www.extrabat.com

Plus d'informations au 09 87 87 69 20 - Retrouvez nos différentes agences sur Bordeaux, Angoulême & Poitiers

LA CONNECTIVITÉ : que vous apporte-t-elle ?



Destiné aux particuliers, et aux professionnels pour gérer leur parc piscine, FLIPR de CTAC-TECH intègre un système d'algorithmes prédictifs. Il analyse les données en temps réel et avertit l'utilisateur en cas de corrections à apporter à l'eau. Il peut flotter en position verticale ou être fixé à la paroi sous margelles, à l'aide d'une ventouse.

La formation auprès des fabricants est indispensable pour vous persuader de l'intérêt de ce marché et pour savoir, à votre tour, persuader vos clients



Acteur historique de la connectivité dans le monde de la piscine, KLÉRÉO fabrique des automates intelligents pour toutes les fonctions de la piscine (filtration, traitement de l'eau, chauffage, éclairage, robots de nettoyage et autres auxiliaires

annexes). Son concept Bioclimatic Pool prend en compte l'ensemble des facteurs bioclimatiques qui agissent sur l'état de l'eau du bassin, afin de les réguler au plus juste. Son cloud garantit le stockage des paramètres de centaines de piscines à travers le monde.

Qu'on le veuille ou non,
la connectivité passera à plus ou moins long terme
de l'exception au standard



Avec son centre de contrôle, le coach connecté des exploitants de piscines privées collectives ASTÉRIES fournit des alertes permanentes sur la qualité de l'eau et fait transiter les informations via le réseau GSM et Sigfox. L'hyper réactivité du système permet de

traiter l'eau en simultané. En cas de problème, une alerte instantanée est envoyée par SMS à l'exploitant. Créé en 2016, Astéries compte déjà 20 piscines collectives équipées de sa solution.



« blue » d'ASTRALPOOL mesure en continu la température de l'eau, le pH, le niveau de désinfectant et la conductivité de l'eau grâce à son capteur 4-en-1. Il envoie plusieurs fois par jour les données mesurées via le réseau Sigfox. Les mesures sont collectées et sauvegardées dans une infrastructure icloud sécurisée. De plus, des mesures instantanées peuvent être prises à tout moment en Bluetooth.

Le système s'installe très facilement dans le bassin ou dans le local technique. La batterie et la sonde se changent sans outil et en quelques minutes seulement.

LEXIQUE

- **IoT** (du vocable anglais Internet of Things, littéralement Internet des Objets). Avant de vous envoyer des notifications sur votre Smartphone, les données (data) issues des objets connectés passent par un réseau internet qui leur est dédié. C'est de cet internet des objets qu'il s'agit.
- **Bluetooth** (de l'anglais, signifiant « dent bleue »). Il s'agit d'un standard de communication qui permet l'échange de données sans fil, à très courte distance, en utilisant des ondes radio.
- **wifi** (de la contraction du vocable anglais « Wireless Fidelity », littéralement Fidélité sans fil). Il s'agit d'un standard de communication qui permet l'échange de données sans fil, par ondes radio, mais avec un haut débit et sur une distance plus importante que celle offerte par le Bluetooth. La portée peut atteindre plusieurs dizaines de mètres en intérieur (généralement entre une vingtaine et une cinquantaine de mètres) s'il n'y a aucun obstacle gênant (mur en béton par exemple) entre l'émetteur et l'utilisateur.
- **Sigfox** est un opérateur télécom français créé en 2009 pour l'IoT. Son intérêt est de ne pas interférer avec le réseau domestique wifi
- **Faible Krack** : Il s'agit de la découverte d'une faiblesse du protocole WPA2 qui sécurise les échanges wifi des objets connectés. Les hackers pourraient potentiellement écouter le trafic et donc le déchiffrer, le détourner, faire de l'injection dans son contenu.
- **Big data** (de l'anglais, signifiant « masse de données ») désigne le très gros volume des données numériques. Celles-ci dépassent les capacités humaines d'analyse et même celles des outils informatiques classiques de gestion. Elles représentent de forts enjeux commerciaux et marketing. En créant des regroupements et en recoupant ces données, on peut, notamment, créer des tendances de consommation voire, anticiper le comportement de certains individus selon ce que des millions d'autres personnes semblables ont fait comme choix. Les Big Data représentent de fait, de forts enjeux commerciaux et marketing.

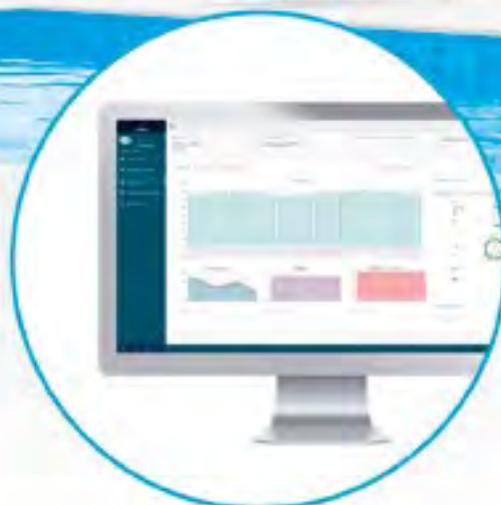
Dès 2020, le nombre d'objets connectés dans le monde dépassera les 28 milliards, selon le cabinet d'études IDC.
En 2025, 80 % du parc des piscines en France devrait être tout ou partie connecté.

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

AZENCO poursuit son essor en Europe et part à la conquête des USA !

Spécialisée depuis 2011 dans la conception et la fabrication d'installations extérieures (abris, couvertures de piscine, carport, pergolas...), l'entreprise AZENCO connaît en France, mais aussi en Europe, une croissance soutenue, grâce à un large réseau de distributeurs et d'agences, répartis dans plusieurs pays.

Poursuivant ce développement à travers le vieux continent, initié cette année avec une ouverture d'agence en Catalogne, la société vient d'ouvrir sa **première agence en Suisse**, afin de répondre à une demande locale grandissante en couvertures de piscine et abris de terrasse. Cette structure intègre un Commercial dédié au secteur francophone, ainsi qu'une équipe de pose. « L'ouverture d'un nouveau bureau à Genève constitue un pas important dans la réalisation de notre objectif de développer notre marque dans toute l'Europe. La Suisse est le troisième pays européen avec le taux le plus important d'équipements en piscine. Il nous paraissait donc essentiel d'être présent sur ce marché » déclare Charles Chapus, Pdg de la société.

Présent sur plusieurs fronts, le Groupe ne s'arrête pas là et vise aussi désormais de s'étendre aux Etats-Unis, en commençant son aventure Outre-Atlantique en Floride !

Une étude réalisée par l'entreprise révèle que « 6% des américains souhaitent intégrer un projet de pergola à la

construction ou à la rénovation de leur habitation » indique Leslie Recarte, Directrice commerciale à l'export.

Des perspectives plus qu'intéressantes, sachant que ce marché ne compte qu'un seul fabricant leader et seulement quelques distributeurs de marques européennes...

Pourquoi démarrer cette expansion par la Floride ? Leslie Recarte de répondre : « La Floride est l'état le plus ensoleillé des États-Unis et il compte à lui seul plus de 3 000 architectes. »

Pour ces nouvelles conquêtes, AZENCO pourra s'appuyer sur un savoir-faire et une expérience dans les abris et les volets de piscine, exprimés notamment à travers une gamme complète d'abris de terrasse, pergolas bioclimatiques et abris de voiture. En effet, devant la croissance du marché des produits de l'Outdoor, l'entreprise a misé sur la création de produits innovants, esthétiques et de qualité, offrant un maximum de confort à leurs utilisateurs.



Charles CHAPUS et Leslie RECARTE



Stand Azonco à Orlando en novembre 2017

contact@azenco.fr / www.azenco.fr

Partenariat renouvelé entre POOL TECHNOLOGIE et SALINS DU MIDI

POOL TECHNOLOGIE, fabricant d'électrolyseurs, et les SALINS DU MIDI, producteur de sel, renouvèlent leur partenariat initié en 2015. **Ces deux spécialistes s'unissent afin d'apporter aux propriétaires de piscine, des produits de qualité, protégeant leurs équipements.** Pour sa part, le spécialiste de l'électrolyse du sel depuis 25 ans poursuit sa politique de Recherche,

Développement et Innovation, par la conception et la fabrication régulières de nouveaux appareils dédiés à l'électrolyse en piscine.

Tandis que le Groupe SALINS, reconnu pour son savoir-faire en tant que salinier depuis plus de 150 ans, maîtrise toutes les techniques de production du sel et intervient dans toutes ses applications.

Dans le cadre de ce partenariat, les deux entreprises s'associent pour offrir

un échantillon de sel AQUASWIM UNIVERSEL 3 en 1 (200 g de pastilles de sel) avec les électrolyseurs POOL TECHNOLOGIE.

Pour rappel, l'électrolyse du sel permet une désinfection de l'eau sans ajout de produit chimique. Une fois le chlore produit par ce processus, le sel se recombine automatiquement avant d'être à nouveau recyclé en chlore. Mais si la performance de l'électrolyseur joue ici un rôle essentiel, la qualité et notamment la pureté du sel utilisé demeure primordiale pour garantir une eau saine et cristalline, et préserver les équipements.

Le sel AQUASWIM UNIVERSEL 3 en 1 est pur à 99,9% de NaCl et exempt de toutes substances chimiques. L'utilisation d'un sel d'une telle qualité allonge la durée de vie des cellules de l'électrolyseur (concentration réduite en plomb et brome), réduit leur entartrage (concentration réduite en calcium et magnésium), protège les revêtements de la piscine (concentration réduite en cuivre, manganèse, fer, agent antimottant) et respecte ainsi l'environnement.



Pure Chlore - POOL TECHNOLOGIE

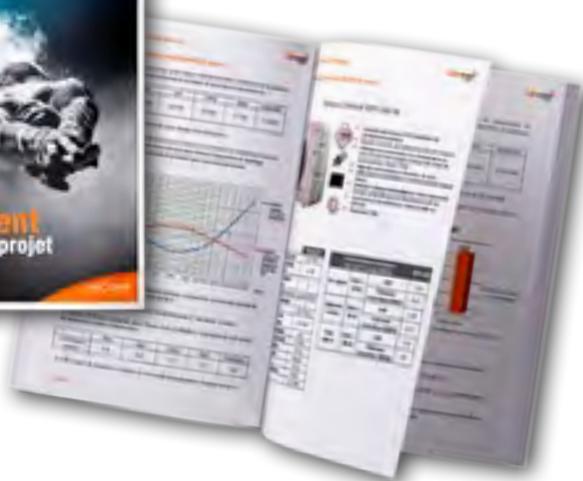


AquaSwim Universel
Les Salins du Midi

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

Découvrez notre nouveau logiciel gratuit d'étude de chauffage & de déshumidification

avec cœur de calcul
développé et certifié
par le CSTB



Un document «Étude chauffage» personnalisé à destination de vos clients

- Pensé pour être une aide à la vente (Nom de votre société et nom du projet en page de garde, photos des équipements proposés...),
- Impactant, qui présente de façon simple la solution de chauffage la plus adaptée à votre projet,
- Un vrai levier de vente et une mise en relief de votre dimension de spécialiste.

Un large choix d'équipements de chauffage & de déshumidification

A l'aide de ce logiciel dédié, nous calculons précisément la puissance calorifique nécessaire pour chauffer une piscine.

Nous pouvons ainsi vous proposer la pompe à chaleur la mieux adaptée au projet de votre client.

RESINE STONE DISTRIBUTION® devient VY&CO®

La marque RESINE STONE DISTRIBUTION®, gamme pour les professionnels du bâtiment, est née de l'expérience acquise depuis de nombreuses années par la société RESINE STONE COLOR®, leader en Rhône-Alpes de la pose de revêtements sols et murs sans raccord pour les particuliers.

Devant le succès commercial des premières succursales et sur toute la France, la marque, désireuse d'assurer son développement a décidé de créer son réseau de concessions commerciales sous l'enseigne : VY&CO®.

Jean-Marc VERNAY, Gérant du groupe et créateur du réseau VY&CO by RSD

«J'ai consacré une grande partie de ma carrière au développement de mes entreprises avec la plus grande des déterminations. Plusieurs années consécutives de succès ont su récompenser mes efforts, forger une solide expérience et édifier une méthode efficace et dédiée à la performance.

Conscient des difficultés propres à notre

secteur, j'ai dressé un process novateur de solutions d'organisations permettant de surmonter la frontière entre l'entrepreneur artisan et le véritable chef d'entreprise.

VY&CO est le résultat de ces réussites à laquelle un nombre limité de professionnels pourront adhérer et partager. Tout seul je vais plus vite mais ensemble nous irons plus loin.»



Jean-Marc VERNAY
Gérant du Groupe et Créateur
du réseau VY&CO

Pourquoi choisir VY&CO® ?

Les recherches menées par nos partenaires dans l'industrie du bâtiment de ces dernières années, nous ont permis d'associer ces nouveaux développements à la tradition qu'est l'usage de la résine et de la pierre naturelle dans la construction et ainsi de créer une nouvelle marque VY&CO®.

L'association de ces matériaux ouvre de nouveaux horizons dans l'architecture et le design en permettant la création de décors complexes que les matières premières traditionnelles ne permettent pas (carrelage, bois etc...).

Les produits de la gamme VY&CO® comme notamment notre MARBRINE® sont des revêtements uniques et hauts de gamme composés de marbre ou quartz naturel roulés associés à différents types de résines spécifiquement sélectionnées.

NOUVEAUTÉS

En constante recherche de développement et d'innovation, motivée par une clientèle de plus en plus exigeante, VY&CO® a recherché un partenaire à la hauteur des enjeux.

La société HAHNE, créée en 1921, leader mondial des process techniques et de développements des résines de construction et de bâtiment s'est naturellement imposée comme le partenaire offrant les garanties les plus vastes.

Au terme de nombreux mois d'échanges avec les scientifiques HAHNE basés en Allemagne, VY&CO® et HAHNE

sont particulièrement fiers de vous présenter la MARBRINE +. Nul doute que ce mariage d'expérience, de compétence et de savoir, est à même de vous offrir la plus grande satisfaction.

L'EXPÉRIENCE DE PROFESSIONNELS À VOS CÔTÉS

L'étroite collaboration de notre société avec nos partenaires fabricants nous a permis de s'adapter à la réalisation de tous vos revêtements.

«En effet, nous possédons notre propre bureau d'études. Nos marbres et quartz sont issus des plus grandes carrières d'Europe et font l'objet d'une sélection sévère suivant nos exigences. Nos résines ont été développées en collaboration avec des laboratoires européens de renom sur la base de notre expérience de la pose de revêtements de sols et murs.»

De nombreux tests sont réalisés régulièrement sur nos matières premières par nos partenaires selon les dernières normes en vigueur.



Stéphanie LAVAL
Responsable
Développement Réseau

“ Nos matériaux sont novateurs et tournés vers le futur pour certains, traditionnels et naturels pour d'autres. ”

L'objectif de la marque VY&CO® est de vous proposer une qualité optimale pour la réalisation de tous vos revêtements sols et murs, ceci dans le plus strict respect de notre méthode d'application.

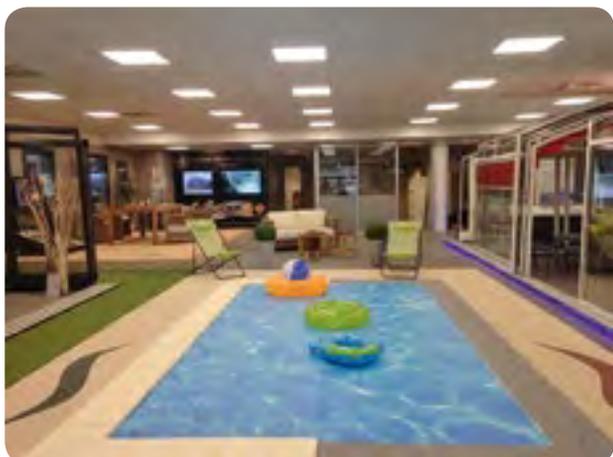
MAÇONNERIE ET POSE DE NOS REVÊTEMENTS

• Préparation de la surface

Nos produits doivent être appliqués sur une surface stable et résistante sur un support béton. Une visite technique sera faite par nos techniciens ou partenaires labellisés pour valider la stabilité et la résistance de la surface à traiter. Cette visite vous garantira la réalisation et une pose dans les règles de l'art.

• La pose de nos revêtements

Elle est exécutée manuellement en respectant la forme existante de votre surface. Avant la pose, nous mélangeons



Showroom de Tassin-la-Demi-Lune (69)

les granulats avec une résine spécifique suivant une méthode propre et appliquons un primaire pour optimiser l'accroche. Le mélange obtenu est ensuite appliqué à l'aide d'une taloche inox sur toute la surface. Cette technique a l'avantage d'uniformiser le sol et réduire la présence de joints.

• Les piscines

Nous vous proposons au sein de la gamme VY&CO® pour vos plages de piscine notre MARBRINE® avec une granulométrie spécifique. Mariage du minéral et de la résine, notre MARBRINE®, apportera un sol drainant, un grand plaisir tactile et aucune répercussion de chaleur, ceci sans joint ni raccord. Réalisation pouvant également vous apporter une originalité et une mise en valeur de votre bassin par une personnalisation au sol de votre choix.



Revêtement MARBRINE® de couleur beige rosé souligné d'un gris taupe

DES OUTILS DE COMMUNICATION

VY&CO® met à disposition de ses concessionnaires, des outils marketing pour aider à la communication et notamment un pack marketing indispensable lors de l'ouverture de la concession (flyers, plaquette, catalogue...) et propose des actions de communications spécifiques (locales ou nationales, réseaux sociaux...).

NOS PARTENAIRES

Afin de garantir à nos concessionnaires, les produits de haute qualité et à la pointe de l'innovation, nous avons conclu avec nos partenaires des exclusivités d'approvisionnements notamment avec la société Hahne, spécialiste de l'étanchéité, de la rénovation et de la fabrication de résines.

VY&CO® propose également d'autres partenaires, assurances, solutions de financement, de téléphonie, etc., afin de vous proposer des solutions clés en main et au plus près de vos besoins.

DEVENIR CONCESSIONNAIRE

VY&CO® a choisi de développer son réseau en concessions commerciales.

La durée du contrat est de 7 ans pour l'utilisation de la marque et du concept.

Entre concédant et concessionnaire, la relation est celle d'un partenariat établi pour durer.

Contactez le Service Développement Réseau
contact.pro@vy-and-co

VY & CO



LE CONCEPT : ORIGINE ET DÉVELOPPEMENT

Devant le succès commercial des premières succursales du groupe, Résine Stone Distribution, désireuse d'assurer son développement a décidé de créer son réseau de Concessions Commerciales sous l'enseigne VY&CO.

Intégrer le réseau VY&CO, c'est devenir partenaire de notre marque sur votre zone géographique et bénéficier de notre expertise pour satisfaire votre clientèle de proximité.

Notre renommée :

Notre marque bénéficie d'une charte graphique vous permettant de bénéficier d'une image nationale VY&CO et de ses arguments :

- Spécificité, diversité et exclusivité des produits.
- Méthode et formation de commercialisation.
- Approvisionnements exclusifs et suivi personnalisé par nos animateurs de réseau.

VOTRE PROFIL :

Votre activité est différente, vous êtes un professionnel, Vous nous intéressez pour développer des produits complémentaires en exclusivité :

Maçon
 Carreleur
 Paysagiste
 Décorateur
 Pisciniste
 etc...

Vos techniciens seront formés par notre référent. Vous serez formé commercialement. Vous exercez de manière exclusive sur votre territoire et en devenez le partenaire incontournable. L'essentiel : votre esprit commerçant et la relation commerciale que vous dégagez auprès de votre clientèle de proximité. Formation théorique et pratique de 2 semaines avant ouverture. Immersion avec nos équipes dans la réalisation de pose. Assistance à l'aménagement de votre show-room. Référencements de fournisseurs.

