

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

UN MOMENT AVEC p.10
Mathieu COMBES



p.14

Bassins de kinés :
le marché est à vous



p.24

Débordement
et perte d'eau



p.92

Amazon :
vendre ou acheter ?



**UNE MARQUE
ENGAGÉE
POUR VOUS !**

FABRICATION
FRANÇAISE

“ Faire le choix de la marque
PISCINES IBIZA c'est opter pour
la qualité, l'innovation, la fiabilité
et le professionnalisme. ”



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 4 semaines max
SAV chantier sous 48h



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 RÉSEAU
PLUS DE **80**
CONCESSIONNAIRES
en France



10 000
FICHES CONTACTS
QUALIFÉS DISTRIBUÉES EN 2018



UNE MARQUE FORTE,
QUI NE TRANSIGE PAS ENTRE
QUALITÉ ET SERVICE, ET QUI
SE POSITIONNE COMME PARTENAIRE
À VOS CÔTÉS POUR DÉVELOPPER
VOTRE ACTIVITÉ : TELLES SONT
LES VALEURS DE PISCINES IBIZA.

Nous soutenons votre activité,
nous vous offrons les outils qui
vous permettront de vous démarquer,
nous répondons présents pour vous
assurer des chantiers sans tracas.

Avec Piscines Ibiza, vous n'êtes pas
seul ! C'est toute une équipe à votre
service pour vous permettre de faire
LA DIFFÉRENCE sur le terrain.

Vous chercher votre fournisseur ?
Vous avez trouvé votre partenaire...
REJOIGNEZ-NOUS !



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

WWW.PISCINES-IBIZA.COM/ADHERER

Des températures exceptionnelles !



Cette année, les chantiers et les ventes en magasin ont connu une surcharge parfois difficile à gérer due aux températures très élevées.

Avant les congés d'été tellement attendus par nos ouvriers, les conditions de travail furent par moment insupportables sur les chantiers, sources de nombreuses insulations. Cette hyperthermie oblige à mettre d'urgence la personne à l'ombre, à la rafraîchir et la réhydrater. Vis-à-vis de ce fort ensoleillement, la tête et le cou doivent toujours être protégés. Bien sûr, il faut éviter aussi de boire de l'alcool et le remplacer par de l'eau.

Réjouissons-nous d'un autre côté, car avec cette météo favorable aux pisciniers, nos entreprises, tant les fabricants que les constructeurs et agents de maintenance, n'ont pas manqué de travail et ont connu une évolution de leur chiffre d'affaire.

Avec plus de 2 millions de piscines privées enterrées ou hors-sol, le marché français est effectivement le plus grand d'Europe, suivi du marché espagnol, avec 1,5 million de piscines, puis du marché allemand, avec environ 800 000 piscines privées et près de 5 000 piscines publiques.

Mais, face au développement de son activité, comme pour toutes les autres activités industrielles ou commerciales, savoir s'adapter,

corriger et rectifier, est indispensable si l'on veut maintenir en place son entreprise.

Effectivement, face à ce dynamisme du marché actuel, comment se fait-il que l'on apprenne la disparition de certains ?

1° - Vous

Plus que jamais, savoir choisir un client, voire le refuser, n'est pas toujours si facile que cela. Certains sont d'une telle exigence, qu'il vaut mieux dès le départ se rétracter. Même chose pour les conditions de travail : état des lieux, accès, nature du sol et sous-sol, environnement végétal...

Également, face à une rénovation de piscine (de plus en plus fréquente). S'agit-il d'une piscine que vous aviez faite autrefois et que vous connaissez bien, sans pièges, ou êtes-vous face à un bassin dont vous ignorez les pièges éventuels (à commencer par le réseau hydraulique enterré, l'étanchéité de l'ouvrage...).

2° - Le personnel

A-t-il la formation voulue ? C'est nécessaire, entre autres pour le revêtement, qu'il soit liner, membrane armée, polyester stratifié ou peinture spéciale. Mais l'hydraulique demande également de l'expérience : connaître les matériaux et les bonnes sections de canalisations, le jeu de vannes, l'équilibre pompe/filtre... C'est aussi le cas pour la mise en place d'un chauffage, d'une pompe à chaleur, entre autres.

Si vous cherchez à être mieux secondé, n'est-ce pas le moment de penser à utiliser des formations courtes, telles que les stages des fabricants en hiver, ou plus longues, comme celle du Brevet Professionnel Piscine en 2 ans (être

âgé de 18 à 25 ans). Dans ce dernier cas, l'alternance permet au salarié d'être présent en entreprise durant la pleine saison de chantiers (Avril à Août). Plusieurs Centres de Formation : Pierrelatte (26), Grasse (06), Port-de-Bouc (13), Bains-les-Bains (88), Rignac (12), La Roche-sur-Yon (85) ...

Dans la plupart de nos régions, la température en juillet a frôlé les 38° C. C'est le cas de la région lyonnaise, où le journal régional Le Progrès a relaté les nombreux exemples de personnes qui louent leur piscine personnelle. C'est un grand succès, avec par après-midi 15 (voire 20) personnes : «L'idée est de faire 2 à 3 locations par semaine. Si j'acceptais toutes les demandes, je crois que je ne me baignerais jamais !»

Un lecteur du journal Le Progrès signale aussi que depuis la mi-juin il a empoché entre 2.000 et 2.500€ (à raison de 20€ la demi-journée par adulte et 10€ par enfant).

Vraiment nous sommes tous sur «un marché porteur» !

Certains professionnels ont même décidé cet été pour tous les jours de la semaine (y compris le samedi) de maintenir bureau et magasin ouverts «non-stop» de 9h à 19h.