Packs Démarrage :

Outils, matière première, marketing et communication, mise en place du plan média d'ouverture. Assistance à l'ouverture sur vos premiers devis et votre premier chantier.

VY&CO vous propose cette activité principale ou complémentaire et grâce à notre accompagnement et encadrement de notre réseau national, vous aurez la satisfaction de proposer à vos clients, une méthode aboutie, une activité et des produits riches de nouveautés pour votre clientèle de proximité.

contact.pro@vy-and-co.fr



Le Groupe FIJA devient distributeur exclusif des gammes de filtres WATERCO en France



Jérôme ABBÉ et Tony FISHER

Dans le cadre de l'élargissement de ses gammes produits et en lien avec leur développement commun sur l'Europe, le Groupe FIJA et Waterco ont conclu un accord de partenariat sur le salon de Barcelone.

Dans ce contexte de synergies communes, le Groupe FIJA devient le distributeur exclusif des gammes de filtres Micron, Lacron et Fulflo Tri-Cartridge sur le marché français. Il distribuera également ces produits à travers toute l'Europe via ses différentes filiales.

Jérôme Abbé, Directeur Développement et Marketing du Groupe FIJA, explique « **Cette alliance avec un fournisseur historique et fiable est accueillie de manière très positive. Ce partenariat avec Waterco reconnu pour la qualité de ses produits et services est parfaitement en lien avec la stratégie de développement du groupe.** »



marie.legavre@marketing.fija-group.com / www.my-del.fr

Un superbe showroom dédié aux abris ouvre ses portes en Belgique



Pour l'inauguration de son showroom, la direction avait mis les petits plats dans les grands le 26 octobre dernier, pour accueillir les 300 personnes, conviées à découvrir ce magnifique espace d'exposition. **Installé dans la région de Namur, à Spy en Belgique, le Showroom**

VERANDAIR a été imaginé de A à Z par Rudy Lange, son Pdg. Un pari réussi pour cette réalisation sur 650 m² qui vise à offrir une expérience unique à ses clients. Ces derniers sont invités à circuler aisément au milieu des produits haut de gamme soigneusement mis en scène, dans une ambiance très chaleureuse.

Vérandas bioclimatiques et rétractables VERANDAIR, pergolas, abris de piscine POOLCOVER, carports, panneaux tressés ROSA GREEN, ou encore abris de jardin aménagés en espaces de détente outdoor, y sont mis en vedette, décorés, éclairés, encourageant le visiteur à se projeter dans son futur environnement.

De fabrication belge, les produits présentés bénéficient d'un savoir-faire de plus de 27 ans dans le domaine des abris

haut de gamme, à travers l'entreprise POOLCOVER et son usine de Mariembourg. Tandis que VERANDAIR, née en 2010, a marqué le début d'une diversification des activités de l'entreprise familiale vers les produits de jardin.

Outre des abris reconnus pour leur qualité sur le marché, le point fort de ce showroom réside dans le concept de véranda rétractable qu'il propose : cocon fermé chauffé en hiver, celle-ci se transforme en quelques secondes en une terrasse ouverte.

Pour y accéder, c'est très simple : prendre la sortie 13 de l'E42 qui mène à Liège. Une adresse à découvrir...

Voir les photos du showroom sur www.europapoolnews.com



poolcover@poolcover.net / www.verandair.com/fr



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



BAYROL TECHNIK, département dédié à l'automatisation en piscine

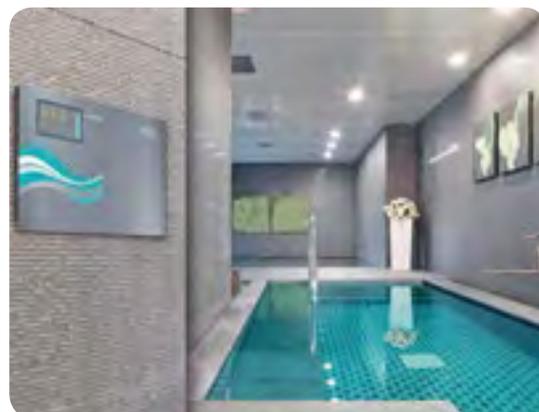
BAYROL est présente sur le marché des appareils de régulation automatique depuis près de 30 ans, forte d'une équipe d'ingénieurs, de techniciens, et d'un service R&D, dédiés à la conception de solutions haut de gamme.

Afin de procurer une meilleure visibilité à ses appareils d'automatisation du traitement de l'eau des piscines résidentielles et collectives, il appartient désormais au département BAYROL TECHNIK de structurer l'offre de l'entreprise et de dynamiser l'innovation, jugée stratégique pour le Groupe. Ce nouveau service récemment créé a pour vocation de concevoir cette catégorie de produits, **dans l'optique de proposer des équipements toujours plus simples d'utilisation, d'installation, et le plus accessibles possible.** Pour cela, le département bénéficie du savoir-faire et des compétences de BAYROL en matière de conception et de fabrication de ce type d'appareils, ainsi que de la qualité de son Support Clients SAV.

Les nouveaux équipements développés sont conçus autour de l'expérience du consommateur et seront marqués du logo « BAYROL TECHNIK ». Ce sera le cas des appareils Pool Relax, Analyt, Pool Manager PRO® et Pool Procesor, des systèmes de haute technologie permettant l'analyse de l'eau, la régulation fiable et le juste dosage des produits correcteurs de pH et désinfectants, ainsi qu'un pilotage à distance des équipements de la piscine (chauffage, éclairage...).

D'autres solutions innovantes et simplifiantes sont annoncées pour les prochains mois dans ces gammes de produits, toujours en respectant les normes de sécurité et réglementations en vigueur.

bayrol@bayrol.fr / www.bayrol.com



SOLUTIONS DE STRUCTURES PISCINES BÉTON ARMÉ

LES POINTS FORTS

Structure à coffrage perdu Autocentrante.
Hauteur de structure 1,20m ou 1,50m ou sur-mesure.
Pièces à souder pré-installés en usine.
Profil approché à l'her Alu. Intégré à la structure.
Coulage monobloc, structure, fond et escalier.



Les avantages de la structure en béton armé:
- 135 litres/m³ pour structure hauteur 1,20m
- 175 litres/m³ pour structure hauteur 1,50m



Capacité de la piscine :
2h à 2 personnes pour une piscine de 450 ltr

Largeur de la piscine :
+ 80 cm par rapport aux normes du bassin piscine.

Dimensions de la piscine :
Structure Autocentrante
Angle de la structure 27° km
Montage avec plots de réglage
sur base de stabilité ou montage sur pont béton.

RESPECT

Unibéo respecte votre indépendance de chef d'entreprise, tout en vous accompagnant techniquement.

QUALITÉ

Production intégrale de nos structures sur notre site industriel situé vers Troyes.

Qualité 100% française.
Conforme aux normes BAEL.
Garantie décennale fabricant.

SERVICE

Bureau d'étude à votre écoute, pour répondre à toutes vos demandes de projets.

Production de votre structure piscine sous une semaine.

unibéo
Piscines
www.piscines-unibéo.com

STEINBACH poursuit sa croissance en France...

Exposant au dernier salon de Lyon, STEINBACH, fabricant autrichien de produits de traitement de l'eau a décidé de s'implanter sur le territoire français avec la marque Pool Professional, complétée de toute une gamme d'accessoires de nettoyage.

Fort d'une expérience de 15 ans sur le marché de la piscine Jean-Christophe DEFER est leur Responsable commercial France. Nous l'avons rencontré récemment au salon de Barcelone.



Jean-Christophe DEFER

Jean-Christophe DEFER, vous êtes le Responsable commercial de la Société STEINBACH pour la France, parlez-nous de ce fabricant et de vos produits ?

La société a été créée avant la guerre par le grand-père du propriétaire actuel, Monsieur Peter STEINBACH et était, à l'époque, spécialisée dans le négoce de laine. L'industrie du textile ayant été grandement bouleversée dans toute l'Europe, l'entreprise s'est lancée dans le négoce d'autres produits, tout en conservant une petite branche «laine». La société est présente dans le secteur de la piscine depuis le début des années 2000, sur les marchés limitrophes de l'Autriche.

Avec quel type de produits ?

Nous proposons des accessoires de nettoyage et du matériel périphérique à la baignade (chauffage, douches, régulations automatiques, ...), notre principale activité restant les produits de traitement d'eau des piscines.

Notre organisation nous permet de fabriquer nous-mêmes nos emballages. Le seau de produits de 5 kilos, par exemple, dispose d'un brevet européen. Ceci nous confère une grande flexibilité en saison, sans être tributaires d'importations de conditionnements complets. Nous proposons des prestations de personnalisation aux professionnels de la piscine avec, par exemple, la réalisation de kits ou la fabrication de conditionnements de différentes couleurs.



Un des sites du groupe Steinbach situé en Autriche à Schwertberg



Gamme de produits de traitement de l'eau Pool Professional



Gammes d'accessoires de nettoyage Pool Professional

L'implantation en France date de quand ?

L'élément déclencheur pour la France a été la participation en novembre 2016 au Salon de Lyon. A cette occasion, le fabricant a constaté la présence de nombreux visiteurs sur le stand et leur grand intérêt visuel pour les produits. Mais il y avait la barrière de la langue ! J'ai pris mes fonctions au printemps 2017. Les premières démarches ont été de réaliser une documentation en français et d'obtenir l'homologation de nos produits en France. Nous souhaitons faire prévaloir l'originalité et la qualité de nos produits, ainsi que nos grandes capacités logistiques, pour séduire le marché français. En effet, nous disposons d'importantes infrastructures de stockage, avec 2 tours totalement automatisées.

Outre notre activité de fabrication en Autriche, notre joint-venture chinoise nous assure un sourcing exclusif, permettant de proposer des produits innovants et un parfait suivi de la qualité.

En dehors de la France, quels sont les autres marchés pour l'entreprise ?

Steinbach est déjà présent dans tous les pays limitrophes de l'Autriche, avec un gros point fort en Allemagne, de

même que des activités en République Tchèque, Hongrie, Slovaquie..., mais également aux USA et en Australie.

Qu'allez-vous apporter de plus ?

Nous proposons une gamme originale et qualitative, qui devrait nous démarquer de l'offre actuelle. Celle-ci sera dédiée aux professionnels de la piscine. Ces produits ne seront pas présents en grande distribution.

Les premiers retours des professionnels sont excellents et les visiteurs sont réellement très intéressés.

Pour finir par un petit exemple pratique, la structure de nos seaux de 5kg permet une palettisation standard de 120 pièces, ce qui permet des gains logistiques intéressants, en matière de transport et de stockage.



Stockage et manutention automatisés

PISCINES SÉRÉNITÉ inaugure son nouveau showroom en présence de Laure MANAUDOU



Le nouveau showroom de PISCINES SÉRÉNITÉ a été inauguré officiellement à Creysse (24), le samedi 21 Octobre, en présence de Michel Morin, Président de Mondial Piscine, et de la Triple Médaille Olympique Laure Manaudou, Ambassadrice et égérie de la marque de piscines depuis 2014.

Créée en 2015, Piscines Sérénité est composée d'une équipe de professionnels spécialisés dans la construction et la rénovation de piscines.

Concessionnaire exclusif Mondial Piscine depuis ses débuts, avec déjà plus de 112 piscines portant sa signature, l'entreprise emploie 11 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1,3 M€ (2016).

« Avec ce nouveau showroom, nous souhaitons mettre en avant notre savoir-faire et nous présenter comme un acteur majeur dans notre région. Nous tenons à remercier l'ensemble de nos partenaires et clients de leur confiance et de leur fidélité » explique **Arnaud Aragon de Piscines Sérénité**.



contact@mondialpiscine.fr / www.mondial-piscine.eu

Un nouveau logo et toujours plus d'innovations !



Gardant en tête d'apporter des solutions toujours plus économiques et plus fiables aux professionnels, la marque **SeaMAID a lancé cette année**

deux nouveaux projecteurs. La lampe PAR56 ECOPROOF™ et le projecteur No(t) mad, mobile et rechargeable. La première est universelle et 100 % étanche, idéale pour la construction, la rénovation ou le remplacement (voir notre article dans ce numéro page 40). Tandis que le petit projecteur nomade s'installe partout grâce à sa base magnétique ingénieuse.

Pour illustrer l'intensification de sa stratégie de développement, toujours mue par l'innovation, la marque SeaMAID a choisi de relooker son logo ! Un changement qui en dit long sur la suite... La marque leader dans l'éclairage LED pour piscines ne compte pas en rester là et entend poursuivre sa route sur le chemin de la croissance dans l'éclairage pour jardins.

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

Relooking pour KYRNOS PISCINES

Seul concepteur et fabricant de piscines coques polyester en Corse, KYRNOS PISCINES fabrique ses bassins, revêtements, pièces et structures dans sa propre usine de 1000m², située à Lecci de Porto Vecchio. Un minimum de 100 coques sort chaque année désormais de ces ateliers, où la fabrication est maîtrisée de A à Z.

Dotée d'une structure très réactive, l'entreprise fonctionne avec la même équipe de 9 personnes tout au long de l'année.



En 2016, Kyrnos Piscines a pris un tournant, repensé son site web (création Gilles de Peretti - Agence Kallistea I/O) et relooké son logo, reflétant une image d'élégance propre à ses créations. Une écriture dorée sur fond noir, de belles photos des réalisations de l'entreprise, un catalogue en ligne : **l'entreprise passe à la vitesse supérieure sur la toile.** Elle se fait de plus en plus présente également sur les réseaux sociaux, adhère à la FPP afin de s'engager envers sa clientèle par la charte PROPISCINES.



Pour offrir le meilleur à ses clients, elle choisit de se tourner vers des fournisseurs de renommée, tels que Hayward, Polytronic ou Sofatec, proposant des produits haut de gamme.

Une entreprise familiale performante, dynamisée par une équipe passionnée par son métier...

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

LA PAROLE À STÉPHANE DEBERNARDI

Responsable de Debernardi Piscines, sur les sels pour piscines

Publi Info



Stéphane DEBERNARDI

Quels sont pour vous les avantages d'une piscine traitée par électrolyse au sel par rapport aux galets de chlore ?

Il y a 3 avantages principaux :

- **L'autonomie**, puisqu'avec l'électrolyse, il n'est pas nécessaire de remettre des galets toutes les semaines comme pour les piscines traitées au chlore.
- **Le confort de baignade** : comparativement aux piscines traitées au chlore, les yeux ne piquent pas, le taux de chlore est très amoindri donc la baignade est plus confortable et tout à fait acceptable.
- **L'aspect financier** : ce produit est plus économique. Certes, le traitement au sel nécessite au départ l'achat d'un équipement. Mais en termes de coût de consommation dans le temps, le sel reste bien moins cher que le chlore et donc plus économique.

Quel est votre produit phare en sel pour piscine ?

Pour nous c'est l'**AquaSwim Acti+**. Tout d'abord parce qu'il n'est pas diffusé en grande distribution. C'est un produit qui n'est pas un simple sel mais une réelle **formule proposant un « tout-en-1 »**.

C'est un produit qui intègre un **anticalcaire**. Donc, dans le cas de l'électrolyse, en particulier dans notre région où nous connaissons des taux de calcaire très élevés, c'est indispensable.

C'est un produit qui est différent de ce que l'on trouve dans le reste du commerce.

C'est aussi un produit **anticorrosion**. C'est important pour un taux de 4 à 6 grammes de sel qu'il y ait un anticorrosion. Le matériel pour piscine, lui, est conçu pour le sel. En revanche, l'environnement de la piscine, tel que les transats, les baies coulissantes autour des piscines, le sont beaucoup moins.

En ce qui concerne la fonction de stabilisant pré-dosé, son gros avantage

est d'être très peu dosé. Cela évite l'évaporation et permet de contenir des taux de chlore qui sont tout à fait agréables et corrects (0.7 à 1ppm de chlore, ce qui ne gêne pas le baigneur).

Cela fait 4 ans que je ne vends que l'AquaSwim Acti+. Nous avons hésité à changer l'intégralité de notre gamme en AquaSwim Acti+, mais cela représente un réel plus en termes de marge.

Pourquoi faut-il utiliser un sel spécifique pour piscine ?

Parce qu'il répond aux normes alimentaires et élimine les risques de surdosage grâce à son stabilisant. Il améliore la longévité des appareils. La norme pour piscine EN 16 401 garantit également l'absence de substances néfastes comme le fer, le manganèse et le cuivre. Des fabricants d'électrolyseurs recommandent d'ailleurs ce sel, qui est donc **conforme aux recommandations de nos fournisseurs**.

L'absence de ces substances et d'antimottant assure de ne pas tâcher son liner contrairement à certains types de sels qui ne garantissent pas l'absence de ces impuretés.



Est-ce que vos clients sont sensibles aux produits Origine France Garantie ?

Oui bien sûr, complètement ! Ils préfèrent cela plutôt que d'acheter un sel espagnol ou italien. Ce n'est pas un sel dans lequel on ne sait pas ce qu'il y a. C'est un sel vraiment de qualité et fabriqué par un grand nom du sel. Son « Origine France Garantie » est très rassurante pour nous. Nous nous assurons ainsi de transmettre à nos consommateurs un produit de qualité « Made in France ».



BVCert. 6181559

aqua@salins.com / www.piscine.experts-eau.com

Trois jours « Bien-être » consacrés aux spas de SCP France !



Benoit RIVIERE
Chef de Produits

Le beau temps était au rendez-vous fin septembre pour accueillir les clients de la 3^e édition du séminaire Bien-être organisé par SCP France, l'un des leaders sur le marché français de la piscine résidentielle et privée et du spa.

Des conditions idéales pour l'entreprise qui a pu présenter sa gamme de spas à l'ensemble de ses clients. Une gamme qui a su séduire le public grâce au savoir-faire de partenaires de renom.

Ce séminaire se tenait dans le cadre des formations proposées par SCP Academy, rencontrant un vif succès, avec la participation de plus de

150 personnes issues de 50 sociétés différentes.

Les clients présents ont eu l'occasion de participer à des ateliers sur des thématiques spécifiques à la vente de spas, dont l'objectif était d'améliorer leur expertise et ainsi développer leurs ventes.

Un atelier « Commercial et Prospection » était animé par Pierre SAUVÉ, Directeur commercial de BEACHCOMBER, Jean-Louis ALBOUY, Directeur général de SCP France, présentant la toute nouvelle gamme Garden Leisure Week End (voir notre article page 32) et Patrick CHAUB, Consultant en ventes, spécialiste notamment de la prospection et de la relance.

L'atelier « Technique » était mené par Denis CHOPLAIN, Directeur technique de l'entreprise, abordant l'installation des spas et le Docteur Xavier DAROK, Responsable Produits chimiques de SCP Europe pour le thème de la Chimie du traitement de l'eau.

Le thème « du savoir-faire au savoir-plaire » était exposé par Nanette CALLENS, Responsable marketing de l'entreprise, lors d'un atelier « Communication ».

Un « Focus sur le financement » était animé par Jean-Claude LACAZE, Responsable du Service Clients SCP France.

L'atelier « Management » était tenu par Daniel BOS, Directeur SCP France, autour du thème « Motiver financièrement son équipe ».

Les clients participants ont aussi eu l'occasion de rencontrer les différents partenaires SCP et d'échanger avec eux : Anja SAUER de Balboa, Thierry THIENPOND de Kokido, Philippe MATHIS d'Aquaness, Pierre SAUVÉ de Beachcomber Hot Tubs et le Docteur Xavier DAROK pour le traitement de l'eau.

Le cadre de l'Hostellerie de Fontanges, à Onet le Château (12) se prêtait parfaitement à l'installation de 14 spas, dont 7 mis en eau, de 4 gammes différentes, Cove Spas, Garden Leisure Spas, Beachcomber et la nouvelle gamme Week End. Les clients ont ainsi pu tester ces spas en situation, afin de mieux en découvrir les atouts et caractéristiques, à transmettre à leur tour à leurs clients. Quelques produits périphériques au spa étaient également présentés lors d'un mini-salon.



Discours de bienvenue



Photo de groupe avant la pause déjeuner



Atelier extérieur autour de Pierre SAUVÉ - Beachcomber



La pratique !

PISCINES DE FRANCE : Quand l'expérience rencontre la jeunesse !

Le séminaire organisé par Piscines de France en octobre dernier à Aurillac a été l'occasion de faire le point sur la redynamisation du réseau déjà amorcée il y a un peu plus d'un an. Qualité, détermination et communication furent les maîtres mots de cette rencontre particulièrement positive.

Objectif « Com » et « Concept Store »

Au vu de la rénovation totale des magasins du réseau sous le nouveau concept d'aménagements et de communication, on peut aujourd'hui affirmer que le succès est total pour ces nouvelles « vitrines ». Sans compter les nouvelles créations qui s'intensifient en parallèle, avec 1 ou 2 ouvertures par membre adhérent au réseau ! Carton plein, donc, sur cet objectif de concept-store avec un accompagnement proposé à prix coûtant par Piscines de France.

Succès identique sur la partie « Communication », avec un vaste programme de refonte entamé l'année dernière.

Il faut avouer que les bouchées doubles ont été mises pour assurer une meilleure visibilité du réseau : création d'un nouveau logo, refonte du site internet, présence soutenue sur les réseaux sociaux avec une consultation possible sur smartphone... Résultats : le référencement n'a cessé de monter en puissance, ce qui a permis de multiplier les contacts.

Des achats presque doublés en une année

L'important travail de refonte du référencement a aussi porté ses fruits puisque le chiffre d'affaires a doublé de 2016 à octobre 2017.

Ce résultat est la conséquence directe d'un référencement d'équipements ultra-qualitatif auprès des fournisseurs, mais aussi de conditions de règlements favorables, de formations ciblées, et d'une gestion intelligente du stock de pièces détachées. Bref, une nouvelle organisation qui a permis aux adhérents de travailler dans les meilleures conditions possibles, quelle que soit leur situation géographique et d'élargir leur offre auprès de leur clientèle.

Loin du fonctionnement d'une centrale d'achats, cette approche « nouvelle version » se révèle directement profitable aux adhérents, afin de les aider à optimiser leurs marges. La preuve en chiffres : les adhérents ont augmenté leur chiffre de 12 à 20 % cette année.



David FONTAINE
Animateur Réseau

Et des nouveaux projets !

Après la vaste opération de restructuration de la communication, de nouveaux projets sont prêts à sortir des cartons. On nous annonce la mise au point d'une nouvelle structure de construction, pour des bassins 100% français. L'avis technique du CSTB devrait être accordé tout prochainement, dès le début de l'année 2018. Piscines de France veut donc clairement devenir un acteur incontournable de la construction, de la rénovation et des services pour les bassins privés et collectifs, avec une marque de qualité.

L'extension du réseau, qui a déjà débuté la saison dernière, va se poursuivre avec de nouveaux adhérents puisque, déjà, 3 à 4 nouveaux membres sont attendus pour fin 2018.

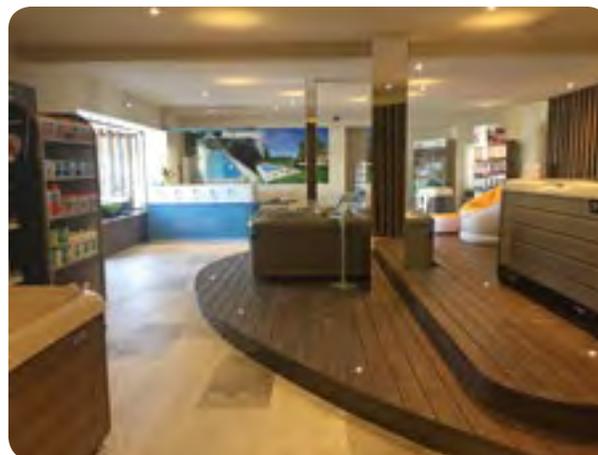
À l'ordre du jour également, une orientation vers l'intégration d'une compétence « paysagiste », qui correspond aux visées haut de gamme de Piscines de France.

Enfin, une volonté affirmée de faire connaître la qualité des réalisations du réseau avec une participation, par exemple aux trophées de la FPP.

À suivre...



Piscines de France : un nom bien porté puisque près de 100 % des équipements référencés sont d'origine française, avec la qualité et la confiance qui sont associées au « Made in France »



Une reconstruction exclusivement fondée sur des bases qualitatives est indispensable avant d'envisager le développement du nombre d'adhérents. Ici, CTLP Piscines de France, dans le Cantal, qui vient de créer un nouveau magasin et showroom pour donner un nouvel élan à leur société.

siege@piscinesdefrance.fr / www.piscines-de-france.fr

Alliance entre ONDILO et SCP EUROPE pour la distribution d'ICO

L'innovation ICO, conçue après plus de deux ans de travaux de R&D par Ondilo, a séduit beaucoup d'entreprises du secteur ! En effet, s'il est petit et discret, flottant sur la piscine, cet îlot connecté assure côté performances, notamment en collectant en continu et en transmettant sur smartphone les paramètres essentiels de l'eau de la piscine.

Séduit par la praticité du produit, son design et l'approche des équipes d'Ondilo, le Groupe SCP Europe a décidé de référencer le produit, primé aux Innovation Awards du CES 2017 et au concours du Ministère de l'Environnement GreenTech 2016, dans son catalogue 2018. Un accord qui vient d'être scellé lors du Salon Piscina & Wellness, qui se tenait à Barcelone du 16 au 20 octobre 2017.

Avec cet accord, SCP Europe devient à partir de la saison prochaine le distributeur majeur et privilégié d'ICO, auprès des réseaux professionnels dans les pays européens où sont présentes ses agences : France, Allemagne, Italie, Espagne, Portugal, Benelux, Royaume-Uni, Croatie.

Sylvia Monfort, Directrice Générale de SCP Europe : « *Toujours en quête de nouveautés et à l'écoute de notre marché, nous sommes convaincus de l'intérêt d'ICO tant pour l'utilisateur final que pour les professionnels de la piscine. L'innovation technologique et le digital sont une réalité croissante et nous entendons bien rester à la pointe en proposant cette nouvelle génération de produits connectés à nos clients.* »

Nicolas Fiorini, Fondateur et Président d'Ondilo : « *Cet accord avec le Groupe SCP Europe est un formidable accélérateur pour notre développement en Europe. Leur connaissance pointue du marché, leur forte présence sur les principaux pays d'Europe et leur savoir-faire dans le lancement de produits innovants nous permettront de poursuivre et concentrer nos efforts sur le développement de nouveaux produits et expériences-clients.* »



Michaël SPURGIN (Directeur Commercial Ondilo), Nicolas FIORINI (Président-Fondateur Ondilo), Sylvia MONFORT (Directrice Générale SCP Europe), Jean-Louis ALBOUY (Directeur Commercial SCP Europe et Directeur SCP France), Guilherme SILVA (Coordinateur Achats SCP Europe)

info.eu@scppool.com / www.scpeurope.com / www.ondilo.com



Depuis 1979

PISCINES DE FRANCE

Rejoignez
notre réseau !

www.piscines-de-france.fr  

PISCINES IBIZA : les 30 ans d'une belle histoire familiale catalane

Cela se passait le 12 octobre, au Mas Rières de Toulouges (66), dans une ambiance chaleureuse et jusqu'au milieu de la nuit. La soirée privée célébrant les 30 ans de l'entreprise PISCINES IBIZA a réuni 250 convives, professionnels et salariés ayant contribué à sa réussite et répondant à l'invitation de Norbert (fondateur du Groupe) et Mathieu COMBES, son fils. Ce dernier, désormais à la tête du Groupe qui emploie une cinquantaine de salariés, dirige à présent l'expansion grandissante de la marque, représentée par 80 concessionnaires exclusifs en France et quelques points de vente en Belgique, Suisse et Allemagne, avec un chiffre d'affaires de près de 15 millions d'euros.

Cet événement a été l'occasion pour Norbert et Mathieu COMBES d'évoquer dans un émouvant discours les étapes qui ont marqué la vie de l'entreprise et de remercier tous ceux qui ont rendu possible l'ambitieuse ascension de celle-ci.

L'entreprise familiale a acquis au fil des ans une notoriété nationale, notamment en restant à la pointe de l'innovation, d'une part, par l'utilisation du procédé de projection simultanée de fibre de verre et de résine, mais aussi par la robotisation de ses unités de fabrication de piscines coques. Elle a su se démarquer en créant un mode de fabrication robotisé, unique au monde, permettant à ses usines de Pia (66) et Châteauroux (36) de produire, à ce jour, près de 1 500 bassins par an, d'une haute qualité. En effet, la projection

de matière première, gérée désormais par l'intelligence robotique, garantit une homogénéité d'épaisseur de matière sur l'ensemble du moule et une pérennité de bassin exceptionnelle.

Aujourd'hui, Piscines Ibiza figure parmi les premiers fabricants français de piscines coques polyester.

Ce développement pertinent se concrétisera encore prochainement par la poursuite de la robotisation de son usine historique

de Pia, avec une première tranche de travaux lancée cette année, représentant un investissement global de 3 millions d'euros.

A l'occasion de cet anniversaire, les PISCINES IBIZA ont dévoilé leur nouvelle gamme de bassins NEVADA (voir notre article page 43), aux formes rectilignes très tendance, ramenant le nombre total de modèles à 33.

Enfin, pour faire également participer le grand public à ce trentenaire, le Groupe a mis en place cet été une série de jeux concours mensuels permettant de gagner barbecues, salons de jardin, transats haut de gamme..., Le tout couronné d'un grand jeu concours qui a désigné ses heureux gagnants le 15 octobre dernier. A la clé, ont été remportés une piscine IBIZA modèle Nevada et un spa de 3 places modèle 335E !



Mathieu et Norbert COMBES
PDG et Fondateur de PISCINES IBIZA



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

FLUIDRA et ZODIAC annoncent leur fusion

Fluidra et Zodiac ont annoncé le 3 novembre leur fusion, avec effet au premier semestre 2018 !

Les deux sociétés se complètent parfaitement grâce à leur forte présence dans différentes zones géographiques du monde, leur offre de produits et leur portefeuille de marques respectif. Les deux poids lourds de l'industrie de la piscine visent ainsi de plus grandes perspectives de croissance et une plus grande valeur ajoutée apportée à leurs clients, leurs actionnaires et leurs salariés.

Des ressources humaines de 5 500 personnes, une présence dans plus de 45 pays, en Amérique du Nord, Europe, Australie, Amérique du Sud, et Afrique : la nouvelle société deviendra un leader mondial dans le secteur de la piscine, avec pour principal marché les Etats-Unis.



Eloi PLANES (Fluidra)
et Bruce BROOKS (Zodiac)

La multinationale espagnole Fluidra, restera cotée à la bourse espagnole et conservera son siège mondial à Sabadell, en Espagne, et son siège nord-américain à Vista, en Californie.

M. Eloi Planes (Président exécutif Fluidra) sera Président exécutif du Conseil d'administration et M. Bruce Brooks (Pdg Zodiac) deviendra Pdg de la société issue de cette fusion. Cette dernière proposera un très large éventail de produits, réunissant quelques-unes des marques globales de piscine les plus connues, telles que Zodiac®, Jandy® Pro Series, Polaris®, AstralPool®, Cepex®, Gre® et CTX Professional®. Grâce à des moyens désormais plus importants, elle sera en mesure de favoriser l'innovation afin de répondre à la demande du marché, avec des solutions plus efficaces et orientées vers le client, dans des secteurs tels que la robotique ou l'Internet des Objets.



Voir l'annonce de leur fusion en vidéo : <http://po.st/zzXmAM>

Zodiac apporte à cette fusion un fort positionnement en Amérique du Nord et une approche spécifique en matière de solutions pour piscines résidentielles, tandis que

Fluidra y joint sa force en Europe, en Australie, en Asie, en Amérique du Sud et en Afrique, et sa gamme de produits pour piscines résidentielles et commerciales.

« En unissant Fluidra et Zodiac, nous allons construire une plateforme solide et prometteuse. Nous mettrons au point des innovations durables axées sur l'utilisateur et nous créerons des opportunités pour nos salariés et nos clients » a déclaré **M. Eloi Planes**.

« Il s'agit d'une fusion entre deux sociétés leaders qui possèdent la même vision orientée vers le client, le même engagement envers l'innovation et une série de valeurs claires et complémentaires », a indiqué **M. Bruce Brooks**.

www.zodiac.com / www.fluidra.com

REJOIGNEZ UN RÉSEAU PERFORMANT

NOTORIÉTÉ
Une marque française reconnue depuis 30 ans

PROTECTION
Votre secteur géographique par exclusivité contractuelle

EFFICACITÉ
Des fiches de contacts qualifiés garanties par la marque

RAPIDITÉ
Livraison des bassins en 4 semaines maximum

QUALITÉ
Des bassins coques polyester de haute qualité issus d'une fabrication robotisée unique au monde

PRIX
Accès à une centrale d'achats pour des prix négociés sur une large gamme produits

UN ACCOMPAGNEMENT ET D'AUTRES AVANTAGES À DÉCOUVRIR...

Fabrication française, coque et gel coat garantis 10 ans

04 30 19 80 14
contact@piscines-ibiza.fr

www.piscines-ibiza.com

La réalité virtuelle : une tendance bien réelle

PROCOPI s'était lancé en premier en 2016, pour le secteur de la piscine, avec une PLV révolutionnaire dédiée aux pisciniers, offrant à leurs clients de plonger en immersion totale à l'intérieur du produit afin d'en découvrir le fonctionnement. Deux minutes d'exploration au cœur d'une pompe à chaleur pour apprécier la machine en détail et toute sa technologie... HAYWARD proposait aussi la même année, sur le salon Piscine Global, de glisser virtuellement dans la piscine, pour y voir évoluer et travailler ses robots nettoyeurs...

Cette année, nombreux sont les professionnels du secteur à utiliser les casques de réalité virtuelle comme outil d'aide à la vente pour présenter leurs produits. Au-delà du simple coup marketing, cette technologie permet au client de se projeter et de visualiser en conditions des installations parfois complexes à intégrer sur le terrain.

L'entreprise VEGAMETAL a rapidement saisi l'intérêt de cette technologie lorsqu'elle est appliquée aux abris. Sur son stand, au salon de Barcelone, elle mettait à disposition un casque de réalité virtuelle, destiné à apprécier l'installation d'un abri haut. « Nous ne sommes qu'au début de l'utilisation de ce service. » confessait alors le Directeur Plácido Cárceles à Spécial PROS. « *Bientôt, nous pourrions configurer l'abri durant la visite virtuelle et voir, par exemple, si tel matériau, ou telle couleur, conviennent mieux au jardin du client* ».

Nous en sommes encore loin et le coût de la technologie est élevé. Plusieurs milliers d'euros à investir pour le développement d'une animation assez simple, selon nos sources.

Cependant, l'intérêt est évident et mérite réflexion pour des installations volumineuses comme les piscines ou les abris, que ce soit en showroom ou sur les nombreux salons dédiés.

Des outils spécialisés se développent et d'autres entreprises du secteur s'y mettent, comme LOGYLINE. Mais quelles sont donc les retombées attendues face à cette utilisation ?

Nous avons posé la question à Pauline Jardin, Responsable Marketing chez LOGYLINE, l'entreprise à l'origine du logiciel de réalité augmentée logyconcept3D (intégration d'éléments virtuels sur une photo d'un lieu réel). Le prototype de visualisation de projets de piscine était présenté en avant-première lors du salon Piscine Global 2016, à travers un casque de réalité virtuelle. Désormais cette extension de logyconcept3D, baptisée logyconcept3D ORB360, est commercialisée pour les professionnels de la piscine.



La PLV qui vous emmène au cœur d'une pompe Climexel (PROCOPI)



Stand VEGAMETAL au salon de Barcelone 2017

Pauline Jardin, parlez-nous du logiciel de projection 3D créé par Logyline

Pauline Jardin : L'intérêt d'une visite virtuelle pour LOGYLINE est majeur. Pour nous il s'agit de proposer aux pisciniers un outil commercial revêtant plusieurs atouts pour la vente. Déjà, le logiciel logyconcept3D dans sa version première permet au prospect de se projeter dans son futur aménagement complet, avec un accompagnement du professionnel. Une conception de projets en multi vue sur plusieurs photos offre au futur client une vision de sa piscine, intégrée dans son jardin, vue sous plusieurs angles. L'échelle est respectée, de sorte qu'il prend conscience de tous les volumes de cet environnement et peut orienter son projet en fonction des rendus. Autre avantage : le piscinier peut directement créer la Déclaration de Travaux complète avec formulaire Cerfa et annexes nécessaires à la mise en œuvre du projet.



Pauline JARDIN

En outre, le logiciel a évolué cet été, avec la création d'un espace client et d'un nouveau site web, puis une mise à jour en septembre. Une nouvelle mise à jour gratuite est disponible également,



Stand LOGYLINE au Salon de Lyon en 2016

comportant l'intégration de piscines miroir et de piscines à débordement, une option très demandée par les pisciniers. Plusieurs mises à jour sont réalisées gratuitement chaque année, selon les retours terrain des professionnels.

Qu'apporte la nouvelle extension « ORB360 » exactement ?

Pauline Jardin : Nous sommes partis du constat de la forte tendance à la visualisation des projets dans le domaine de l'aménagement : nouvelle cuisine, nouveau salon, future maison... Les particuliers apprécient cette possibilité offerte par les professionnels de visiter ou projeter virtuellement leur futur environnement. Pour un projet de l'envergure d'une piscine, il nous paraissait capital de proposer cet accompagnement à la décision d'achat. L'extension logyconcept3D ORB360 vient désormais en option de la version classique de notre logiciel. Elle permet au piscinier de créer un projet sur le logiciel et de le visionner sur un casque de réalité virtuelle. Son client est alors totalement immergé dans son futur environnement, grâce à une vue à 360° ! Le sentiment de projection est décuplé ! Cela renforce aussi les échanges commerciaux entre le client et le professionnel qui lui fait vivre une expérience unique. Et cela représente naturellement pour le piscinier un outil d'aide à la vente très différenciant.

L'ambition de Logyline demeure toujours la même depuis sa création : proposer aux professionnels de la piscine des solutions performantes et simples d'utilisation.

www.logyconcept3d.com



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 68 19 - vegametal.france@vegametal.com - www.vegametal.com /abrisdepiscines.vegametal

MEDIESTER : histoire d'un nouveau départ !

Incredible parcours depuis 40 ans pour ce précurseur de la fabrication de coques polyester ! Mathieu Dabazach, fils du créateur Roger Dabazach, nous dévoile le nouveau départ pris par cette entreprise familiale qui souhaite, plus que jamais, conserver son atout « qualité ».

Pourquoi un nouveau départ ?

Par la force des choses. Notre usine de fabrication située à Rivesaltes - que nous avions entièrement reconstruit en 2003 et pour laquelle nous venions juste d'ajouter une extension de 900m² avec une nouvelle cabine destinée à l'application du gel-coat - a presque entièrement brûlée. Seule la partie administrative a été épargnée. Pour le reste, ce sont près de 3000m² qui sont partis en fumée. Un vrai drame, arrivé en pleine saison, le 22 juin dernier.

Il a donc fallu réagir très vite pour trouver de nouveaux locaux. Par chance, nous avons pu nous installer juste à côté, dans un bâtiment qui était à louer. Sa proximité immédiate, sa configuration ad hoc pouvant permettre l'installation de systèmes de ventilation, indispensables pour notre activité, nous a permis de redémarrer très rapidement.

Nous avons bénéficié d'un extraordinaire soutien de la part de nos fournisseurs, notamment en ce qui concerne les machines de projection. En provenance des Etats-Unis, elles nous ont été livrées en un temps record.