Beaucoup de constructeurs ont déjà un bon carnet de commandes pour l'automne-hiver. Souhaitons que cela continue, en sachant bien sûr, faire évoluer également l'organisation de son entreprise.

Guy Mémin

Rédacteur en chef

redaction@eurospoolnews.com

ABORAL

VIVEZ PISCINE !

LA RÉFÉRENCE FRANÇAISE
DE LA PISCINE COQUE POLYESTER

RÉALISER VOS VENTES
EN TOUTE CONFIANCE

En 2019, Aboral devient
le plus grand
et le plus performant
site de production en France



AUGMENTER
LA SATISFACTION
DE VOS CLIENTS

Avec ou sans volet immergé,
fond plat ou incliné, bénéficiez
d'un service de personnalisation
pour vos clients



BÉNÉFICIER
D'UNE OFFRE GLOBALE
À FORTE RENTABILITÉ

Une offre complète
pour répondre
à la demande
et une centrale
d'achat puissante
au service de vos ventes



QUALITÉ & MAÎTRISE
DEPUIS PLUS DE 30 ANS

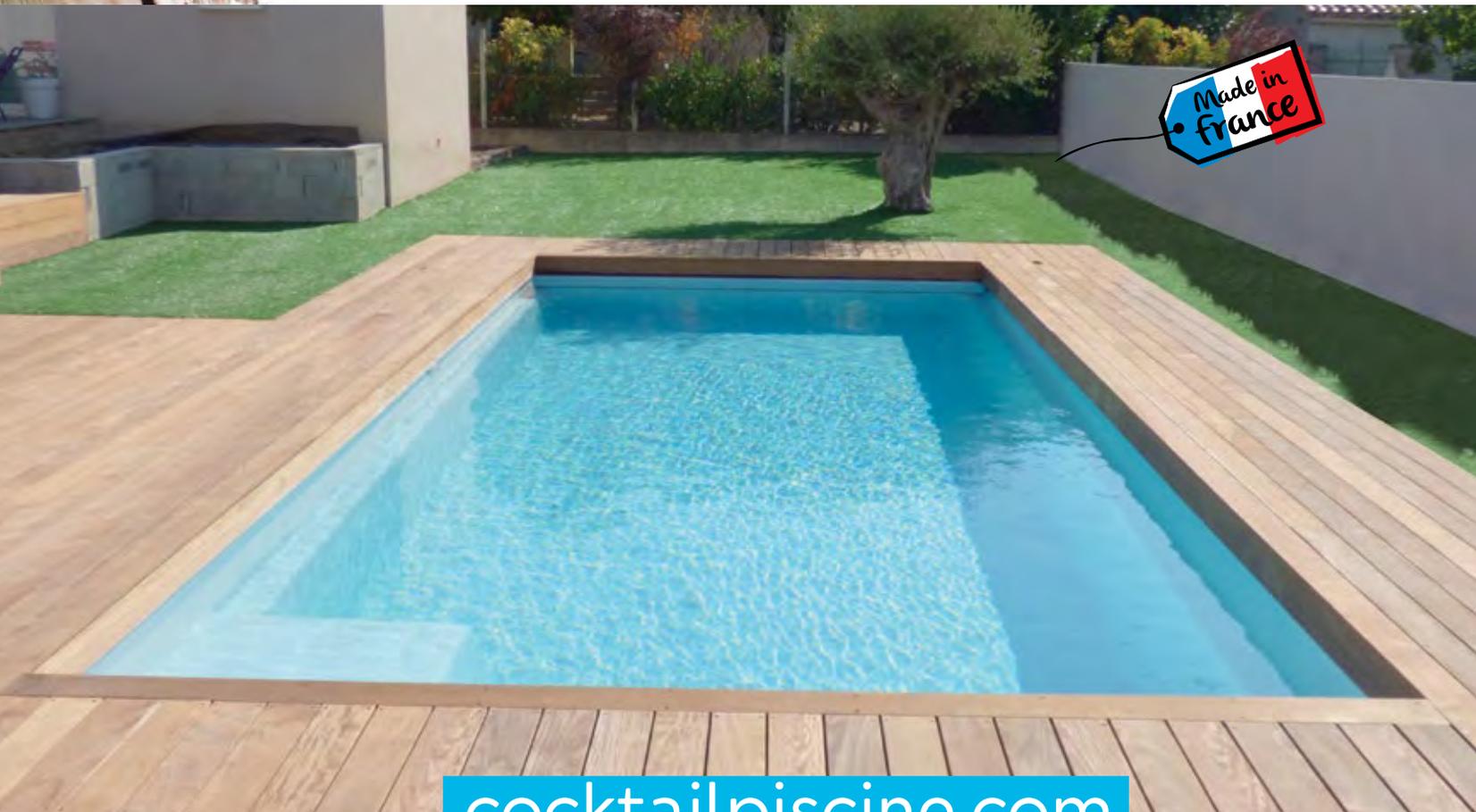
POUR DEVENIR DISTRIBUTEUR

05 56 68 87 70 www.aboral.fr/devenir-concessionnaire

Piscines Prestige Polyester
marque sa différence en devenant




Cocktail
Piscine
Ma piscine plaisir !



cocktailpiscine.com

Rejoignez le groupe LÉA COMPOSITES,
un **réseau dynamique** et **leader** sur le marché
de la Piscine Coque Polyester.

Affirmez votre leadership local en choisissant
de devenir distributeur **COCKTAIL PISCINE.**

Bénéficiez de nombreux avantages grâce au marketing direct
et au tarifs référencement groupe.





NOUS VOUS OFFRONS

-  • **35 modèles** de piscines unique au design moderne
-  • **40 camions** de livraisons répartis sur **7 usines** en France vous garantissent des délais de 4 à 6 semaines toute l'année
-  • Appui technique national, **Hot Line Pro** et **SAV** coques polyester réactifs toute l'année
-  • Distribution de contacts qualifiés par une **plateforme téléphonique** spécialisée
-  • **Animation de réseau** avec convention annuelle, challenges commerciaux
-  • Communication, plan média national, Web, magazines, réseaux sociaux, etc...
-  • Centrale de référencement



Contact :

Antoine Pinto
au **06 75 67 86 93**

SOMMAIRE

- **ÉDITO**
Des températures exceptionnelles ! p.4
- **CHRONIQUE**
Pourquoi les entreprises ont-elles recours à la fusion-acquisition ? p.8
- **RENCONTRE / DIALOGUE**
Un moment avec... Mathieu COMBES p.10
Fernando BLASCO de Hayward..... p.61
Téophane LANGLAIS de Logyline p.62
Raphaël ELBAZ de Poolstar p.72
Christophe DURAND, Sébastien MARLIER et Alain MULET de BWT Procopi..... p.74
- **TENDANCES**
Bassins de kinés : le marché est à vous ! p.14
- **DOSSIER TECHNIQUE**
Piscines à débordement et piscines miroir... Quel impact sur la consommation ? p.24
- **PRODUITS, EQUIPEMENTS, INNOVATIONS** ...p.30
- **ENTREPRISES**
L'actualité des entreprises p.60
Les formations..... p.80
La tribune des fabricants p.86
- **RENDEZ-VOUS** p.89
- **DIGITAL**
Amazon : vendre ou acheter ?
Premieres reflexions..... p.92
- **VENTE**
C'est la rentrée ! p.95
- **LISTE DES ANNONCEURS** p.98



Retrouvez l'ensemble des contenus de Spécial PROS et de Spécial COLLECTIVITÉS sur EuroSpaPoolNews.com

Pourquoi les entreprises ont-elles recours à la fusion-acquisition ?



Nous assistons depuis quelques mois à des « mariages » d'entreprises du même secteur, autrefois concurrentes, fusionnant pour une seule et sûrement bonne raison, la synergie des activités.

Le terme revenant en effet le plus souvent dans le domaine de la fusion-acquisition est **"synergie"**. C'est l'idée selon laquelle la combinaison de plusieurs activités déboucherait sur de meilleures performances et réduirait les coûts.

Pour reprendre un vieux cliché du management :

avec la synergie,

1+1 ne fait plus 2, mais 3.

Il faut que notre marché de la Piscine soit en croissance et sûrement profitable, pour que des PME en pleine forme se regroupent !

L'union fait la force.

Un vieil adage plus actuel que jamais

Cinq raisons poussent ces chefs d'entreprises à fusionner

1 - Partager leurs compétences

En effet, il est de plus en plus difficile de recruter et de fidéliser les bons éléments, qui sont formés souvent dans l'entreprise, au métier si complexe qu'est celui de la piscine.

Face au besoin croissant de flexibilité et de rentabilité des entreprises, il faut trouver des **synergies** avec ses concurrents. En rassurant les bons salariés, pour obtenir leur adhésion à la fusion, faute de quoi

les **synergies** tomberaient d'elles-mêmes à l'eau.

Si, dans la nouvelle unité, le niveau des relations humaines n'est pas optimal, il ne faut pas hésiter à se faire assister d'un cabinet conseil.

2 - Elles s'unissent pour percer à l'export et élargir leurs cibles

Oui, démarcher de nouveau client à l'étranger et les conserver coûte très cher, en frais de déplacement, frais de salons, rémunération des cadres polyglottes, documentations et supports marketings spécifiques pour chaque pays...

La fusion, permet de mutualiser ces coûts et de partager les expériences.

3- Elles se regroupent pour mieux acheter

Ces entreprises, auparavant concurrentes, devaient acheter pour leur fabrication et leur communication souvent aux mêmes fournisseurs. Leurs commandes étant maintenant plus importantes en termes de volume, ces nouvelles entités peuvent négocier les prix au plus bas, en conservant la même qualité de fourniture, voire en passant à une qualité supérieure.

De plus, les fournisseurs sont plus souples et plus redevables lorsqu'ils voient leur client devenir plus important.

4 - Éliminer la concurrence

Le rachat permet à l'acquéreur d'éliminer la concurrence et de gagner des parts de marché rapidement sans trop d'efforts sur le plan marketing.

Néanmoins, il faut rester très vigilant, car les clients restent attentifs aux agissements du nouveau regroupement. Ce dernier doit rester à l'écoute de son client pour ne pas le décevoir, car là aussi, si le client n'est pas satisfait, il risque d'« aller voir ailleurs », car :

Il existe toujours

un « ailleurs »

et dans ce cas, la synergie tombe à l'eau.

Il est toujours plus difficile de trouver un nouveau client que de fidéliser un ancien client.

Fusionner permet donc à l'entreprise acquéreur d'augmenter sa part de marché sans avoir réellement besoin de fournir des efforts en interne.

Ce qui permet très rapidement, sans trop d'investissement, de faire grossir son portefeuille de produits, de clients et d'accroître sa capacité de production.

En éliminant la concurrence par fusion-acquisition, l'entreprise accélère sa croissance dans les secteurs stratégiques qu'elle souhaite développer.