Bref, trois semaines après l'incendie, jour pour jour, nous avons repris la fabrication avec les mêmes équipes !

Il faut aussi signaler que durant cette période, l'ensemble de nos salariés nous a aidés à redémarrer. Une vraie mobilisation générale qui a permis de ne déplorer aucun chômage technique. Nos revendeurs nous ont aussi épaulés en modifiant les modèles sur leurs commandes et en acceptant un allongement des délais de livraison. Nous avons un peu de stock et cela nous a permis de redémarrer sans « creux » notable.

Enfin et surtout, je tiens à remercier la réactivité et le soutien hors pair de notre assurance AXA, sans laquelle

rien n'aurait été possible. Le 15 septembre, le sinistre avait été entièrement géré... sachant qu'il avait fallu compter avec les aléas dus au mois d'août.

Cette situation est donc transitoire et ne va pas durer ?

Bien sûr que non. Nous avons heureusement pu faire une très belle saison, même si nos locaux de location actuels, avec seulement un peu plus de 1000m², ne nous permettaient pas de reprendre notre activité à 100%. Impossible alors d'assurer la production sur notre rythme habituel, qui correspond à environ 600 bassins par an.

Et puis, il nous manque encore des moules et il a fallu procéder d'urgence à de nombreux aménagements : installation de ponts roulants, réalisation d'un enrobé sur les sols extérieurs, agrandissement des portes pour le passage des bassins, mise en place de ventilations adaptées, installation de rideaux de séparation entre les différents postes d'activité, refabrication de moules endommagés par l'incendie...

Mais dès la reprise de l'activité, je suis parti à la recherche de nouveaux locaux.

Un bâtiment de 4 000 m² était à vendre par le groupe Fluidra. Il abritait auparavant les activités de CTX. Après études des possibilités d'aménagements, nous avons signé une promesse de vente. Aujourd'hui la vente est définitive et nous ouvrons d'extraordinaires perspectives. L'ensemble des travaux sont programmés sur cette fin d'année et l'inauguration est dorénavant prévue pour janvier, date à laquelle nous serons à 100% de nos capacités afin d'honorer toutes nos commandes.



Roger, Dany et Mathieu DABAZACH

C'est l'occasion d'un nouveau départ ?

Oui, car les locaux sont plus grands et très récents. Ils bénéficieront des toutes dernières technologies en matière d'outils, de machines et d'aménagements des postes de travail. Compte tenu de la destruction de certains de nos moules, nous serons amenés à en créer de nouveaux, correspondant aux dernières tendances, en parfaite conformité avec les attentes de nos clients. Plus contemporains, plus épurés, plus esthétiques et avec des espaces détente encore mieux étudiés. L'industrialisation des procédés et l'espace accordé par ces nouveaux locaux nous permettront de travailler dans d'excellentes conditions !

Nous allons également, compte tenu de l'emplacement de nos bâtiments jouxtant ceux appartenant au groupe Fluidra, profiter de toute la synergie de ce géant. C'est une opportunité commerciale qui vient s'ajouter à notre nouveau départ !

Vos objectifs ?

Continuer de s'appuyer sur la force de notre structure familiale et maintenir la qualité qui a fait notre réputation. Ces nouvelles conditions de travail nous permettront sans aucun doute d'optimiser encore nos fabrications, de nous diriger vers toujours plus d'innovations, mais aussi d'accéder à notre volonté d'avoir au moins un revendeur par département. Aujourd'hui, même si nous comptons quelque 90 partenaires distributeurs, en intégrant ceux implantés sur la Belgique, l'Allemagne et la Suisse, il reste préférable, pour un confort de proximité, de bénéficier de partenaires répartis de façon homogène sur l'ensemble du territoire national.



Le nouveau bâtiment de 4 000 m²

mediester66@mediester.com / www.piscines-mediester.com

JACQUES BOURDREL, un grand Monsieur, vient de nous quitter



Jacques BOURDREL

Enigmatique, le regard malicieux, ce grand Professionnel a eu un long parcours, riche d'expériences... Concessionnaire des piscines Florida, Créateur du G.I.P début 1971, du groupement Carré Bleu, il avait perçu très tôt l'intérêt de construire un réseau pour l'entretien des piscines, en créant P.S.I. Infatigable, il avait aussi lancé l'Annuaire de la Piscine avec son site internet, en collaboration avec Adeline Le Baron.

Avec Jacques Bourdrel, c'est un autre pionnier parmi les professionnels de la Piscine qui s'en est allé.

Toute l'équipe d'EuroSpaPoolNews et de Spécial PROS se joint à nous pour adresser nos plus sincères condoléances à sa famille et ses proches.

Nous laissons le soin à Robert Idoine et Jean Albouy, de témoigner sur ce précurseur qu'ils ont côtoyé.

Loïc et Vanina BIAGINI

« Dans les années 60, Jacques était Installateur de piscines privées. A l'époque, il n'était pas satisfait des services de l'importateur qui lui fournissait les composants et pièces détachées nécessaires à son activité. Il décide alors d'importer directement ces éléments des USA. Avec quelques collègues il fonde le premier Groupement d'Installateurs de Piscines privées, le « G.I.P ». Il commence par trouver des locaux près de son entreprise, à Montélimar, puis prend contact avec des professionnels de la piscine sur tout le territoire français. Les premiers adhérents recrutés, il crée le Conseil d'Administration du Groupement, dont les membres deviennent actionnaires. Les premières réunions professionnelles de pisciniers voient le jour en France.

Rapidement, il fera montre de ses qualités d'organisateur, menant au développement du réseau. Montrant une humeur toujours égale et sereine, il saura convaincre et diriger l'équipe toute entière.

Pour « assainir » la profession, il participe à la création d'une section « PISCINES PRIVEES », près de la section des « PISCINES PUBLIQUES » de Paris.

Rapidement, le réseau deviendra le premier groupement professionnel de la Piscine en France, puis en Europe, sous le nom plus évocateur des piscines « CARRE BLEU ».

En 1990, certains adhérents décidèrent la formation d'un nouveau groupe sous le nom de EURO PISCINE SERVICES. Ces deux groupements sont toujours en activité aujourd'hui.

Aujourd'hui nous pouvons affirmer que beaucoup lui doivent le développement de leur situation et conservent de cette grande et belle partie de leur vie d'excellents souvenirs ! Souvenirs de l'homme d'abord, d'une grande et exceptionnelle amitié partagée, souvenirs des réunions aussi, des réceptions, et des grands voyages organisés pendant les intersaisons. Le personnel du Groupement en garde également un excellent souvenir, témoignant lors de ses obsèques d'un employeur apprécié de tous.

Jacques nous a quittés le 20 octobre, à 93 ans, nous laissant la mémoire d'un homme maniant autorité et humour avec facilité et partageant largement avec son entourage toutes ses connaissances dans le domaine de la piscine.

Une figure du métier que nous n'oublierons pas... »

Robert IDOINE – Jean ALBOUY



toucan

Les produits malins pour tous les bassins !

Net'Skim®

Protéger le skimmer

Water Lily®

Purifier la ligne d'eau

Pool'Gom®

Nettoyer la ligne d'eau

Pool'Gom XL®

NOUVEAU

Nettoyer le bassin

Rejoignez-nous sur Facebook



www.facebook.com/ToucanProductions.fr

SOLIDPOOL : pourquoi tant de succès ?

Hormis les raisons traditionnelles qui expliquent une réussite (qualité du produit, distribution et logistique efficaces, SAV réactif, prix attractif, etc.), il existe autres 2 raisons au succès de SolidPool. Découvertes avec Olivier Lelong, responsable du réseau et Victor Gil-Valcarcel, export manager, rencontrés sur le salon Piscina & Wellness de Barcelone en octobre dernier.

Vous avez un secret ?

En quelque sorte oui (rires). En réalité il s'agit tout simplement d'avoir une approche très pragmatique. Nous avons 3 magasins en région lyonnaise qui distribuent et qui assurent en propre la construction de piscines avec notre procédé SolidPool.



Olivier LELONG
Responsable du réseau

Ce suivi du concept, au jour le jour, tant pour sa mise en œuvre que pour sa maintenance, nous procure un retour d'expérience en direct et sans délai. Plus besoin d'attendre les remontées terrain, les problèmes SAV ou les visites sur site pour constater les éventuelles améliorations à apporter. Nous sommes donc partie prenante et c'est ce qui fait notre force. Nous avons donc tout intérêt à améliorer sans cesse le procédé, ce qui nous a conduit tout dernièrement, par exemple, à revisiter nos moules de coffrage afin de les rendre encore plus faciles et rapides à monter. Aujourd'hui, 4 jours seulement suffisent à réaliser un bassin SolidPool, hors radier. Avec notre procédé il est donc possible de construire une piscine d'une grande qualité pour les clients, tout en dégagant une marge maximum pour vous, les pros.

Votre force réside donc essentiellement dans ce process de fabrication ?

Pas seulement. Nous sommes parfaitement conscients des difficultés des pisciniers en pleine saison pour répondre au plus vite aux demandes de devis de leur clientèle. Ici encore, le fait de vivre les mêmes tracas dans nos magasins, nous a permis d'élaborer un système très réactif. Il s'agit de notre service extranet qui permet, en plus de passer des commandes, de réaliser en quelques clics une « étude de prix préalable ». Seules 10 minutes suffisent pour établir cette étude qui permettra une accroche de toute clientèle potentielle. Cet outil crée le contact et le maintient avec le futur client, laissant ainsi le temps de préparer un devis sur les projets les plus solides ! Ici encore, c'est un plus pour le client final qui se sent « pris en main » et pour le pro qui peut réagir très vite, sans perdre de temps, à un moment de l'année où il est particulièrement surchargé.

TOUT POUR L'EAU ET SOLIDPOOL : l'histoire

Tout démarre en 1956 sous l'enseigne Moteurs Prat, qui a pour activité la fabrication de moteurs électriques. L'entreprise est alors rachetée par le père de Philippe Perrot, l'actuel dirigeant, pour exploiter l'activité de pompes électriques et assurer la fabrication de pompes pour piscines.

Dans les années 1980, l'orientation de l'entreprise se tourne vers la distribution de matériels pour piscines et la construction de bassins.

Et c'est en 1998 que sera créée « Tout pour l'eau », dénomination correspondant à l'évolution des activités. Dès 2002, la mise au point du concept de fabrication SolidPool fait son apparition. Elle est logiquement issue des difficultés de construction auxquelles était confrontée l'entreprise. Mettre au point son propre système constructif était devenue une nécessité pour faire mieux, plus facilement et plus vite.

Aujourd'hui, le réseau national se constitue donc d'une trentaine de distributeurs d'équipements piscines sous l'enseigne « Tout Pour L'eau » et d'une cinquantaine de constructeurs agréés « SolidPool », sachant que quelques uns ont les 2 casquettes !



Philippe PERROT
Dirigeant

L'exportation du procédé SolidPool semble également en plein essor ?

L'export représente à ce jour 20 % de notre chiffre d'affaires. Nous sommes présents dans le monde entier : en Asie avec un fort potentiel à développer, au Moyen-Orient, en Amérique du Nord et du Sud et bien sûr en Europe (Suisse, Belgique, Allemagne, Italie, Portugal).



Victor GIL-VALCARCEL - Export Manager

Nous avons même réussi à pénétrer le marché Australien, très compliqué, car la clientèle n'a confiance qu'en des produits et équipements en provenance des USA. En passant par les Etats Unis, nous avons donc pu entrer dans ce marché pour qui la fiabilité est le premier critère de choix !

Il faut aussi signaler notre implantation aux Etats-Unis. Nous sommes loin d'être les seuls sur ce marché, et pourtant notre présence ne cesse de s'intensifier. L'explication est simple : le procédé SolidPool autorise la mise en œuvre d'un revêtement de finition polymère particulièrement recherché sur ce marché.

Bref, aujourd'hui, nous sommes implantés dans 20 pays répartis sur l'ensemble de la planète, avec environ une trentaine de points de vente. Notre objectif est de consolider l'existant et de mettre en place un réseau de distribution international. Le but étant de parvenir à 1 grossiste ou distributeur par pays. Cette structure permettra d'avoir un représentant sur place, connaissant parfaitement le marché local afin de s'adapter à ses particularités et de proposer bien sûr, un approvisionnement et une réactivité identique à celle proposée en France.



Un catalogue de 132 pages : un outil efficace qui, comme son nom l'indique, propose tout pour l'eau : filtration, revêtements, matériels pour l'entretien du bassin, équipements de sécurité et d'isolation, ainsi qu'un chapitre destiné à l'extérieur et aux loisirs.

LE CONCEPT SOLIDPOOL EN 5 POINTS

- Une structure brevetée, conçue et fabriquée en France.
- Une installation en un temps record, correspondant aux exigences croissantes de la clientèle.
- Une facilité de mise en œuvre grâce à des modules légers (3,5 Kg) et emboîtables.
- La faculté de réaliser des bassins à skimmers ou à débordement, de formes classiques ou libres.
- Une possibilité de choisir son revêtement final (liner, carrelage...).

Disponible dès 2018, le nouveau bloc SolidPool XL permettra de réaliser des bassins jusqu'à 20 centimètres d'épaisseur. Cette nouveauté élargit les possibilités de construction et vient en complément du bloc standard de SolidPool.

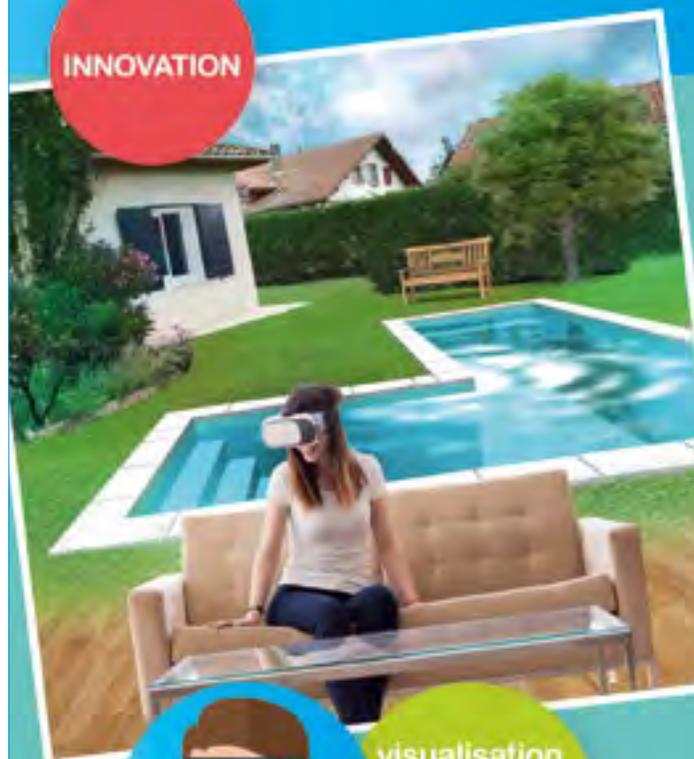


contact@solidpool.fr / export@solidpool.fr
www.toutpourleau.fr / www.solidpool.fr



LA NOUVELLE OPTION DU LOGICIEL DES PISCINIERS !

INNOVATION



visualisation de projets sur casque de réalité virtuelle

Proposez à votre client de vivre un moment unique, une expérience en totale immersion !

www.logyconcept3d.com

05 57 02 09 32
contact@logyline.com



EUROPISCINE entre dans une nouvelle ère

Le 9 octobre, les partenaires, fournisseurs, et adhérents du Groupe de pisciniers indépendants EUROPISCINE ont vécu une soirée riche en révélations, actant le nouveau tournant pris par le groupement. Tout d'abord l'annonce du départ du Président du Groupe, Patrick WOESTELANDT, après 20 ans d'un investissement sans faille dans la construction et la consolidation de fondements et de valeurs qui ont permis la réussite de cette aventure.

Désormais, c'est une nouvelle gouvernance partagée qui reprend le flambeau, reflet d'une nouvelle dynamique, mais toujours au service du bien-être des clients du Groupe.



EURO PISCINE SERVICES devient EUROPISCINE



Bruno GODINO, Directeur Général présente la nouvelle identité visuelle d'EUROPISCINE



De gauche à droite : Maxence CATUSSE - Grégoire DECLERCQ
Nicolas HÉNOCQUE - Pierre CABERLON - Arnaud DUVAL

Cette nouvelle direction est composée d'une cogérance de 3 associés élus par l'assemblée générale et membres de droit du conseil d'administration, Maxence CATUSSE, Grégoire DECLERCQ et Nicolas HÉNOCQUE, et de 2 autres associés, Pierre CABERLON et Arnaud DUVAL.

Dans cette logique, cette nouvelle organisation s'est accompagnée de créations graphiques, évolutions nécessaires de l'image de l'entité et symbole d'un nouveau positionnement en termes de communication. La nouvelle identité visuelle du Groupe se veut engageante, aussi bien envers ses clients que ses futurs adhérents, réaffirmant des valeurs clés du métier de constructeur-concepteur de piscines, spas et abris. L'incarnation identitaire de ce

label d'excellence s'inscrit d'ailleurs à présent dans le logo redessiné d'EUROPISCINE sobre et moderne.

Pour aller plus loin encore dans la réaffirmation de ses valeurs, le Groupe affiche celles-ci clairement, à travers une série de 9 visuels, qui mettent en avant le savoir-faire de ses artisans et la maîtrise de l'eau. « Les 9 vérités » partagées par les adhérents : la Précision, le Sur-mesure, le Bien-être, la Sécurité, l'Esthétisme, l'Excellence, la Polyvalence, la Transparence et la Disponibilité, annoncent l'engagement de qualité des pisciniers membres. Des images au design créatif que l'on retrouve sur le nouveau site web, avec pour fil conducteur, la source essentielle du plaisir promis aux clients... l'eau !



bruno.godinou@europiscine.com / www.europiscine.com

SolidPool®

Fabricant de piscines

la solution
100% béton !

Montage & coulage
structure en 1,5 jours.

Des escaliers complexes
en quelques minutes.

Une compatibilité à 100%
avec le matériel du marché



Formation gratuite
1 journée
sur 1^{er} chantier

contact,
Olivier Lelong :
07 81 68 41 28
contact@solidpool.fr

Les piscines 100% **BÉTON**



UNE FINITION PARFAITE !

Toutes les tailles, toutes les formes, Tous les revêtements



Montage structure : 1 journée

Montage : 1 heure

Le système de construction
le + abouti et le + rapide !



Rapide !

✓ **Générez**
de nouveaux profits

✓ **Rentabiliser**
rentabiliser votre structure

✓ **Maîtriser**
maîtriser votre planning



Le bloc Standard, Flex,
prêt à carreler,

Les blocs pièces
à sceller,



Le bloc
filtrant
Excellence



& Le bloc
Escalier

POPSSI poursuit son développement grâce aux pisciniers

Sortie au début de cette année, la gamme des produits de traitement de l'eau Poppsi connaît une forte croissance. Leur packaging et leur offre atypique séduit fortement les particuliers, mais pas seulement. Grâce à une série d'innovations, Poppsi a su faciliter le travail des pisciniers. Retour sur cette formule gagnante.

Un concept simple et très étudié



Au départ, l'idée semble assez simple, quand certains disaient « gadget » : colorer les pastilles de chlore. Le bénéfice pour le produit est évident : pouvoir jouer avec les couleurs en fonction du type de chlore et des dosages à utiliser pour traiter l'eau.

Mais la chose est plus facile à dire qu'à faire. Comment colorer un produit sur lequel

rien, ou presque ne tient ? Comment, par ailleurs, mettre de la couleur sur la pastille de chlore sans déteindre dans l'eau. Autant de problématiques qu'il a fallu résoudre. Pour le reste, c'est Jérôme Rousselin, cofondateur de Poppsi qui raconte : « Nous avons travaillé avec des Chimistes et des Laboratoires indépendants pour développer et breveter nos pastilles. L'enjeu n'était pas que marketing. Notre produit est destiné à une population exigeante de professionnels. Nous ne pouvions pas risquer un mauvais démarrage avec des pastilles peu efficaces ».