5 - Les synergies économiques

C'est là où se font les plus grosses économies.

Il y a regroupement des :

- frais bancaires, d'administration et de comptabilité ;
- frais d'avocats, de brevets et de commissaire aux comptes ;
- frais de salaires, charges, missions et réceptions ;
- frais de Recherche et Développement ;
- frais de moules et de fabrication ;
- frais de stockage et de distribution ;
- loyers et frais d'agences régionales et étrangères ;
- frais et de la gestion du service commercial France et Export ;
- frais de marketing, relations publiques et agence de publicité ;
- frais de stands et d'exposition.



Et... Ce qui n'est « pas trop » pour nous satisfaire :

Le regroupement va voir son budget publicité chuter et notre service commercial devra trouver de nouveaux arguments pour développer nos ventes !

Je fais confiance à notre équipe commerciale si sympathique...

Je félicite néanmoins les nouveaux « mariés » du marché de la piscine et leur souhaite bonheur, longue vie et prospérité !

**“ Si tu veux marcher vite, marche seul.
Mais si tu veux marcher loin
marchons ensemble ”**

Proverbe africain

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

Hivernez sereinement
grâce aux services SCP

COMMANDEZ 24H/24H FACILEMENT

POOL360[®]
<https://pool360.poolcorp.com/>



Pool360 est un site de commande réservé aux pros.
Téléchargez l'application et commandez facilement !



Télécharger dans
l'App Store



DISPONIBLE SUR
Google Play

N'ATTENDEZ PLUS AU COMPTOIR !

PRIORITY DRIVE

Commandez, venez, c'est prêt !



7 AGENCES EN FRANCE :
AIX, ANTIBES, BORDEAUX, LYON, TOURS, RODEZ
ET MONTPELLIER (nouveau)

UN MOMENT AVEC... Mathieu COMBES

Directeur de PISCINES IBIZA

Authentique. C'est sans doute la première qualification qui vient à l'esprit pour Mathieu Combes, digne successeur de son père, Norbert, le fondateur de PISCINES IBIZA. Cet homme est à l'image de sa région du Sud : vrai, travailleur, proche du terrain, mais aussi secret. Il nous a fallu une journée pour le percer à jour. C'est chose faite !

Entrer chez Piscines Ibiza, sur le site de Pia (66), tout proche de Perpignan, c'est avant tout entrer dans un univers familial fortement marqué. Même si Mathieu Combes a repris sans conteste de main de maître les rênes de l'entreprise créée par son père en 1987, la tradition familiale reste ancrée. Et pourtant, Norbert est parti prendre une retraite méritée en 2010, laissant la direction à son fils alors âgé de moins de 30 ans. A ce moment-là, Mathieu est déjà passé par tous les postes de l'entreprise, qu'il connaît de A à Z. Gestion, fabrication et suivi de chantier l'ont forgé pour être aujourd'hui totalement polyvalent et capable de retrousser ses manches sur le terrain.

Le premier objectif voulu par le père fondateur - et suivi par Mathieu - a été de ne pas multiplier les sites, mais de **concentrer la production sur 2 usines françaises**, en les valorisant. Dès 2006, c'est l'usine d'Argenton (36) qui a été automatisée. Conditions de travail améliorées et production qualitative accrue ont toujours guidé père et fils au cours des améliorations et rénovations d'usines. Et pour répondre à ce double objectif, la robotisation de la fabrication fut une décision osée et novatrice. La réussite de l'opération et l'efficacité rencontrée à l'exploitation ont logiquement conduit à automatiser le site originel de Pia en 2018.

Aujourd'hui, ce sont les 2 sites de fabrication, cumulant 6 500 m² et 100% français, qui ont été parfaitement élaborés, sans dispersion !

Amélioration de la production, extension de la surface des usines et augmentation de la capacité de production sont leur œuvre commune. **Elle atteint aujourd'hui 1 700 bassins/an (bientôt 2000 !) et un chiffre de**



20 millions d'euros pour la totalité du groupe, sachant que l'outil de production peut absorber une fabrication de 4000 coques/an (ce qui place Piscines Ibiza dans le Top 3 des fabricants de coques polyester en France). Mais là où Mathieu a vraiment fait la différence, c'est dans le marketing...

Vous avez su changer radicalement l'approche commerciale ?

Pas forcément. J'ai repris l'héritage important de mon père, mais j'ai tenté de lui apporter un développement différent, à ma manière, et en phase avec notre époque. C'était un pari risqué car assez visionnaire pour notre secteur d'activité. Mon père s'en est étonné mais aujourd'hui, au vu de notre progression (+ 20 à 30% par an depuis 5 ans et déjà + 20% sur les 4 premiers mois de l'année 2019), il ne peut que nous féliciter de ce choix.

Quels ont été les principaux changements ?

Notre démarche va en effet bien au-delà des traditionnels kits marketing mis à disposition des adhérents de réseau. En effet, outre la définition d'une charte graphique très loin des codes « piscines » habituels (mais idéalement différenciante pour nous!), **nous avons aussi su prendre le virage du digital assez tôt**. Nous avons parié sur ce média et fortement capitalisé dessus dès le début, nous offrant ainsi une longueur d'avance non négligeable. D'année en année, la part de budget dédiée au digital s'est accrue, offrant à notre site web une progression annuelle à deux chiffres, avec **aujourd'hui près de 500 000 visites par an**.

Par cette vitrine web très fréquentée, nous avons mis en place un système permettant d'apporter à nos concessionnaires un important nombre d'affaires. **En 2018, ce sont près de 10 000 contacts qui ont été distribués au réseau**. Certains de nos concessionnaires ne travaillent d'ailleurs qu'avec ces apports de contacts.



Que ce soit pour le spa ou la piscine, Piscines Ibiza a conçu des sites web responsives et attractifs qui reçoivent près de 500.000 visites/an.



L'usine originelle de Pia, près de Perpignan qui s'étend sur un terrain de plus de 20.000 m² et produit, avec l'usine de Châteauroux, plus de 1700 bassins par an.

Et cette source est très précieuse puisqu'une enquête nous a permis de révéler que plus de la moitié (52%) de nos affaires arrivent via le site internet et près du quart (23%) par le bouche à oreille. D'ailleurs, pour parfaire le dispositif, nous avons mis en place depuis

janvier un système de qualification, permettant de faire un tri préalable et de ne transmettre que des contacts vérifiés, qualifiés et déjà renseignés. Le taux d'affaires conclues devrait être ainsi boosté et nous aurons également un meilleur suivi des conversions.

Mais nous ne nous arrêtons pas là, **plusieurs nouveautés digitales vont arriver dans les prochains mois**, mais je réserve la primeur de l'info à nos concessionnaires.

« QUESTIONNAIRE DE PROUST »

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

Dire bonjour à l'ensemble du personnel des bureaux, puis je descends aussitôt à l'atelier pour discuter avec les ouvriers de production. Leur travail est dur et on leur doit beaucoup. J'ai commencé comme eux et je ne l'oublie pas.

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

Suivre le carnet de commandes et piloter l'activité.

3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Perdre du temps, faire seulement acte de présence pour la représentation... Je préfère toujours l'action, le concret.

4 - Votre qualité première ?

Rester toujours positif et garder mon calme devant tout problème.

5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

Avoir l'esprit d'équipe (ndlr : c'est peut-être dû à sa passion pour le rugby !) et bien sûr celui d'entreprise.

6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

La crise, le risque d'incendie de l'outil de production. Mais je sais, quoi qu'il arrive, rester positif.

7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

La célébration très émouvante des 30 ans de l'entreprise, aux côtés de mon père.

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

J'avais 16 ans, j'ai économisé pour passer mon permis et acheter ma première voiture...

9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

J'ai 3 soupapes de sécurité : ma famille, la chasse en haute montagne et le rugby.

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

Rugbyman professionnel. Cela a été mon objectif quand j'étais plus jeune.

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

Je dirais, un chef d'entreprise comme Bernard Tapie, pour son énergie et sa capacité à toujours rebondir... mais effectivement, difficile de le voir sur un billet de banque ! (rires)

12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Le marketing numérique pour utiliser toute la donnée disponible (satellite,

cookies, pixels, etc.) afin de mieux comprendre le prospect et lui proposer l'offre la plus adaptée, au meilleur moment.

13 - La technique que vous détestez le plus ?

Aucune. Je suis très curieux, tout m'intéresse vraiment.

14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Même si nous sommes rarement en concurrence sur des projets, je dirais l'entreprise Desjoyaux, pour sa forte notoriété et son outil de production.

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

Je n'ai que 37 ans, je vous dirai ça quand je me mettrai à y penser, d'ici une vingtaine d'années...

16 - Votre devise ?

Cela dépend des situations bien sûr, mais mes 2 préférées sont : « Celui qui croit qu'un professionnel coûte cher, n'a aucune idée de ce que peut lui coûter un incompetent ». Ainsi que celle que je m'efforce d'appliquer : « Donner l'exemple n'est pas le principal moyen d'influencer les autres, c'est le seul moyen » d'Albert Schweitzer.



Chez Piscines Ibiza, l'investissement dans l'outil de production comme dans la flotte de camions grue est permanent.



Tout comme sa gamme de spas, Piscines Ibiza a développé sa propre marque d'équipements et de produits piscine en collaboration avec de grands fabricants leaders du marché.

Sans en dévoiler trop donc, pouvez-vous nous révéler quand même dans quelles directions vous souhaitez vous diriger aujourd'hui ?

Grâce au Big Data, nous pouvons encore aller beaucoup plus loin, en connaissant par exemple la fréquentation d'une zone grâce à une géolocalisation satellite, pour positionner au mieux nos magasins ou simplement proposer aux clients utilisateurs l'offre la plus adaptée à leur situation au moment opportun. Cela fait partie des moyens que nous allons mettre en place. La communication digitale, sous toutes ses formes va nous permettre d'optimiser notre notoriété, de diffuser l'information et surtout de vendre plus et mieux.

Communiquer est donc essentiel, il faut sans cesse s'adapter, au monde qui évolue, mais aussi à sa situation propre. Si pendant des années, la présence rituelle à des grands salons professionnels était un passage obligé pour véhiculer une image dynamique, je suis désormais intimement convaincu que ce n'est plus ce que nos clients ou futurs clients attendent de nous. J'ai donc décidé de ne plus participer à Piscine Global de Lyon. Je préfère que l'investissement prévu à la base pour ce salon profite davantage à nos concessionnaires via des actions marketing en leur faveur.

Vous avez aussi une approche atypique pour la constitution de votre réseau !

Aujourd'hui, le réseau compte **80 concessionnaires** et offre déjà une

bonne répartition sur le territoire, mais pourrait encore monter jusqu'à 120, pour un maillage parfait. Il est boosté par 3 animateurs 100% dédiés au terrain et qui ont derrière eux toute une équipe au siège, pour répondre rapidement aux différents besoins de nos adhérents. Car nous avons des profils de concessionnaires différents, qui ont des résultats tout aussi différents, en fonction de leur zone de chalandise, toujours exclusive.