Bien leur en a pris. Après 2 mois d'essai chez des distributeurs tests, les produits sont en rupture et il faut augmenter la production. « Nos produits sont fabriqués en France. Cela implique moins de coûts de transport bien sûr, et nous a permis d'être très réactifs en réapprovisionnement ».

Poppsi augmente, semaine après semaine, sa présence chez les distributeurs spécialisés et leurs présentoirs colorés fleurissent en magasin.

Un usage simplifié pour un gain de temps



Pour utiliser encore plus rapidement ses pastilles, Poppsi a développé une application. Il suffit de comparer la couleur des bandelettes avec les couleurs mises en avant dans l'application. À chaque couleur correspond un type de pastille. Il vous suffit, dès lors, de piocher dans le seau correspondant. On ne sait que trop bien le temps que l'on perd plié en deux sur des bacs entassés au fond du local technique, les étiquettes usées ou arrachées rendant moins faciles les opérations. Ajoutez à cela une bouffée de chlore à chaque ouverture, et vous comprendrez aisément pourquoi le produit plaît tant aux pisciniers.

Dernier point d'importance puisqu'on parle de l'odeur, Poppsi a breveté et installé dans chaque seau une pastille qui neutralise l'odeur du chlore. Un détail qui a son importance lorsqu'on manipule ces produits plusieurs fois par semaine.

Un marketing astucieux

En communiquant également auprès du grand public, Poppsi a réussi à séduire les propriétaires de piscines individuelles. Jérôme Rousselin s'en réjouit : « Plusieurs pisciniers nous ont rapportés des témoignages de clients ravis de les voir utiliser ces pastilles de couleurs. Ils ont vu les articles dans la presse ou la vidéo sur internet et trouvent très fun de voir leur piscinier les utiliser ».

En magasin, Poppsi joue également la carte du marketing à fond. En utilisant le noir et la couleur pour leur packaging, ils ont surpris et celui-ci se distingue très nettement au milieu des autres produits de traitement de l'eau.



Lors du dernier salon de Barcelone, l'entreprise azurée a fait parler d'elle. Selon nos informations, plusieurs géants de la piscine s'intéresseraient de près aux petites pastilles françaises colorées. C'est toujours fascinant de voir où l'innovation peut se nicher, parfois de manière inattendue. En attendant, l'aventure Poppsi se poursuit ! Histoire à suivre...



Jérôme ROUSSELIN et Pascal GUILBAUD
sur le salon de Barcelone 2017

info@poppsi.fr / www.poppsi.fr



Le nouveau concept de magasin EVERBLUE mis en scène par ATOLL PISCINES

Everblue a lancé au début de la saison un nouveau concept de magasin (voir Spécial PROS N° 24, le 1^{er} magasin-pilote de Swim Garden installé par Sébastien LÉON, le concessionnaire Everblue à Quimper Bénodet) qui révolutionne tout ce qui a pu être fait jusqu'à présent !

Présentation, organisation, approche de la clientèle ont été entièrement pensées d'une autre façon au sein de ce tout nouveau type de magasin.

A son tour, Roland DORDAN, concessionnaire Everblue avec son magasin Atoll Piscines vient de refaire entièrement son showroom situé à Castelnau-d'Estrétefonds près de Toulouse.

Il nous parle de son nouvel établissement, ce qui a changé pour lui et ses équipes.

Depuis combien d'années êtes-vous dans le réseau Everblue ?

Nous allons bientôt fêter nos 20 ans, nous sommes dans le réseau Everblue depuis 1999. Notre magasin vient d'être refait au mois de mai. Sa surface d'exposition est de 400 m² sur un terrain de 5 000 m². Notre entreprise compte 17 personnes.

Dans quel but avez-vous transformé aussi radicalement votre showroom ?

Tout d'abord, suite à une analyse et une étude approfondie de la société Brio Retail, leader en France de l'agencement de magasin, Thierry D'AUZERS (Président d'Everblue) a informé le réseau qu'il allait modifier l'expérience client dans les magasins du réseau. Nous nous sommes immédiatement portés candidat afin d'avoir au plus vite ce nouvel outil commercial !

Nous avons donc refait notre magasin en tenant compte des nouvelles « normes » d'agencement du réseau. Nous étions animés par une volonté d'offrir une véritable expérience à nos clients en leur proposant un espace « séduction ». Nous souhaitons identifier clairement nos différents pôles de compétence afin d'être attractifs et différents.

En quoi votre nouveau magasin se différencie-t-il de ceux de vos confrères ?

On peut vraiment parler d'un concept nouveau sur le marché de la piscine. Concrètement, cela s'est traduit par des zones très différenciées pour l'accueil, mais aussi pour l'attente et pour les espaces dédiés au laboratoire, au SAV, à la piscine et au spa. La clientèle se dirige intuitivement vers son espace grâce à des repères visuels clairs. L'épuration de l'espace donne une sensation de bien-être, et apporte inconsciemment, une simplification de la problématique technique de la piscine qui effraie souvent les clients.

Des podiums présentent les équipements en situation, de façon simple et conviviale. Mais il faut surtout insister sur le pôle central du magasin, consacré à l'espace pédagogique piscine, avec la « Piscine Inspiration[®] » qui est un modèle déposé par Everblue. Le client prend place autour de cette piscine et va pouvoir trouver l'inspiration pour son projet. Ici, on aborde le côté technique, de façon simple et pratique, pour « éduquer » en douceur, sans complication, les futurs propriétaires de piscine. Structure, filtration, revêtements,

équipements de sécurité, etc., tout est présenté et expliqué dans un cadre d'une rare convivialité.

C'est incontestablement un moyen qui facilite la prise de décision des clients !

Nous ne sommes pas sur de la vente de matériel seulement, nous ne vendons pas que des produits. Ce que l'on vend, ce sont des piscines prêtes à plonger en évoquant le rêve auprès des clients.

Avez-vous déjà pu mesurer l'impact visuel sur vos clients et prospects ?

Oui absolument. Quand les gens poussent la porte du magasin ils sont forcément attirés par le pôle qu'ils recherchent. Même pour nous cela a changé, c'est un « outil à la vente », un élément supplémentaire quant au sérieux de l'entreprise et à la précision du projet du client, qu'il voit clairement. C'est évident qu'il est plus facile de discuter autour de ce genre d'ouvrage que d'échanger face à face derrière un bureau. Cela nous différencie des concurrents et nous donne une réelle longueur d'avance.

Notre objectif principal est de faire vivre une expérience positive à nos clients afin qu'ils mémorisent notre société et nos capacités à les accompagner dans « L'Excellence et la Sérénité » (notre signature de marque), jusqu'au bout de leur projet.



Un magasin épuré où domine la « Piscine-Bureau Inspiration »

Dans la plupart de nos numéros, vous retrouverez le point de vue d'industriels, de fabricants, de constructeurs... sur les tendances du marché, ce qui vous permettra de recouper avec vos propres appréciations. Si vous souhaitez vous-aussi vous exprimer, faites-nous le savoir, nous vous laisserons la parole avec plaisir.

Jérôme CHABAUDIE, Dirigeant d'AELO

« Notre société de distribution de matériels et équipements de piscines a moins de 2 ans d'existence et peut tirer un premier bilan de deux saisons passées. Nous avons déjà rempli un certain nombre d'objectifs. Le premier d'entre eux est évidemment la satisfaction de nos clients que nous accompagnons depuis l'avant-vente (devis réalisé dans la journée) jusqu'à la livraison que nous assurons en 24/48 heures. L'appartenance au groupe Thermador nous a permis, grâce à son soutien logistique, financier et informatique, d'offrir immédiatement ces promesses de réactivité et de les tenir !



Notre principal challenge fut d'estimer les stocks en l'absence totale d'historique de ventes et de contexte de marché très dynamique. Nous avons réussi notre pari en évitant l'écueil des ruptures de stocks, si préjudiciables pour les professionnels en pleine saison.

Notre sélection actuelle de produits (plus de 2 000 produits et 1 500 pièces détachées) est le fruit d'un choix assumé à la fois technique et logistique. Nous devons répondre à la demande du marché mais surtout orienter les professionnels vers des produits sélectionnés et éprouvés et ainsi jouer notre rôle de partenaire. Nous avons su intégrer en parallèle une dose de produits innovants, offrant une rupture technologique au marché (balles filtrantes ou producteur de chlore gazeux par exemple). Notre mission est d'être à l'écoute des professionnels pour faire évoluer notre offre constamment.

Notre réussite passe avant tout par l'expérience de notre équipe et nous comptons bien continuer à nous appuyer sur elle ! »

info@aello-piscine.fr / www.aello-piscine.fr

Virginie ROLLAND, co-gérante de Ô PISCINES DE MARTIN

« Cette saison a été très satisfaisante malgré une météo très capricieuse. Nous avons enregistré beaucoup de demandes sur nos coques polyester ABORAL, ainsi que sur les rénovations de bassins avec pose de liners et membranes armées. Sur notre secteur géographique, nous constatons une baisse assez sensible de la surface des terrains ce qui nous oblige à nous adapter en proposant des bassins plus petits, mais très bien équipés. On constate d'ailleurs une demande croissante sur les traitements automatiques. Aujourd'hui les trois quarts des bassins que nous vendons en sont équipés. Les équipements « bien-être » ont également le vent en poupe : spas, balnéo, kits massage sont de plus en plus demandés.



Le point particulièrement positif pour notre activité est de constater que notre clientèle ne choisit pas le moins-disant mais est à la recherche, avant tout, de la qualité. Notre exploitation en nom propre incite sans aucun doute à la confiance, tout comme le fait de n'employer aucun sous-traitants. Notre orientation « haut de gamme » est payante et nous avons bien l'intention de poursuivre dans cette voie.

Aujourd'hui nos carnets de commande sont pleins sur les 6 mois à venir, ce qui laisse augurer une excellente prochaine saison.

Nos projets ? Déménager pour ouvrir très prochainement de nouveaux locaux, plus vastes, offrant une meilleure visibilité, et continuer notre collaboration avec Aboral ! »

opiscinesdemartin@gmail.com / www.opiscines.com

Natacha BOBBERA, de POOL68.com

« Une saison similaire aux précédentes ! Nos clients (nous disposons d'un parc de 2 300 piscines acquis sur les 40 ans d'existence de notre entreprise familiale !) ont poursuivi la tendance amorcée il y a plusieurs années en achetant toujours plus de systèmes de chauffage et de produits connectés. Notre premier Klereo, vendu il y a 7 ans déjà, continue, par exemple, de faire de nouveaux adeptes.



Il faut toutefois remarquer qu'en raison des fortes chaleurs de juillet et d'août, de nombreux devis nous ont été demandés par des gens en manque de rafraîchissement ! Ces clients potentiels ne se sont cependant pas décidés, sans doute en raison des baisses de températures rapidement survenues dès le mois de septembre. Un revers de saison inattendu, totalement lié à la météo ! »

info@pool68.com / pool68.com

Mikaël LIE, d'ACIS

« Nous pouvons annoncer cette année encore une progression intéressante et nous portons un regard optimiste sur l'avenir. La récente acquisition de Weltico nous a permis de développer nos ventes de façon très favorable sur des équipements orientés haut de gamme. C'est un segment porteur sur lequel nous continuerons de concentrer nos développements produits.



Notre skimmer extra-plat A800 en est l'exemple, puisque les ventes ont été multipliées par 4 cette saison. Nous prévoyons une évolution dès l'année prochaine

avec le modèle A600 en version Design et Élégance, toujours conçu pour offrir un haut niveau d'eau.

Nos buses de refoulement ultra design sont également plébiscitées par nos acheteurs tout comme nos Skimfiltres (solution de filtration complète avec cartouche).

Il en va de même pour les éclairages leds que nous fabriquons avec des composants Osram, dont la qualité d'éclairage séduit de plus en plus. Résultat : + 25 % de ventes sur ce type de produit. Une gamme de 3 mini-projecteurs se fixant sur un filetage 1 1/2" sera proposée au marché, tout en utilisant nos 2 gammes de finitions de pièces à sceller Design et Élégance.

Nous proposerons des évolutions significatives de nos produits avec notamment des nouveautés dans le domaine de la filtration : un mur filtrant, un bloc cavalier, une solution de filtration tout en une « All in Pal », nos pompes de filtration étant au cœur de ces nouveaux produits. Sans oublier nos produits Jet Vag, avec une façade de Nage à contre-courant en Inox, un piezo, pour nos commandes de NCC et produits Balnéo, notre produit Effervescence.

Afin de satisfaire au mieux nos clients et d'être en capacité de fabriquer nos nouveaux produits sur notre site, nous réalisons un agrandissement de 900 m² de notre bâtiment actuel.

Le 1^{er} janvier 2018, les deux sociétés : ACIS et Weltico seront fusionnées et nous profiterons de cette occasion pour proposer une organisation simplifiée avec un interlocuteur unique, la société ACIS, pour ce qui concerne tous les documents commerciaux et administratifs (offres commerciales, commandes, BL, factures, etc.).

Ce sera également l'occasion de clarifier notre offre produits autour de nos 3 savoir-faire et de 3 marques fortes :

- Weltico pour l'équipement du bassin, dont les produits Eclairage, filtration, pièces à sceller et alarmes.
- Vipool pour l'équipement du local technique, regroupant nos diverses pompes, filtres et systèmes de filtration.
- Jet vag, pour les solutions Nage à contre-courant et balnéo.

Pour l'année prochaine, nos objectifs resteront donc les mêmes : satisfaire nos clients à travers la qualité de nos services et produits, continuer le développement et faire évoluer nos gammes et produits avec de l'innovation et des nouveautés. »

client.acis@acis-france.com / www.acis-france.fr

algarine

POUR ÊTRE MIEUX DANS SON EAU

*Une seule pincée de produit à ajouter
une fois par semaine dans la piscine*

CLARIFIE L'EAU

Une eau cristalline et sans odeur.

STABILISE LE PH

Un pH stable tout au long de l'année, quelles que soient les conditions, optimise le traitement désinfectant de l'eau..

ELIMINE LES ALGUES

Et empêche leur croissance.

ECONOMISE LE PRODUIT DESINFECTANT

Utilisé régulièrement, ALAGRINE procure une eau limpide et sans algues et réduit la quantité de produit oxydant (-50%)

Usage hebdomadaire
20 g / 10 m³ d'eau

Ex : Un pot de 2 kg d'ALAGRINE permettent d'entretenir une piscine de 40 m³ pendant 25 semaines.



Compatible avec tous les revêtements de piscines et les traitements (chlore, brome, oxygène, électrolyse).
Respectueux de l'environnement : sans phosphate ni cuivre.

BP DISTRIBUTION
1283 C Les Pradels - 83310 LA MOLE
contact@bpdistribution.fr
Tél. 06 23 62 04 99

www.algarine.com

Assises 2018 de la FPP : cap sur les défis de demain !

Pour la 3^e édition des Assises de la FPP, c'est la ville d'Avignon qui a été choisie pour accueillir les professionnels de la piscine et du spa, le mardi 6 février 2018. Plus qu'un réseau d'échanges et d'informations, la FPP souhaite, notamment à travers ses Assises annuelles, insuffler une véritable dynamique au secteur, en allant au-devant des grands défis de demain et en apportant des solutions attendues par la profession.



Environnement
économies
d'énergie



impact de la
transition numérique



parcours
clients



évolution
du secteur



La cité des Papes sera le théâtre de ce rassemblement de 300 participants, avec pour moteurs les thématiques chères à ce secteur. Ces dernières s'articuleront autour de 4 moments forts.

- Des tables rondes auront lieu le matin, sur le thème des économies d'énergie. Les questions abordées : Comment bien choisir la pompe de la piscine selon son volume d'eau et l'utilisation envisagée ? Quelles économies

d'énergie possibles grâce aux systèmes automatisés ? Quelles orientations pour une future norme environnementale pour les piscines familiales ?

- L'après-midi sera consacrée aux problématiques du digital et au parcours clients, se terminant par de la prospective. Quelques-unes des questions qui guideront les débats : Construction/rénovation, la transition numérique : menace ou opportunité ? Le secteur de la piscine peut-il être concerné par l'ubérisation et comment s'y préparer ? Comment aborder, servir et conserver ses clients ? S'adapter ou disparaître ? Une conférence sera donnée par un grand témoin, spécialiste des problématiques du parcours clients.
- Des conférences auront lieu également sur l'évolution du secteur et les nouveaux outils qui seront proposés par la FPP pour accompagner les professionnels dans leurs défis de demain.
- La FPP remettra ses traditionnels Trophées, lors d'un cocktail apéritif, en fin de journée.

ENSEMBLE, TOUJOURS PLUS FORTS !

Votre entreprise fait partie des 2200 entreprises spécialisées dans le secteur de la piscine et du spa existantes en France. Même si ces entreprises ont des tailles et des spécialités différentes, elles ont toutes des intérêts communs.

- 1** AVOIR UN ACCÈS EXCLUSIF ET PERSONNALISÉ : conseils juridiques, normatifs et accès aux études de marché.
- 2** ACCÉDER AUX LABELS PROABRIS® ET PROPISCINES® POUR VALORISER VOTRE ENTREPRISE ET VOTRE PROFESSIONNALISME. Avec le label Proabris® orientez la décision de vos clients en votre faveur : seul 1 professionnel spécialisé sur 5 obtient ce label !
- 3** SE PROFESSIONNALISER AVEC DES FORMATIONS EXCLUSIVES formateur normatif normes EN 16712, guide piscine, publieuse argumentaire le vente, etc.
- 4** ÊTRE INFORMÉ EN TEMPS RÉEL ET EN CONTINU grâce à un accès à des modèles de documents pour un meilleur suivi de la relation client (CGV, devis, plan d'implantation, carnet d'entretien, guide d'utilisation, etc.)
- 5** MILITER EN FAVEUR DES INTÉRÊTS DE VOTRE PROFESSION, ÊTRE REPRÉSENTÉ ET DÉFENDU ET ÉCHANGER AVEC VOS CONFRÈRES.

CONTACTEZ-NOUS au 0153043165
adhesion@propiscines.fr - www.propiscines.fr



Les Assises de la FPP en 2017

Durant toute cette journée, les participants pourront rencontrer 40 fournisseurs, partenaires de ces Assises.

Rappelons que les Assises de la FPP sont destinées aux entreprises du secteur de la piscine et du spa. **L'entrée est gratuite pour les adhérents de la FPP** (sur la base de 2 personnes présentes par société) et pour les non adhérents la journée coûte 50 euros HT par participant, déductibles de la cotisation en cas d'adhésion ultérieure.

Inscrivez-vous dès maintenant par mail ou sur le site internet de la FPP.

contact@propiscines.fr / www.propiscines.fr

AGENDA

Reprise du salon Loisirs d'Eau par un spécialiste du salon nautique

Grand Pavois Organisation met son savoir-faire en tant que créateur et organisateur d'événements nautiques en France et à l'étranger, au service du salon Loisirs d'Eau, le prenant sous son aile. La nouvelle version de l'évènement sera articulée autour de **3 thématiques élargies** : Salon de la Piscine, du Spa & du Traitement de l'Eau, Salon du Nautisme & des Sports d'Eau et Salon du Tourisme balnéaire & Bien-être. La première regroupera des exposants en Piscines, Spas, Equipements, Abris, Sécurité, Terrasses, Aménagements extérieurs, Saunas, Hammams, Systèmes de filtration...

La seconde thématique mettra à l'honneur les offres Moteur, Voile, Pêche, Nautisme fluvial, etc. Tandis que l'espace dédié au tourisme balnéaire et au Bien-être accueillera des professionnels en Croisières, Hôtellerie, Stations balnéaires, Parc d'attractions aquatiques, Thermalisme, Thalasso, etc.

La FPP annonce le franchissement du cap des 2 millions de piscines en France

La Fédération des Professionnels de la Piscine et du spa vient de communiquer des chiffres annonçant **plusieurs bonnes nouvelles pour le secteur**.