Pourtant, alors que la majorité des réseaux de pisciniers ont choisi d'assouplir les conditions d'adhésion, Piscines Ibiza met un point d'honneur à les renforcer avec un cahier des charges à respecter. Pourquoi ?

Tout simplement pour être sûr de répondre sans faille aux critères de qualité imposés, mais aussi et surtout,

pour donner des armes à nos concessionnaires.

Un exemple : alors que la plupart des pisciniers négligent leur magasin, qu'ils estiment souvent trop chronophage, je leur demande de saisir ce marché. En cas de crise ou de ralentissement de la construction (et nous en avons déjà été témoins en 2008), le magasin reste actif, car la vente de consommables ne chute pas, et permet de **passer ces périodes économiques complexes avec un moindre mal**. De plus, en visitant notre site web, puis la page dédiée au représentant local, le client va être incité à venir rencontrer son concessionnaire, dans le magasin. C'est pour lui une démarche facile et libérée, sans rendez-vous, sans pression de la signature de devis à la clef. C'est un moyen de fidéliser et d'établir la confiance nécessaire pour développer de nouvelles affaires. Et c'est également un moyen indispensable pour



Grâce à la marque dédiée SPAS IBIZA, les concessionnaires peuvent proposer des showrooms attractifs qui dopent les ventes complémentaires à la piscine.

vendre du spa. Sans expositions, explications, démonstrations et propositions de services, il est impossible de vendre correctement ce type d'équipement...

Désormais chaque concessionnaire qui se lance dans l'aventure Piscines Ibiza devra donc avoir une surface d'au moins 300 m² pour développer son activité, avec un **concept store optimisé**. Pour le mettre en place, notre propre réseau de magasins «Aquapolis» nous a servis de «laboratoire de la réussite». L'un de nos magasins, qui est à proximité immédiate de notre site de production à Pia, prouve tout l'intérêt de réaliser ce type d'investissement. Très bien fourni (pièces détachées, plomberie, chimie, expo spas...) et doté d'un espace SAV, il est activement fréquenté par une clientèle professionnelle et privée (*lors de notre visite, nous avons effectivement pu constater une importante file d'attente aux caisses*).

L'objectif est-il d'étendre le réseau selon ces conditions ?

Aujourd'hui, nous sommes en phase de recrutement d'un Directeur Réseau, qui aura pour mission de développer celui-ci selon cette nouvelle donne. **L'objectif n'est donc pas de croître sans cadre, mais bien d'assurer à nos futurs partenaires une exclusivité géographique, avec une solide rentabilité.** Notre politique est transparente. Nous ne vendons jamais en direct usine et nous soutenons toujours nos concessionnaires dans leur propre intérêt... mais aussi dans le nôtre.

Vous avez d'autres idées en réserve ?

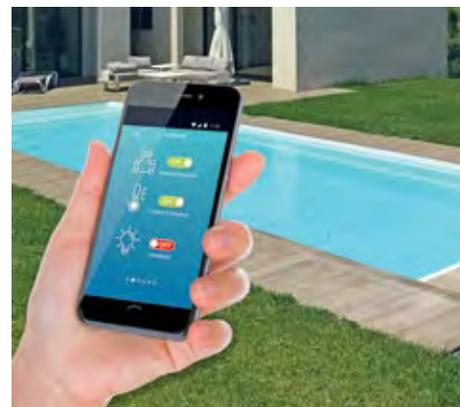
Je suis en train de réfléchir avec notre service Recherche & Développement sur de nouvelles matières pour la conception des coques. Il y a 13 ans, mon père avait déjà révolutionné la fabrication avec la technique de projection simultanée de A à Z avec notre usine automatisée. La profession l'avait alors pris pour un fou et cela me fait sourire de constater que beaucoup essaient de s'y mettre à leur tour aujourd'hui.

Le prochain défi sera également d'aller plus loin dans la réduction de l'utilisation des produits chimiques et de se

démarrer encore et toujours, avec une qualité irréprochable et constante.

Vous êtes un visionnaire dans le respect de la tradition !

(rires) Oui, je souhaite développer le métier, mais cela n'empêche pas, bien au contraire, de faire perdurer l'esprit familial. C'est un moteur qui permet de travailler dans une bonne ambiance et avec un sens de l'entraide bénéfique à tous. Chaque concessionnaire, par exemple, a mon numéro de portable et peut me joindre directement, à tout moment. **Aller vers le progrès, signifie aussi maintenir et entretenir le relationnel !**



La nouveauté 2019 chez Piscines Ibiza : Avec le pack Domotique intégré au kit, il est possible de contrôler à distance de nombreuses fonctionnalités, sans surcoût, ni pour le concessionnaire, ni pour le client.



La fabrication robotisée, exclusivité Piscines Ibiza, permet d'accroître la qualité et l'homogénéité d'épaisseur des coques.



La gamme Piscines Ibiza est dotée de 33 modèles Ibiza dont - nouveauté 2019 - un couloir de nage de 11 x 3,5m.

BASSINS DE KINÉS :

le marché est à vous !

Installations de piscines intérieures pour la gym et la rééducation, vente d'équipements et de matériels..., le potentiel est important sur cette profession qui ne cesse d'investir pour offrir à sa clientèle des soins de plus en plus performants. Une occasion à saisir dans ce secteur où presque tout reste encore à faire !



MONTÉE EN PUISSANCE DE L'OFFRE « KINÉ »

On n'a pas assez de kinés en France ! Cela semble incroyable, mais malgré un chiffre en constante augmentation, l'offre n'est pas suffisante face à une demande exponentielle de la clientèle (pour des raisons de santé, mais aussi de remise en forme et de bien-être). L'ensemble des masseurs-kinésithérapeutes est pris d'assaut et leurs salles sont comblées (nous en avons tous fait l'expérience).

Certes, le numerus clausus régulant l'accès à la profession explique en partie cette déficience... Et on se demande d'ailleurs bien pourquoi il existe, alors qu'il y a pénurie ! Du coup, pour y échapper, mais aussi pour bénéficier de tarifs d'études plus attractifs, certains étudiants font le choix d'aller se former ailleurs en Europe.



Il faut aussi savoir que sur les 86 500 praticiens inscrits à l'Ordre national (il y aura plus de 100 000 kinésithérapeutes en France dès 2020), 80% exercent en libéral. Donc, seule-

ment 20% de diplômés ont opté pour le statut de salarié en milieu hospitalier. Pourquoi le statut de salarié a-t-il si peu d'adeptes ? D'abord les rémunérations proposées sont très faibles au regard du temps et du coût de la formation : de l'ordre de 1 350 euros (salaire net mensuel). Alors que la rémunération moyenne d'un kinésithérapeute en libéral atteint 3 400 euros, selon l'Union nationale des associations agréées.

Notre marché est donc là, auprès de ces kinés qui exercent en libéral et qui savent, en bons gestionnaires, faire fructifier leur activité.

En effet, au-delà de leurs actes auprès de patients remboursés par la sécurité sociale, ils peuvent aussi exercer des soins hors-convention ou des activités non thérapeutiques (aquagym, remise en forme...). Il leur est même possible de louer leur piscine, puisque rien, déontologiquement ne s'y oppose, à condition de bien séparer l'activité masso-kinésithérapique.

Pour offrir ces activités connexes, mais aussi pour proposer, dans le cadre de leurs actes conventionnés, des solutions à la fois plus efficaces et agréables aux patients, ils doivent bien évidemment investir dans une piscine.

Sachant qu'il s'agit d'un investissement conséquent (donc impératif à rentabiliser), il sera plus facilement consenti lorsque le kiné est propriétaire de son cabinet. Difficile d'investir des dizaines de milliers d'euros dans un outil de travail immobilisé lorsque l'on est locataire ! Et là aussi, les chiffres sont encore rassurants pour notre marché potentiel, puisque les 2/3 des libéraux sont propriétaires de leurs murs. En effet, sur les quelque 70 000 praticiens exerçant en libéral (les 80% de nos 86 500 praticiens inscrits à l'Ordre national évoqués ci-dessus), 34% seulement exercent sans être proprié-

taires de leur cabinet (source septembre 2017 Ordre des Masseurs-kinésithérapeutes).

Le décor est planté. Le marché est incontestablement à exploiter !

Les kinés s'équipent donc selon une courbe qui monte en flèche. Et pour cause, tout ou presque reste à faire.

Nous avons trouvé un seul chiffre concernant le faible taux d'équipement, mais il reste révélateur : par exemple, en Pays de Loire, en 2014, 13% des masseurs-kinésithérapeutes avaient un bassin ou une piscine de rééducation.

A l'évidence, le kiné qui aujourd'hui s'équipe d'une piscine, capte la clientèle de son confrère qui n'en possède pas...



Désormais pour ces professionnels de la santé et de la remise en forme, ne pas investir dans un bassin s'apparente à une mort programmée de leur activité...

INTERVENTION DE VOTRE SAVOIR-FAIRE

La profession de kiné n'est logiquement pas aguerrie aux réglementations s'imposant aux piscines. Votre conseil est donc particulièrement indispensable auprès de cette profession profane en la matière (rien à voir avec un directeur de camping ou d'hôtel, parfaitement informé de ses obligations en matière de sécurité et d'hygiène pour ses bassins !).

Rejoignez le label EuroPiscine

et profitez des outils et services exclusifs : achats, technique, conception, réalisation, juridique, administratif, marketing, partage, assurances pour offrir à vos clients la garantie 100% plaisir de l'eau !

« Devenir associé au groupe et au label EuroPiscine permet :

- un partage d'idées et de valeurs avec les associés du groupement,
- de gagner en rentabilité. »

Emmanuel DARTEVELLE
Gérant - PISCINALIS
Adhérent labellisé depuis 2018

La liberté de l'indépendance,
la force du collectif,
la crédibilité du label !

Plus d'informations au
02 48 51 90 76

Rejoignez-nous !

DEVENEZ UN
ADHÉRENT **LABELLISÉ**
EUROPISCINE

EUROPISCINE
CERTIFIÉ VALEURS PARTAGÉES
PISCINES • SPAS • ABRIS

Alimada & PARTIERS - 02 38 38 04 78 - Carrière/Info - Services - PISCINES

Leur situation est d'ailleurs étonnante car, pour la plupart des kinés ayant déjà un bassin, aucune déclaration aux autorités compétentes n'a jamais été faite...

Un libéral qui se fait construire un bassin pour que sa clientèle profite de soins efficaces n'est souvent pas au courant, en toute bonne foi, de ses obligations et des incidences que peut entraîner un tel équipement. Et, bien sûr : pas de déclaration, pas de risque de contrôle !