Tout d'abord elle confirme que **l'année 2017 a été très positive avec une forte croissance du marché** :

- 2017 enregistre **le plus grand nombre de piscines vendues** depuis 10 ans.
- Le **cap des 2 millions de piscines** devrait être franchi d'ici la fin de l'année.
- Une **progression de 16% des piscines vendues** sur 12 mois
- Une **augmentation du chiffre d'affaires** des professionnels de 11%



La FPP constate ainsi plusieurs tendances :

- Une « démocratisation » de la piscine :

Le développement des nouvelles solutions technologiques et des piscines plus petites et plus économiques, rend la piscine de plus en plus accessible au plus grand nombre. La France reste le 1^{er} parc européen de piscines. Ainsi de 2007 à 2017, le nombre de piscines a augmenté de près de 50 %.

- Le savoir-faire et les innovations sont au cœur du secteur des piscines :

La piscine devient **évolutive** grâce aux solutions proposées pour remettre sa piscine au goût des nouvelles tendances et des nouvelles technologies.

La piscine est de plus en plus **économique** et gagne en **confort** et **esthétique**.

Toutes ces tendances, nouveautés et expertises seront bien sûr exposées au grand public lors du prochain **Salon de la Piscine et du Bien-être** qui aura lieu à Paris, Porte de Versailles du 2 au 10 décembre 2017.

contact@propiscines.fr / www.propiscines.fr



Pour présenter une offre plus étendue, le salon se tiendra à partir de 2018 sur 4 jours, au lieu de 3, du jeudi 8 au dimanche 11 février 2018, à Lyon Eurexpo.

Alain POCHON, le Président de l'Association, explique ses motivations : « GPO entend se développer avec de nouveaux projets. Le salon Loisirs d'Eau est une réelle opportunité que nous avons saisie afin d'associer notre savoir-faire et de nous développer dans une région très attractive. Notre objectif est d'étendre la partie Nautisme à l'image du secteur Piscine qui est déjà très important sur ce salon mais aussi, de développer un nouveau secteur d'activité consacré au Tourisme balnéaire et au Bien-être. Notre volonté est clairement d'en faire un salon référent pour le Sud-Est, mais aussi au niveau national, Lyon n'étant désormais qu'à deux heures de Paris, sans oublier la Suisse et la Belgique, qui ne sont pas très éloignées. »

GPO possède une réelle expérience en matière d'organisation d'événements nautiques de grande envergure, avec à son actif notamment, le Salon Nautique International à flot du « Grand Pavois La Rochelle » depuis 1973, le Salon Nautique de la métropole Marseille-Aix-en-Provence « Les Nauticales » à La Ciotat depuis 2013 et jusqu'en 2020, la Transat 6,50 Charente-Maritime/Bahia de 2001 à 2011.

nmignonneau@grand-pavois.com
www.loisirs-deau.com

Les formations techniques avancées de POOL TECHNOLOGIE

POOL TECHNOLOGIE offre aux professionnels de la piscine des formations techniques avancées pour apporter un service de proximité et une maintenance qualifiée. Plusieurs sessions dans 8 villes de France. Rendez-vous fixé dès décembre 2017 !



Afin de vous accompagner au mieux, POOL TECHNOLOGIE invite les professionnels à participer à ses sessions de formation. Pour le lancement de la saison 2018, des formations techniques avancées leur seront proposées pour une gestion optimale du SAV en toute autonomie. Elles s'adressent tout particulièrement aux installateurs, techniciens de maintenance et responsables techniques.

Ces formations seront dispensées sous forme d'ateliers pratiques. Les participants manipuleront des matériels préalablement sélectionnés afin d'être le plus opérationnel possible pour :

- Installer et mettre en service les appareils POOL TECHNOLOGIE
- Optimiser les réglages et effectuer la maintenance générale
- Apprendre à repérer et à diagnostiquer une panne
- Maîtriser les techniques de réparation.

Des supports de formation mis au point par nos experts seront distribués aux participants. Conçus spécialement pour ces formations, ils permettront de se perfectionner dans le domaine du traitement de l'eau, d'approfondir la connaissance de l'offre Pool Technologie ou simplement de découvrir la gamme.

Lieux et dates :

- Fréjus (83) : 12-13 décembre 2017
- Lyon (69) : 5 janvier 2018
- Valergues (34) : 9 janvier 2018
- Clermont-Ferrand (63) : 9 janvier 2018
- Nantes (44) : 30 janvier 2018
- Bordeaux (33) : 8 février 2018
- Strasbourg (67) : 13 février 2018
- Valergues (34) : 26 février 2018
- Toulouse (31) : 27 février 2018

Formulaire d'inscription à télécharger en ligne.

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

Retrouvez l'intégralité des Formations
Entreprises & Enseignement sur
eurospoolnews.com, rubrique Formations

Formations revendeurs et techniciens par BAYROL

Former les revendeurs et les techniciens est l'une des missions engagées par BAYROL. C'est pourquoi, lors du premier trimestre 2018, le fabricant dispensera à nouveau des sessions de formations d'une journée dans de nombreuses villes françaises. Les deux thèmes de formations, « La Chimie et le traitement des eaux des piscines et des spas », et « Matériel et Systèmes de traitement automatique », offrent aux professionnels la possibilité d'acquérir ou d'approfondir leurs connaissances pour accompagner au mieux leurs clients dès le début de la saison.



Chimie, traitement de l'eau des piscines et des spas :

- Les différentes étapes du traitement de l'eau : équilibre de l'eau, pH, TAC et TH
- Les méthodes de désinfection : chlore, brome et oxygène actif
- La lutte contre les algues, la floculation, les traitements complémentaires
- Les moments clés de la saison
- Les dernières nouveautés BAYROL,
- Les clés pour optimiser les sorties caisses des produits du fabricant.

Les dates et lieux :

- Le Cagnat des Maures (83) le mercredi 24 janvier 2018
- Toulouse (31) le mercredi 31 janvier
- Dardilly (69) le jeudi 8 février
- Marne-la-Vallée (77) le mercredi 14 février
- Nantes (44) le mardi 20 février.

Matériel et Systèmes de traitement automatique :

- Conseils d'installation et de mise en service des systèmes de régulation PoolManager / Pool Relax / Gamme Salt Relax
- Manipulation des appareils : installation (raccords hydrauliques et électriques), mise en service, problèmes et solutions.

Dates et lieux :

- Dardilly (69) le mardi 16 janvier et le mercredi 7 février 2018
- Le Cagnat des Maures (83) le mercredi 24 janvier
- Toulouse (31) le mercredi 31 janvier
- Marne-la Vallée (77) le mercredi 14 février.

Inscriptions en ligne : <http://direct.bayrol.fr>
bayrol@bayrol.fr

Formations POOLCOP

PCFR organise des formations professionnelles gratuites sur PoolCop, les JOURNEES POP, en Provence à Cucuron (84), tous les premiers vendredis du mois. L'occasion pour les professionnels de la piscine de découvrir ou d'approfondir leurs connaissances sur PoolCop et d'apprendre à surveiller et piloter leur parc de piscines à distance.

L'entreprise accueille les professionnels de la piscine dans ses locaux à partir de 8h, avec les croissants et le café, jusqu'à 17h, pour des **cours théoriques et pratiques**, entrecoupés d'une pause déjeuner conviviale au restaurant du village, où ils pourront partager leurs expériences.

Dates 2018 : 5 janvier, 2 février, 2 mars, 6 avril, 4 mai 2018.

contact@poolcop.fr / www.poolcop.fr

Formation à la pose de membrane PVC armé avec un spécialiste

Le centre de formation aux techniques de pose et soudure de membranes PVC armé en piscine **ST FORMATION**, a déménagé et s'est agrandi, au 11 rue Allaman à Voiron (38). L'établissement, animé par Aldo LANZALOTTA, triple ainsi la surface de ses locaux, opérationnelle depuis fin octobre. Ce centre de formation est partenaire depuis 3 ans de 4 distributeurs et revendeurs de membranes différentes, pour qui il dispense les formations.

La nouvelle adresse offre un local plus grand, chauffé, mieux adapté, avec des technologies récentes en termes d'aspirations, offrant une amélioration de la qualité de la formation.

Les stagiaires, outillés par le centre, travaillent sur de vrais podiums avec membrane, par session de 8 participants. Chaque stagiaire œuvre individuellement sur une mini piscine, et teste toutes les marques de membranes représentées. L'apprentissage passe par des cas pratiques, avec mise en situation réelle pour résoudre des problématiques.

La formation s'articule autour de 2 niveaux : Niveau Initiation et Niveau Perfectionnement. Les deux doivent être suivis pour être opérationnel. Un Niveau Expert est aussi proposé pour les pisciniers ayant déjà une pratique de la pose mais souhaitant se perfectionner sur des formes de piscines particulières (débordement, miroir, escaliers spéciaux...).

ST Formation, qui forme des poseurs de membranes venus d'Allemagne, de Suisse, Italie, Belgique..., affiche un taux de réussite de 95 % lors de ses formations.

Enfin, Aldo Lanzalotta, accompagne, si besoin*, sur leur premier chantier de pose, les personnes ayant suivi ses formations.

* Voir conditions au centre de formation

Dates des sessions

Les dates des formations au centre de formation agréé ST Formation, à Voiron (38), visant aussi bien les débutants, chefs d'entreprise, techniciens, ouvriers spécialisés, artisans ou salariés.

Niveau Initiation à la soudure et la pose de membrane PVC armé (débutants) :

- 4-5-6 / 11-12-13 / 18-19-20 décembre 2017
- 8-9-10 / 15-16-17 / 29-30-31 janvier 2018
- 5-6-7 / 19-20-21 / 26-27-28 février
- 5-6-7 / 19-20-21 / 26-27-28 mars
- 9-10-11 / 16-17-18 / 23-24-25 avril
- 14-15-16 / 28-29-30 mai
- 11-12-13 / 25-26-27 juin
- 2-3-4 / 16-17-18 juillet

Niveau Perfectionnement à la pose et la soudure de membrane PVC armé, avec formes complexes :

- 7-8 / 21-22 décembre
- 11-12 / 18-19 janvier 2018
- 1-2 / 8-9 / 22-23 février
- 1-2 / 8-9 / 22-23 / 29-30 mars
- 12-13 / 19-20 - 26-27 avril
- 17-18 / 31 mai + 1^{er} juin
- 14-15 / 28-29 juin
- 5-6 / 19-20 juillet.

contact@st-formation.com
www.st-formationpiscine.fr



Le Tour de France 2018 des journées Info Piscine d'OCEDIS

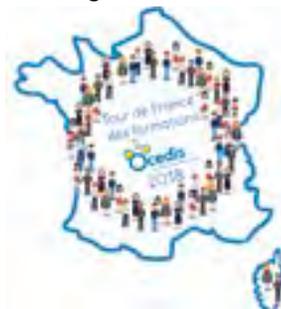
Ocedis lance en 2018 un nouveau Tour de France de journées de formation gratuites destinées aux professionnels de la piscine, pisciniers, spécialistes de l'entretien, distributeurs, techniciens,... Les journées Info Piscine commencent en janvier.

Au programme cette année :

- Présentation et informations sur le Traitement de l'eau (approche physique et chimique)
- Les analyses d'eau, avec notamment le logiciel Ocediciel
- Formation sur les automatismes et traitements pour piscines privées et piscines collectives
- Informations sur la réglementation, les biocides, etc.
- Conseils du formateur / technicien, échanges entre professionnels.

Les dates et lieux :

- Avignon (84) le mardi 16 janvier
- Lyon (69) le jeudi 18 janvier
- Narbonne (11) le mardi 23 janvier
- Bordeaux (33) le jeudi 25 janvier
- Vannes (56) le mardi 30 janvier
- Poitiers (86) le jeudi 1^{er} février
- Beauvais (60) le mardi 6 février
- Colmar (68) le jeudi 8 février.



Inscriptions en ligne sur le site :

www.ocedis.com/services/formations.html

info@ocedis.com

ST FORMATION

Formation à la pose de membrane PVC armé

- 80% d'exercices pratiques sur des postes individuels grandeur réelle.
- 2 Niveaux de formation « initiation et perfectionnement »
- Matériel complet mis à disposition
- Attestation de fin de formation



ST FORMATION
 Organisme de formation N° 82 38 05954 38

Tél. 06.08.12.89.18 - Voiron (38)
contact@st-formationpiscine.fr
www.st-formationpiscine.fr

Les formations Experts de PROCOPI

Dès la fin de l'année 2017 et le début 2018, PROCOPI lance ses formations « Experts », permettant aux professionnels de la Piscine de se démarquer par leur expertise en hydraulique et en équilibre de l'eau. Ces formations, dispensées par des spécialistes, se tiendront sur 4 sessions, réparties entre Paris (Trappes - 78) et Rennes.

CHIMIE - TRAITEMENT DE L'EAU

- À Trappes (78) : du 13 au 15 décembre 2017
 - À Rennes (35) : du 10 au 12 janv. 2018 / du 14 au 16 fév. 2018
- Cette formation est animée sur 4 demi-journées (16h) par Fanny HOURLIER, Ingénieur Mines de Nantes - Master 2 en Recherche Chimie de l'Eau - Docteur en Génie des Procédés. Elle vise à permettre aux professionnels de réaliser des ventes additionnelles en proposant leur expertise en équilibre de l'eau à leurs clients. Elle se destine particulièrement aux techniciens piscine/service et vendeurs en magasin.

Objectifs :

- Maîtriser les principes du traitement de l'eau
- Réaliser des analyses et des prescriptions de produits
- Connaître les équipements de traitement de l'eau.

HYDRAULIQUE

- À Trappes (78) : du 11 au 13 décembre 2017
- À Rennes (35) : du 8 au 10 janv. 2018 / du 12 au 14 fév. 2018

Objectifs :

- Dimensionner correctement le circuit hydraulique d'une piscine
- Comprendre l'intérêt de l'optimisation hydraulique
- Connaître les exigences normatives pour les bassins publics et privés.

Cette formation sur 4 demi-journées (16h) est animée par Sylvain GAUTIER, Ingénieur Hydraulique, afin d'aider les professionnels de la piscine à optimiser le réseau hydraulique d'une piscine et diminuer la consommation d'énergie. Les normes relatives aux piscines privées et publiques y sont également largement abordées.

Elle se destine particulièrement aux techniciens de bureaux d'études, commerciaux piscine et techniciens piscine.

Programme détaillé et tarif sur demande.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

Les formations techniques en Agence PROCOPI

Tout au long de l'année Procopi propose, dans ses 12 agences commerciales, des formations techniques dans plusieurs domaines : Electrolyseur de l'Eau Salée avec pilotage REDOX, Régulation REDOX, Régulation Ampérométrique, ainsi qu'une nouvelle formation en 2018 sur les Couvertures Automatiques. Ces formations sont destinées aux clients professionnels de la piscine et du spa. Elles sont dispensées par ses techniciens itinérants et sont destinées à former les techniciens installateurs et/ou techniciens SAV de ses clients installateurs.

D'une durée de 4 heures, ces formations ont pour but d'amener les utilisateurs à se perfectionner dans l'utilisation des électrolyseurs et régulations afin d'éviter des dégradations sur les membranes et pièces métalliques des équipements.

Electrolyseur de l'Eau Salée avec pilotage REDOX, Régulation REDOX, Régulation Ampérométrique et Couvertures Automatiques

Informations et inscriptions auprès de votre Responsable Service Client dans votre agence commerciale.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

Les stages professionnels de pose de membrane armée 150/100 avec RENOLIT

En tant que fabricant de membranes armées de haute qualité, RENOLIT sait bien qu'une membrane, de si haute qualité soit-elle, ne vaut que si elle est bien posée. C'est pourquoi le département CIFEM de l'entreprise, organisme de formations professionnelles, propose aux professionnels de la piscine des stages de formation à la pose de membrane armée type ALKORPLAN® 150/100° ou similaire. Deux niveaux de stages sont proposés.



Programme du stage Débutants ou Initiation

Le niveau débutant ou "initiation", d'une durée de 16 h, s'adresse aux personnes n'ayant pas encore reçu de formation. Les participants auront pour objectif, d'être capables de souder et de poser une membrane armée type ALKORPLAN® 150/100° ou similaire et de savoir réaliser une piscine de forme simple, à l'issue du stage.

Public visé : Employés, Ouvriers qualifiés, dirigeants PME, etc.

Programme pour candidat Confirmé ou Perfectionnement

Le niveau confirmé ou "perfectionnement", d'une durée de 16h, s'adresse aux personnes ayant une première expérience significative dans la pose des membranes d'étanchéité PVC pour piscines.

A l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure de souder et de poser une membrane armée type ALKORPLAN® 150/100° ou similaire et pourra réaliser des piscines de formes complexes.

Public visé : Employés, Ouvriers qualifiés, dirigeants PME, (professionnels ayant déjà une expérience dans la pose de Membranes d'étanchéité PVC armées 150/100°(ALKORPLAN® ou similaires), pour piscines).

Deux lieux : soit au Lycée Professionnel Gustave Jaume, à Pierrelatte (26), soit au Centre de Formation du Bâtiment CFA Vendée, à La Roche-sur-Yon (85).

Calendrier 2018

- 29 et 30 janvier 2018 – Initiation - Lycée Pierrelatte
- 5 et 6 février 2018 – Perfectionnement - CFA Vendée
- 7 et 8 février 2018 – Perfectionnement - CFA Vendée
- 5 et 6 mars 2018 – Initiation - Lycée Pierrelatte
- 7 et 8 mars 2018 – Initiation - Lycée Pierrelatte
- 19 et 20 mars 2018 – Initiation - CFA Vendée
- 21 et 22 mars 2018 – Perfectionnement - CFA Vendée
- 4 et 5 avril 2018 – Initiation - CFA Vendée

RenolitFrance-piscine@renolit.com

www.renolit.com / www.alkorplan.fr

Pour paraître dans cette
RUBRIQUE

n'hésitez pas à nous envoyer vos programmes de
FORMATIONS

Nous serons votre relais
pour les diffuser toute l'année
sur notre site

www.eurospapoolnews.com,
rubrique **FORMATIONS**

Un programme complet de formations techniques chez ZODIAC

Reconnu comme Organisme Professionnel de Formation, Zodiac propose encore pour 2017-2018 un programme complet de formations techniques pour ses clients.

Le programme « Expert Partner » est destiné à tous ses clients professionnels, quel que soit leur métier : profils techniques, commerciaux, fonctions supports, etc.

Organisées dans la France entière, dans les villes de Montpellier (34), Angers (49), Lyon (69), Reims (51), Le Lucet (83) et Bordeaux (33), ces rencontres représentent une véritable opportunité pour les partenaires revendeurs de rencontrer directement les formateurs techniques de Zodiac®. Elles sont aussi l'occasion de manipuler sur place les produits, afin de développer des compétences techniques pour installer, diagnostiquer et réparer les appareils du fabricant d'équipements piscine.

Des visio-formations seront également proposées à partir du mois de décembre 2017.

Pour toute inscription ou demande d'informations complémentaires, les professionnels peuvent se rendre sur le site internet de Zodiac® dans l'espace professionnel, rubrique Formations, ou envoyer un email à :

formation.zodiac@sales.thelinks.fr

www.zodiac-poolcare.fr

Formations hth Traitement de l'eau pour les revendeurs spécialisés

Afin de préparer au mieux la saison 2018, le groupe LONZA, centre agréé de formation offre la possibilité à tous les professionnels de la piscine de participer à des sessions de formation sur le traitement de l'eau des piscines privées.

Ces formations d'une journée traiteront des sujets suivants :

- Les fondamentaux du traitement de l'eau
- La filtration
- L'équilibre de l'eau
- La désinfection de l'eau
- Les traitements sans chlore
- Les autres produits
- Le traitement de l'eau des spas
- Les règles de sécurité



Dates et lieux :

- 1^{er} février 2018 : Vierzon (18)
- 15 février : Nantes (44)
- 22 février : Aix-en-Provence (13)
- 21 mars : Lyon (69)
- 28 mars : Colmar (68)
- 11 avril : Toulouse (31).

Inscriptions avant le 20 décembre 2017, directement auprès du Responsable Formations Bruno Gerbier :

ArchFrance_Formation@lonza.com

www.hthpool.eu

Entretien avec Manuel Martinez, Responsable de la formation Piscine au Lycée de Pierrelatte (26)

Manuel Martinez, pourriez-vous en quelques mots résumer votre parcours professionnel ?

Bien volontiers. Ayant un père qui travaillait dans le bâtiment, j'ai pensé m'orienter personnellement vers une formation en Électricité. Cela m'a conduit à devenir Enseignant dans cette branche au Lycée de Pierrelatte.

C'est ainsi que j'ai eu l'opportunité d'intervenir à l'UFA (Unité de Formation par l'Apprentissage) dans le domaine des Métiers de la Piscine. J'y ai découvert une activité passionnante.

Aussi, quand Alain Davoine, Coordinateur de l'époque pour la section Piscine a pris sa retraite, le Lycée m'a demandé d'assurer cette fonction. À ce moment-là, en 2005, la seule formation Piscine existante au Lycée concernait le nouveau Brevet Professionnel des Métiers de la Piscine.



Manuel MARTINEZ

Et vos nombreuses autres formations professionnelles ?

Peu après, j'ai eu pour mission de mettre en place la « Formation Continue », à destination des professionnels (formation prise en charge en entreprise du fait de la cotisation obligatoire). Dans ce domaine, les premières demandes ont concerné l'Électricité et le Traitement de l'eau. Aujourd'hui, nous assurons 13 stages de perfectionnement. Le développement de l'ensemble de ces formations a été fulgurant. En plus, grâce à l'expérience acquise, nous avons aussi facilité l'accès au diplôme du BP pour les professionnels de la Piscine en activité, par le biais de la VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

Effectivement, il nous semblait important qu'en dehors des 15 ou 16 apprentis/diplômés par an, nous nous penchions sur la possibilité d'apporter à des professionnels non diplômés, en activité depuis longtemps, la possibilité d'obtenir le même diplôme pour ces personnes compétentes.

Cette dynamique de vos formations a fait des petits...

L'image véhiculée par ces formations de la Piscine en France a impacté des pays voisins comme la Suisse, la Belgique et l'Espagne, entraînant aujourd'hui nos formations à l'extérieur. C'est ainsi que nos formateurs interviennent actuellement en Suisse et en Belgique. L'Espagne de son côté s'est inspirée de la France pour créer sa première formation en 2016.

Et qu'en est-il du nouveau BTS ?

Toutes ces formations techniques ont déclenché un constat de plus en plus urgent : il manquait une formation commerciale nécessaire, face à une clientèle devenue différente et souvent exigeante. D'où la nécessité de mettre en place le nouveau BTS de Technico-commercial pour la Piscine, sur 2 ans, et, toujours sur le principe de l'apprentissage, c'est-à-dire, en alternance avec une entreprise.

Alors, après plus de 10 ans à la tête de ces formations, quelle conclusion en tirez-vous ?

Tout cela n'a été possible qu'avec la participation efficace et très active de la profession : fabricants, distributeurs, constructeurs et autres métiers Piscine, qui s'impliquent en permanence. Sans eux, je n'aurais pas pu conduire ces formations vers de tels résultats.

Encore ces jours-ci, lors du dernier examen du BP, qu'il est agréable d'entendre des professionnels se joindre à nous en disant : « Je viens ici prendre un bol d'air frais ! » alors qu'ils sont généralement tellement occupés. Merci beaucoup pour l'équipe.

Je profite de cet entretien pour saluer Bernard Ageorges, Président de la Compagnie d'Experts en Piscine (CNEPS), et longtemps Formateur à l'UFA qui m'a transmis cette passion des métiers de la Piscine.

formation.piscine@orange.fr

EMBAUCHER UN VENDEUR / UNE VENDEUSE : Qui ? Comment ? Pourquoi ?

Cette saison achevée a, d'après de nombreux témoignages, été prolifique. Et c'est tant mieux ! Vous allez peut-être pouvoir souffler un peu... Puis il va falloir de nouveau aiguïser vos armes pour préparer 2018. Se reposer, faire des bilans, tirer les conclusions pour encore et toujours s'améliorer, être plus performant, encore et toujours, et plus fort face à la concurrence... Réorganiser son magasin, son showroom, ses produits, rencontrer ses fournisseurs, renégocier..., enfin, toutes ces tâches qui font la belle vie d'un entrepreneur...

Comme ajout à cette liste, pour viser mon domaine de compétences, je vous invite vivement à passer en revue les troupes, à savoir vos collaborateurs, ceux qui sont aux commandes des actes de ventes.

A- Renforcez vos troupes

A tous ceux qui doivent embaucher pour agrandir leur structure, ou professionnaliser leurs troupes de commerciaux, **c'est le moment !**

Vous ne serez pas étonnés de m'entendre dire que c'est là le cœur du succès et qu'il faut coller aux exigences du moment. Plus que jamais, dans ce monde ultra concurrentiel, il est impératif d'animer vos pages sur les réseaux sociaux et dans les circuits super encombrés du net.

Toutefois, former ou choisir de nouveaux commerciaux est l'étape la plus importante pour envisager la nouvelle année qui pointe son nez.



Car attention ! « L'infanterie », c'est eux... ! Les autres postes sont importants certes, comme à la guerre : la communication, les visuels, sont votre « propagande », les produits, la satisfaction des clients, vos « munitions »... Mais lorsque la « bataille » fera rage, c'est votre « bataillon » de commerciaux qui sera en première ligne, « au front » face à votre « place forte » à conquérir... vos prospects. Et comme dans une bataille, l'infanterie est bien souvent décisive pour la victoire... ou la défaite !

Ne croyez pas que je parle pour ma boutique de formateur. Non, c'est un véritable cri du cœur que je pousse depuis des décennies. Alors, que faire ?

La formule est simple, mais son exécution plus difficile. Cependant, elle est à la portée de tous, une fois le bon diagnostic établi.

La formule magique la voici (affichez-la au fronton de votre bureau !):

FORMEZ/ ENTRAINEZ/MOTIVEZ



1-FORMEZ

Un vendeur doit être un grand professionnel. Il doit tout apprendre de ses produits et services. Mais il doit aussi tout

savoir des techniques de ventes et ne pas se contenter d'être un catalogue vivant ! Il doit connaître et actionner **les clefs de la persuasion.**

Ces fameuses clefs dont je vous parle souvent dans cette chronique. J'insiste toujours sur le fait qu'il ne s'agit pas de sombres techniques de manipulation, comme d'aucuns le disent, déconnectés des réalités du marketing moderne. Non ! Ce sont simplement **les clefs des mécanismes d'achat** de tout prospect.

2-ENTRAINEZ

Il faut entraîner... et surtout les bons, comme pour tous les sportifs de haut niveau.

Encore une fois, de mauvaises habitudes ont été prises dans le monde des vendeurs : penser qu'une fois les choses sues, elles sont acquises et qu'il n'est pas utile de les ressasser. Erreur totale ! Le métier de vendeur est celui du savoir-faire, certes, et cela peut éventuellement justifier qu'un savoir-faire acquis l'est pour longtemps. Mais, le savoir-faire n'est pas suffisant ! Il doit être conjugué au savoir-être. Malheureusement, ce volet du métier est trop souvent laissé à l'abandon, alors que c'est celui qui transforme un vendeur moyen en vendeur d'élite !



Patrick SANCHEZ

C'est pourquoi l'entraînement constant est indispensable pour maintenir les équipes de vente au top niveau ! Imaginez des sportifs de haut vol qui ne s'entraîneraient pas à l'approche d'un Championnat du Monde...

3-MOTIVEZ !

Là est le plus grand secret des Managers d'élite !

Le Coaching est un exercice que je pratique depuis des décennies, j'en ai fait le tour avec de formidables succès et, bien entendu, de retentissants échecs... Cela s'appelle évidemment l'expérience... Et celle-ci m'a conduit aux affirmations d'aujourd'hui.

IL FAUT TOUJOURS REMUNERER LES VENDEURS A LA COMMISSION !



Comment transformer un vendeur lambda en vendeur d'Elite ?

C'est en réalité très simple, la méthode est la même que pour transformer une voiture de tourisme en Formule 1. Prenez une voiture banale et discrète... Customisez-là en la repeignant avec des couleurs claires et gaies, puis agrandissez le réservoir et chargez-le d'un super carburant, du kérosène top niveau... Vous obtenez une bombe, lorgnée et admirée de tous, qui gagnera toutes les courses.

Revenons à nos vendeurs...

Choisissez des personnes **joviales, souriantes et charismatiques**. Elles doivent rayonner et refléter joie de vivre et réussite. Eloignez les personnalités grisâtres, soucieuses, hésitantes, les « peut-être », « c'est pas sûr », etc.

Une fois votre vendeur « paré » de couleurs claires et gaies, celles de votre enseigne de préférence, misez sur l'enthousiasme ! Ensuite, assurez sa professionnalisation. Il devra tout connaître de ses domaines, ainsi que de ceux de la concurrence. Il devra également aimer ses prestations. L'enthousiasme est contagieux...



“L'ENTHOUSIASME EST LA BASE DE TOUT PROGRÈS” - Henri FORD

Donc résumons qui est mon vendeur idéal, celui qui porte mon drapeau,

celui qui alimente pour une grande part mon tiroir-caisse... Il est jovial, enthousiaste, compétent, sympathique et rayonnant...

Alors me direz-vous, il a tout pour exploser le chiffre d'affaires et tétaniser la triste et vieillotte concurrence !

Non mes amis, il lui manque quelque chose... Et pour reprendre la métaphore de la voiture de Formule 1, il manque quasiment le **principal** : **le carburant !**

Et oui, aussi beau et rutilant sera un bolide de course, il ne fera pas un mètre si son réservoir est vide.

Beaucoup croient encore, « les pauvres », que le carburant du vendeur est simplement son amour du métier, son sens du travail accompli, le respect et l'affection qu'il obtient de son patron... Hélas ! De vains mots, emplis de bons sentiments et de mièvrerie !

Non ! Je vous le révèle ici, le vrai carburant de tout vendeur et de tout « combattant » est l'appât du gain,

l'excitation de la récompense en monnaie sonnante et rébuchante ! Tout le reste n'est que littérature...



En clair : payez toujours vos vendeurs principalement à la commission. Incorporez en plus, le plus de challenges possibles : primes, bonus, cadeaux...

Rien de neuf sous notre beau soleil, l'être humain a besoin de motivations, toujours et encore, pour avancer toujours et encore plus haut ! Le voilà le secret du remplissage du « réservoir » des vendeurs de talent.

Croyez-moi, les exemples constatés au cours de ma longue carrière ne me manquent pas... Combien de fabuleux vendeurs hyper performants ai-je vu tomber de leur piédestal le jour où, devenus Directeurs de ceci, de cela, ils cumulèrent tous les avantages inhérents au poste : voiture, frais, etc. Ils devinrent de moins en moins performants...

.../...

Sofatec
FABRICANT DE COUVERTURES AUTOMATIQUES DE PISCINES

10^{ème} ANNIVERSAIRE Sofatec

Logo FPP

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

MADE IN FRANCE

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

Je ne vais pas ici vous faire de longs développements « psychos » sur les performances liées aux motivations, mais on comprendra tous que ma longue expérience suffit à valider cette réalité.

“LES LEADERS NE FORCENT PERSONNE À LES SUIVRE, ILS LES INVITENT À UN VOYAGE.”

Charles S. LAUER

Même un vendeur ou une vendeuse de showroom ne déroge pas à cette règle. Les plus consciencieux et les plus sérieux, s'ils sont intéressés (entendez « commissionnés »), ne serait-ce que faiblement, ne verront pas l'heure tourner et prendront même une commande en dehors de ces heures légales... A l'inverse, sans commissionnement, ils clôtureront rapidement la conversation avec un prospect à quelques minutes de leur fin de journée.

B- Combien coûte un vendeur ?

Rien, quand il est commissionné. Sa commission étant intégrée au prix de vente, plus il vendra, plus il gagnera, plus il vous rapportera, sans coûter un centime de plus que prévu !

En résumé, on peut dire que cette pause hivernale peut donc permettre à chacun de faire l'état des lieux de ses troupes commerciales, de programmer les formations et revoir les « conditions de commissionnements ».

Pour ceux qui feront des recrutements pour agrandir leur « force de frappe », en vue de la saison à venir, tâchez de recruter en amont de la saison, jamais dans l'urgence, pour ne pas perdre la pertinence de votre jugement.

C- Le recrutement

a - B to B, B to C quèsaco ?

C'est là le domaine le plus difficile évidemment. Qui ne s'est pas cassé les dents sur cet exercice...

Attention ! Le piège à éviter à tout prix : il faut bien distinguer les vendeurs B to B des vendeurs B to C. Je vous rappelle la différence fondamentale :

- **B to C pour « Business to Customer »** : c'est-à-dire vente au client final, le consommateur. Les techniques de vente sont totalement différentes de la vente en B to B. De cette différence sont nés tellement de quiproquos ! J'ai connu des vendeurs B to B de

talent, se « ramasser » en vente B to C, et vice versa.

- **B to B pour « Business to Business »** : les vendeurs qui pratiquent ce type de vente sont communément appelés « Représentants ». Ce sont des vendeurs qui vendent à ceux qui vont revendre, généralement, en les démarchant d'une façon récurrente. C'est un métier très noble certes, qui a ses propres règles, mais n'a strictement rien à voir avec les vendeurs B to C !



Et croyez-moi, la plupart des « flop » de recrutement viennent de cette confusion. J'ai aussi connu des cabinets de recrutements, ayant pignon sur rue et pratiquant des prix astronomiques, ne pas faire la différence entre les deux types de vente... J'affirme même que cette méprise est le plus grand mal en France concernant la formation à ce métier. Aucune école ou institution formatrice en France ne fait cette différence et 90 % de leurs enseignements concernent le B to B ! Pour énième preuve, je suis le parrain d'une classe d'enseignement commercial dans ma bonne ville de Nevers, et je peux vous dire que leur programme ignore totalement la vente en B to C...

b - Qui et comment recruter ?

- Recruter un **vendeur B to C confirmé** est le moins difficile. En effet, à la vue de ses dernières performances si elles sont prouvées, et si son changement



d'entreprise parait justifiable, on peut évaluer ses compétences. Bien entendu, un vendeur également confirmé sera le plus apte à présider aux entretiens d'embauche pour évaluer le **savoir-faire** du postulant. Le chef d'entreprise sera présent lui aussi, en appui, pour apprécier son **savoir-être**.

- Embaucher un **débutant dans la vente** est un exercice plus difficile, qui s'apparente au casting dans le milieu artistique. Seul le talent du recruteur est capable de faire la différence. Vous pourrez remplir toutes les fiches normalisées des instituts de recrutement, seul le flair et l'expérience du recruteur-dépisteur de talents permettra de dénicher la perle rare.

- L'idéal est d'appliquer **la technique américaine** : celle du **débauchage**. Là encore, nos différences de cultures sont pénalisantes. Ayant travaillé  outre-Atlantique, je peux vous assurer que la chasse aux vendeurs d'élites des concurrents y est permanente et que les « stars de la vente » sont chassées comme le sont nos footballeurs. Je sais que cela va arriver rapidement en France... N'hésitez pas à approcher des **top vendeurs** et à leur faire des propositions alléchantes !

Conclusion

Ainsi, le recrutement des commerciaux demande la plus grande attention et la plus fine précision. Confiez-le à des vendeurs pros, si vous ne maîtrisez pas ce domaine. Rappelez-vous de vous méfier de certains cabinets de recrutements qui ne connaissent pas le B to C...

Si vous le pouvez, recrutez « à l'américaine ». Dès que vous repérez un as de la vente, tentez la séduction et soyez convaincant ! Il y a tant de vendeurs d'élite au potentiel mal exploité par des patrons rétrogrades. Ces derniers n'ont hélas pas compris que les forces de vente sont les « fantassins » indispensables au développement des entreprises.

Patrick Sanchez
Consultant, coach et formateur
actionvente@wanadoo.fr
06 80 26 22 76

ONESHOT 3D :

VOICI L'OUTIL INDISPENSABLE POUR RÉUSSIR VOS VENTES

ONESHOT 3D est un logiciel professionnel de simulation 3D.
Il permet de créer l'émotion chez le client, élément indispensable pour la signature.



SON UTILISATION EST SIMPLE :

- Prendre la photo de l'environnement du client
- Créer le projet du client (piscine, spa, jardin, pergola...) en réalisant un montage 3D
- Préparer la déclaration de travaux avec le mode 2D

L'image permet de déclencher la vente
=
VOIR AVANT D'AVOIR

PAS BESOIN DE CONNAISSANCES TECHNIQUES :

ce logiciel est facile, clair et ludique pour permettre une prise en main rapide. Un manuel d'utilisation ainsi que des vidéos de formation sont disponibles directement dans le logiciel. Compatible avec PC, Mac et iPad, aucune connexion à internet n'est requise (sauf pour les mises à jour).

À RETENIR

- ✓ Une simple photo du client à charger
- ✓ Détection automatique du sol
- ✓ Compatible avec PC, Mac et iPad
- ✓ Sauvegarde au format JPG



À NOTER : Les prochaines mises à jour apporteront au logiciel des nouveaux objets 3D (pool house, végétaux, volets ...) de nouvelles matières, fonctionnalités et encore d'autres surprises.

Demandez votre licence test.

Contact :

Natasha ENGELRIC / +33(0)7 82 91 71 24
nengelric@pointcube.fr



POINTCUBE LTD
Martlet House – E1 Yeoman Way
Worthing
West Sussex BN13 3QZ
Angleterre

nengelric@pointcube.fr
 LinkedIn : POINTCUBE LTD
 Facebook : Point Cube
 YouTube : ONESHOT 3D

 oneshot 3D®

COMMUNIQUER SUR INTERNET : l'embaras du choix

Auparavant terrain de jeu des plus experts d'entre vous, le Digital est désormais une vitrine incontournable pour toutes vos activités. Que ce soit pour rechercher ou acheter vos fournitures ou pour vous faire connaître, le web déploie toute sa palette de services et de sites. Profitons-en pour faire un point sur les dernières tendances du moment.

POUR VOTRE VITRINE : les sites clés en mains

C'est le moment de repenser à votre site internet

C'est la question du moment pour beaucoup d'entre vous : votre site internet. Ou'il ait besoin d'être modernisé ou qu'il soit neuf, c'est le bon moment pour refaire votre site. Si nous ne devons retenir que 3 bonnes raisons, les voici :

- 1 - Ces 2 dernières années, les règles du référencement naturel ont changé une bonne dizaine de fois. Il serait bon de revoir l'optimisation de votre site sur Google.
- 2 - Avoir un site avec une version responsive (qui s'adapte aux smartphones) est désormais indispensable. Une info chiffrée à retenir : en juillet 2017, en France, 37,4 millions d'individus se sont connectés au moins une fois à Internet depuis leur mobile, soit plus de 2 Français sur 3 (67%)¹.
- 3 - Votre site est un moyen de collecter efficacement les contacts entrants (les fameux « leads »), bien plus efficace que les messages qui s'accumulent sur votre répondeur. Et surtout, vous pouvez absolument tout traquer facilement. D'où viennent les demandes qui se concrétisent ? Quel outil de génération d'audience est le plus efficace, etc.

(1) source Médiamétrie juillet 2017

Quel outil choisir ?

Pour gagner du temps et de l'argent, les services de création clés en main sont efficaces. À condition de ne pas avoir de besoins particuliers ou des exigences très pointues en termes de rendu graphique de votre site. En vous rendant sur l'une de ces plateformes, vous serez guidés pas à pas. En copiant et en collant les éléments depuis votre ordinateur ou en choisissant parmi les options proposées, vous allez pouvoir créer un site personnalisé. Voici quelques exemples d'outils :

1 and 1 My WebSite : le rigoureux

C'est l'un des leaders du marché. Utilisé par des milliers de professionnels, il a le mérite d'être très efficace, faute d'être fun à utiliser. www.1and1.fr/creer-un-site-internet

Les + :

- gabarits de sites proposés simples et efficaces
- des versions responsives systématiques et très correctes
- possibilité d'optimiser le référencement naturel
- Assistance téléphonique possible et en Français

Les - :

- prise en main perfectible pour les non-initiés
- outil newsletter peu efficace
- graphisme pas évident à personnaliser.

Weebly : le bel outil

Sans aucun doute le préféré des créatifs. Cet outil vous permettra à coup sûr d'émerger parmi vos concurrents, tant les graphismes des gabarits de sites sont soignés.

<https://www.weebly.com/fr>

Les + :

- gabarits de sites proposés riches et soignés
- prise en main très rapide même pour les débutants
- possibilité d'installer des modules de paiement en ligne facilement
- possibilité d'exporter le code du site

Les - :

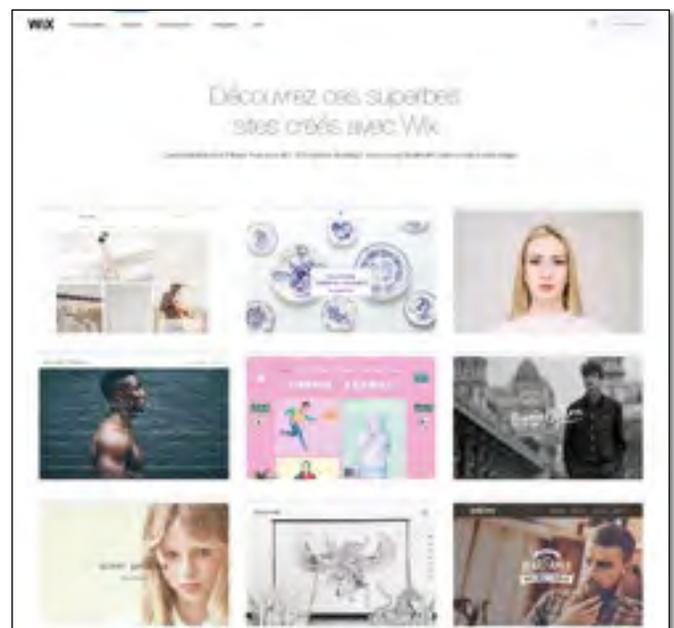
- le support n'est qu'en anglais et par mail
- pas d'outil newsletter.



www.1and1.fr/creer-un-site-internet



<https://www.weebly.com/fr>



<http://fr.wix.com>

Wix : le plus complet

Wix est un outil extrêmement performant et, qui plus est, facile à prendre en main pour ses fonctionnalités de base. Par la suite, cette plateforme vous permet d'aller très loin dans la personnalisation de votre outil. <http://fr.wix.com>

Les + :

- un catalogue de gabarits très riche
- possibilité de personnaliser tout ou presque
- un très gros choix de modules complémentaires et de widgets
- possibilité de travailler son référencement

Les - :

- qualité des versions responsive inégales selon les gabarits choisis
- le paramétrage du référencement est limité si vous souhaitez aller plus loin.

Il existe de nombreux autres outils de création de sites, mais nous avons dû sélectionner ces 3 plateformes que nous recommandons.

Une autre solution peut être de passer par des entreprises qui vous remettent un site clés en main en utilisant des CMS comme Wordpress. Cet outil est aussi très simple à utiliser par la suite. Des sociétés telles que Bako Design (www.bako.fr) ou Nasteo (www.nasteo.com) sont des sociétés compétitives habituées au travail à distance.

À vous de choisir... ou pas !

PEUT-ON SE PASSER D'UN SITE INTERNET ?

Miser sur les réseaux sociaux

L'explosion des réseaux sociaux et la richesse de leur catalogue produits permet désormais de se poser sérieusement la question. Prenons un cas concret.

Un profil LinkedIn pour rassurer

Vous allez mettre votre CV sur LinkedIn. Qui êtes-vous en tant que professionnel ? Une photo de vous, quelques références rassurantes. Pourquoi pas, également, quelques publications techniques sur vos réalisations. LinkedIn reste un outil de référence lorsque vos prospects vont vous « googliser » et chercher sur le moteur de recherche Google si vous êtes sérieux ou non.

Un compte Instagram pour valoriser vos réalisations

Instagram, et son jeu des #hashtags, est un outil où l'image prime. Créez un compte au nom de votre société pour montrer vos plus belles réalisations. Prenez le temps de travailler vos images avant de les publier, et mettez vos coordonnées en commentaire. Attention, en revanche, vous ne

pouvez pas mettre de lien URL sur les images que vous publiez.

Un compte Facebook pour prospecter

L'outil Facebook est désormais redoutablement efficace pour les professionnels. Il vous permet de mettre vos réalisations en avant, de les faire voir au plus grand nombre, en achetant de la visibilité (via l'outil pub) et également d'être contacté, en mettant l'ensemble de vos coordonnées ou en travaillant grâce à la messagerie. Partout dans le monde, de plus en plus d'entreprises misent même sur l'outil Facebook pour leur service clients et après-vente.

Prévoir du temps !

L'ensemble de ces solutions présentent l'énorme avantage d'être mises à jour en permanence pour faire face aux évolutions technologiques. Pas de problème de référencement, ni même d'adaptabilité aux plateformes. Vous passez d'un site présente toutefois deux risques :

- voir un jour les règles du jeu changer sans crier gare. Même si Facebook s'en défend, il n'est pas impossible qu'un jour, l'outil devienne payant pour les professionnels. D'ailleurs, dans les faits, c'est déjà le cas. En effet, pour être certain que vos publications atteignent une audience consistante, il vous faudra payer de « l'amplification » (via l'outil gestionnaire de publicité de Facebook).

- un autre danger qui vous guette est le « syndrome de la coquille vide ». Au début, tout va bien, votre motivation est au comble. Puis, publier des contenus devient chronophage, alors vous arrêtez. Rien de pire pour votre image qu'un compte inactif, ou dont la dernière publication remonte à plusieurs mois.

Notre recommandation

Prenez la meilleure des 2 solutions. Choisissez un gabarit de site simple et visuellement épuré. Publiez sur votre site les informations utiles pour vous contacter, ainsi qu'un texte de présentation soigné et optimisé pour le référencement naturel. Si vous êtes novices, allez faire un tour sur : <http://po.st/ConseilsReferencement>

En plus de votre site vitrine, ouvrez une page Facebook. Si vous avez la chance de travailler en équipe, faites un tour parmi vos employés. Vous serez sans doute surpris de découvrir que certains d'entre eux ont de très bonnes connaissances en réseaux sociaux. Pourquoi ne pas leur déléguer une partie de l'alimentation de votre page ? Cela peut-être valorisant pour celui ou celle qui se voit confier cette mission et fort utile à la société.

E.REPUTATION : comment faire parler de vous sur la toile ?

Forums : attention danger !

Si l'on a coutume de dire que le web a une mémoire d'éléphant, c'est surtout grâce/à cause des forums. Des clients, à tort, ou à raison, voire des concurrents mal intentionnés, peuvent sérieusement porter atteinte à votre réputation. S'ils écrivent un commentaire négatif à votre sujet dans le fil d'une discussion, il se peut que cet échange remonte systématiquement sur Google quand quelqu'un cherche des informations sur votre entreprise. Et même si le litige a été réglé, cette conversation reste. Ne comptez pas sur l'administrateur du forum pour intervenir. Dans 90% des cas, ils s'en lavent les mains, et dans les 10% restants, ils laissent des discussions publiées au nom de l'accès à l'information. Alors, agissez ! Inscrivez-vous au forum et répondez aux attaques ou au problème évoqué. Et si le litige est solutionné, demandez à l'auteur du billet de raconter la suite de l'affaire et de dire ce qu'il a pensé de la solution trouvée. Bon coup de pub assuré.

De manière générale, les forums ont de plus en plus mauvaise réputation. Difficile de savoir qui se cache derrière les discussions, et les sujets abordés relèvent plus du ressenti que des informations utiles. Aussi, les internautes se tournent-ils de plus en plus vers les sites spécialisés.

Les gros portails d'informations : attention au colosse aux pieds d'argile

De la même manière, il y a du bon et du moins bon sur les sites spécialisés. Ce sont d'excellents moyens de faire parler de vous. Ils échangeront avec plaisir avec vous et prépareront des sujets, plus ou moins bien écrits, sur vos produits ou services. Ils peuvent également vous demander une petite rémunération pour ces services. N'en soyez pas offusqués ! De quoi vivez-vous ? De la vente de produits ou services, n'est-ce pas ? Qu'en est-il pour ces sites ? Leur unique recette reste bien souvent la publicité ou la vente des publications. Logique.

Reste alors à surveiller à quelle audience s'adresse le site et à vérifier la qualité des internautes qui visitent le site. Les sites avec les plus fortes audiences ne sont pas forcément les plus intéressants. De la même manière, vous ne jugerez pas la qualité d'un restaurant en fonction de la taille de l'assiette, mais plutôt sur ce qu'il y a dedans. Dans le domaine de la piscine, on trouve ainsi des mastodontes comme www.guide-piscine.fr. Le site affiche des performances stratosphériques.

COMMUNIQUER SUR INTERNET : l'embaras du choix.



Audience de Guide-Piscine Source OJD 2017

Plus de 3 millions de visiteurs en moyenne par mois. Quand on sait que le marché des piscines en France se « limite » à quelques 1,6 millions de propriétaires, ça semble énorme. L'explication tient tout simplement dans le fait qu'une très grande partie de l'audience du site vient consulter les adresses et horaires des piscines municipales !

Cela permet de comprendre la saisonnalité de l'audience du site (source OJD 2017) avec des pics, principalement l'été ou pendant les vacances scolaires.

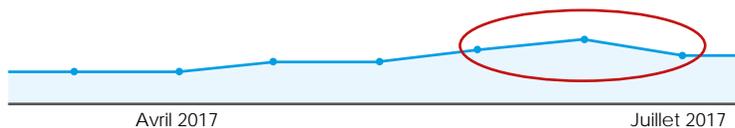
Reste que les contenus du site sont très bien référencés, même sur les rubriques produits et construction de piscine.

Vous pouvez également miser sur des sites plus « niches », de spécialistes. Leurs articles très pointus vous permettent de toucher une audience à la recherche de contacts très concrets, de conseils pratiques ou de produits. Pour comprendre l'intérêt de ces sites il vous suffit de penser à un magasin. En tant que Gérant, préférez-vous recevoir la visite de mille personnes, essentiellement des curieux, ou de 50 acheteurs potentiels réels ? La réponse est vite trouvée.

Cela explique que ces sites n'ont pas la même saisonnalité d'audience. L'audience d'un site spécialisé comme PiscineSpa.com est mieux répartie dans l'année et connaît un pic les mois avant l'été, lorsqu'on cherche à remettre sa piscine en route, on quand on se renseigne en voyant les beaux jours arriver.

Autre caractéristique, les articles de ces sites sont réellement lus. Toujours sur le site www.PiscineSpa.com, le temps passé par page vue est de 1 minute et 47 secondes en moyenne sur 2017.

A titre de comparaison, le temps



Audience de PiscineSpa Source Google Analytics 2016/2017

moyen passé par page vue en France était de 23 secondes l'année passée (et un utilisateur ne consomme en moyenne que 20 % du contenu d'une page). Quitte à payer ou à passer du temps sur vos communiqués de presse, assurez-vous qu'ils soient lus. Il en va de même pour vos publicités. Assurez-vous qu'elles soient diffusées auprès d'un public captif.

Voici quelques sites qui font références en France : www.piscinespa.com, www.cote-piscine-mag.com, www.idees-piscine.com ou encore www.piscineinfoservice.com

L'essor des vidéos : ne passez pas à côté

Un outil de visibilité efficace

Depuis quelques années déjà, les vidéos sont devenues un outil de visibilité unique sur le digital. Compatible avec tous les supports (ordinateurs, tablettes ou smartphones) elles sont souvent hébergées sur des plateformes très puissantes, qui s'adaptent en permanence aux nouvelles technologies (Youtube, Dailymotion ou Vimeo). De plus, les vidéos sont un vecteur d'informations très utilisé. En particulier par les populations d'internautes les plus jeunes (18-35 ans). Google ne s'y est pas trompé et propose directement les vidéos dans les résultats de recherche.

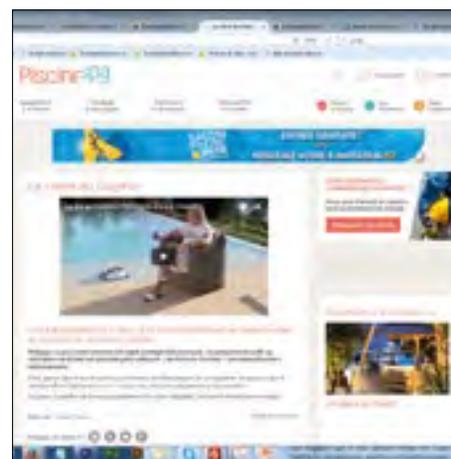
L'enjeu des vidéos : la diffusion

Le revers de la médaille de cet essor de la vidéo sur internet est qu'il est parfois difficile d'émerger. En plus de mettre des vidéos de vos chantiers, de vos produits ou de vos réalisations sur Youtube, approchez des sites grands publics pour faire diffuser vos vidéos.

Facebook est également un très bon moyen de diffuser vos vidéos. Si vous avez une page, n'hésitez pas à l'alimenter avec vos productions.

La course à la qualité

Un autre défi vous attend en matière de vidéo : la qualité. Il y a 4 ans encore, le copain du fiston qui bidouillait des vidéos sur son PC pouvait, sans problème, vous réaliser un clip honnête et peu cher. Personne ne s'offusquait alors de la probable qualité moyenne de la réalisation. Mais, depuis, la course à la qualité s'est enclenchée.



Exemple : PiscineSpa.com permet d'intégrer vos vidéos au cœur des articles. Le tout dans un format adapté avec une ergonomie soignée et qui s'ajuste aux smartphones.

4K, drone, slow motion, time laps, autant de techniques de tournage qui se sont imposées. Il n'est pas rare, dès lors, que la qualité d'un produit ou d'un service soit jugée sur la qualité de sa vidéo de présentation. Choisissez les bons prestataires, et comme les budgets sont parfois serrés, préférez la qualité à la durée. Retenez aussi que chaque support a ses propres règles en matière de scénarisation. On ne capte pas une audience de la même manière sur Youtube que sur Facebook par exemple. Enfin, attention aux droits à l'image et aux droits musicaux. Un faux pas en la matière peut vous coûter (très) cher.

Une solution de production qui s'impose dans bien des secteurs est la solution clés en main proposée par certains médias : production + diffusion (voir encart page suivante.)

IMC -International Media Communication- innove dans la production vidéo

L'éditeur de Spécial PROS, Eurospapoolnews et PiscineSpa.com accélère sa diversification et propose désormais à ses partenaires un service de production vidéo clés en main.

Si vous développez votre communication en y intégrant le média vidéo, vous êtes, ou serez vite confrontés aux problèmes suivants :

- **L'EXPERTISE.** Comment briefer et expliquer le rendu attendu à des boîtes de production qui ne connaissent rien à votre secteur. Pas évident et souvent matière à perdre du temps ou à faire naître des conflits avec votre prestataire.
- **LE COÛT.** Comme évoqué dans l'article, la qualité est devenue désormais un gage de visibilité mais aussi de crédibilité. Pas évident de choisir le bon prestataire au juste prix et de faire confiance.
- **LA FICELLE PUB.** Votre vidéo aura beau être belle et très claire, il se peut qu'elle soit perçue par les internautes comme une pub avant tout. Avec toute la méfiance et le peu d'intérêt que cela peut, malheureusement, engendrer.

• **LA DIFFUSION.** C'est le casse-tête des services marketing ou communication en matière de vidéo. La vidéo a été produite; très bien. Elle est plus ou moins rentrée dans le budget prévu. Parfait. Et après ? C'est parfois dur pour le moral des troupes de voir en ou plusieurs vidéos bien réalisées, mais dont le compteur de vues reste bloqué à quelques dizaines de visionnages.

Pour faire face à ces soucis, IMC propose désormais de superviser le tournage de vos productions. Quelle que soit l'exigence en matière de qualité (du format TV au format Web) ou vos capacités budgétaires. Une solution vous sera proposée, en s'appuyant sur des prestataires adaptés. Dans le package, IMC propose également la diffusion du reportage dans un article ou sur ses réseaux sociaux. La vidéo vous appartenant, rien ne vous empêche de l'exploiter par ailleurs. N'hésitez pas à vous renseigner pour nous parler de vos besoins et connaître les



disponibilités du planning de tournage.

Contactez-nous : contact@eurospapoolnews.com

Le chemin du succès

Le StepWay®

StepWay® est un plan de vente en image qui est un outil indispensable pour qu'un vendeur maîtrise son entretien de vente et le mène à terme **GAGNANT !**

Il existe en 2 versions papier ou numérique



Maîtriser et Diriger son entretien de vente

Expliquer - Répondre - Convaincre - Conclure

Associer mots et images !

Création personnalisée de votre StepWay®

Piscines / Spas / Abris / PAC / Pergolas / Vérandas / Paysages...



SCÉNARIO écrit page par page
Page 6 : ...Nous voyons ici, un des avantages de l'utilisation d'un spa...etc.
Texte de transition sur la page suivante...



Illustrez vos démonstrations

Devis / Maquettes

Patrick Sanchez 06 80 26 22 76

Action Vente

actionvente@wanadoo.fr

- p. 29 et 39 ABORAL
p. 97 ACTION VENTE / Patrick Sanchez
p. 37 APF
p. 27 ASCOMAT DISTRIBUTION
p. 45 BAYROL France
p. 23 BEL'O
p. 19 BINDER
p. 83 BP DISTRIBUTION / ALGARINE
p. 33 CCEI
p. 6, 7 et 4^e de couv. EVERBLUE
p. 55 EXTRABAT
p. 21 FLUIDRA / LAGHETTO
p. 84 FPP
p. 35 HAYWARD
p. 41 HYDRO SUD DIRECT
p. 25 KYRNOS PISCINES
p. 77 LOGYLINE
p. 2 et 3 MONDIAL PISCINE
p. 49 OCEDIS
p. 69 PISCINES DE France
p. 71 PISCINES IBIZA
3^e de couv. PISCINESPA.COM
p. 93 POINTCUBE / ONESHOT 3D
p. 57 POOL TECHNOLOGIE
p. 15, 43 et 47 POOLSTAR
p. 38 PPS France
p. 59 PROCOPI / CLIMEXEL
p. 51 SAFIRA
p. 9 et 66 SALINS DU MIDI
p. 17 SCP France
p. 91 SOFATEC
p. 79 SOLIDPOOL
p. 87 ST FORMATION
p. 32 T&A
p. 75 TOUCAN
p. 63 UNIBEO PISCINES
p. 73 VEGAMETAL
p. 61 VY & CO
p. 31 WOOD
p. 5 ZODIAC

Retrouvez
toute l'**ACTUALITÉ**
de la profession sur
www.eurospapoolnews.com



Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°25

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 Hély,

Violaine Sabina

A collaboré à ce numéro :

Patrick Sanchez

Publicité :

Emmanuelle Fardin, Katrien Willemse,

Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin, Nadège Hély

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 JANVIER 2018**

Piscinespa.com

Le magazine de la piscine et du spa

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



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



Rejoignez-nous sur

www.piscinespa.com

EXCELLENCE & SÉRÉNITÉ

CONSTRUCTION - RÉNOVATION - ENTRETIEN - CONSEILS



APS PISCINES - TOULOUSE - 05 61 99 1999

EVERBLUE

PISCINES

Liste des concessionnaires sur www.everblue.com