...Et pourtant, le Conseil de l'Ordre des kinés (en l'occurrence du Nord de la France, mais peu importe) précise bien :

«S'agissant de la réglementation sanitaire applicable aux piscines et bassins des cabinets de kinésithérapie, il convient de se référer aux articles L. 1332-1 et suivants et D. 1332-1 à -13 du code de la santé publique, lesquels imposent un contrôle sanitaire par les agences régionales de santé (ARS) qui comprend à la fois un programme de prélèvements mensuels d'eau analysés par un laboratoire agréé par le ministère de la santé (les frais correspondants sont à la charge de l'exploitant de la piscine) et des inspections relatives à l'hygiène générale des locaux. En outre, le masseur-kinésithérapeute est soumis aux dispositions de l'arrêté du 7 avril 1981 modifié fixant les dispositions techniques applicables aux piscines».

N'oubliez pas d'alerter vos clients sur les sources de contamination (eau d'alimentation et usagers, patients, personnel), sur l'environnement chaud et humide du bassin, favorable au développement des microorganismes.

Pour prévenir tout risque, il est impératif de les renseigner sur :

- La qualité de l'eau : filtration avec dispositif de contrôle + recyclage de l'eau par la surface pour au moins 50% (la pollution microbiologique étant plus intense en surface) + renouvellement de l'eau de 30 l /patient/jour avant les soins + vidange périodique + gestion de la qualité de l'air (renouvellement d'air hygiénique de 22 m³/h/personne).
- Le respect des contre-indications pour les usagers (en cas de plaies, d'infections ORL, d'incontinences...).
- Les recommandations à apporter au personnel, aux visiteurs et aux patients : information des patients (via une plaquette) + séances planifiées et traçabilité du passage des patients + port d'une tenue de travail propre et de chaussures de piscine pour les pros + mise à disposition de sur-chaussures pour les visiteurs.
- L'entretien quotidien des locaux : utilisation de produits compatibles avec le chlore + limitation du matériel immergé sauf fauteuils et équipements réservés à la piscine.
- La surveillance de l'eau : c'est-à-dire du bon fonctionnement des équipements en local technique, du pH, de la teneur en désinfectant, de la température avec traçabilité des mesures et affichage des résultats.

Il n'est pas question de leur présenter la piscine comme un équipement à «problèmes», mais tout simplement de les alerter sur les précautions à prendre afin de ne pas «subir» un contrôle ARS inattendu, des contaminations, des plaintes de patients, etc.

Les kinés font partie du corps médical et sauront vous prêter une oreille attentive. Pour info : une réforme d'ampleur des études en kinésithérapie a été mise en place. Depuis la rentrée 2017-2018, il leur faut obligatoirement avoir validé une PACES (première année commune aux études de santé), une L1 de STAPS (sciences et techniques des activités physiques et sportives) ou une L1 de sciences, technologies, santé pour intégrer un IFMK (institut de formation en masso-kinésithérapie).



QUID DE LA SURVEILLANCE DU BASSIN ?

Hormis l'indispensable hygiène, la sécurité est aussi mentionnée par ce même Conseil de l'Ordre des kinés :

«S'agissant de la question de la surveillance du bassin où sont pratiquées des activités aquatiques, il y a lieu de se référer au code du sport (articles L322-7, D322 -11 et suivants). En effet, conformément à ce code, l'encadrement rémunéré de toute pratique sportive en milieu aquatique impose au responsable de détenir un brevet professionnel de la jeunesse de l'éducation populaire et du sport, option activité aquatique et natation (BPJEPS AAN). En outre, la surveillance des baignades et piscines d'accès payant pendant les heures d'ouverture au public doit être assurée par du personnel qualifié titulaire d'un diplôme délivré par l'Etat : soit le brevet de surveillant de baignade (BSB), soit le brevet national de sécurité aquatique (BNSA).

Par conséquent les masseurs-kinésithérapeutes qui ne disposent pas du BPJEPS AAN ou d'une équivalence (ancien brevet d'Etat) se trouvent en situation délicate au regard du code du sport, notamment depuis que le ministère applique un contrôle strict des activités aquatiques en raison de trop nombreux décès dans les piscines et de la tension sur le marché de l'emploi.

La question s'était donc posée de savoir si les piscines implantées dans les cabinets de masseurs-kinésithérapeutes sont soumises à ces dispositions.

Le conseil national avait interrogé les services compétents du ministère chargé des sports à ce sujet, lesquels se sont prononcés (à l'oral) de la manière ci-après :

- *lorsque le masseur-kinésithérapeute agit sur prescription, les dispositions du code du sport ne s'appliquent pas. La présence d'un maître-nageur sauveteur n'est pas nécessaire.*

- lorsque le masseur-kinésithérapeute agit hors-prescription, par exemple lorsqu'il délivre des cours d'aquagym à un groupe de personnes ou lorsqu'il pratique l'activité des bébés nageurs, le code du sport s'applique, la présence d'un maître-nageur sauveteur est alors requise».

Voici donc au moins de quoi nous rassurer !

Il n'existe pas de réglementation spécifique aux piscines de rééducation. La politique de gestion des risques s'appuie donc sur la législation relative aux piscines publiques

SPÉCIFICITÉS DES BASSINS : DIMENSIONS, TEMPÉRATURE ET REVÊTEMENT

On l'a compris, la piscine est intéressante pour le patient et l'est également pour le cabinet, à qui elle apporte une vraie plus-value. Elle permet de dispenser des soins balnéothérapeutiques qui se révèlent beaucoup plus efficaces que des soins classiques en salle, sans immersion en eau chaude. Elle est adaptée à de nombreuses indications : rééducation pré et post-opératoire, soulagement des douleurs chroniques ou aiguës (souvent de dos), reprise de la marche, renforcement musculaire, travail d'équilibre et proprioception, réhabilitation sportive...

Dès que la balnéothérapie est indiquée, le kiné est libre de la mettre en œuvre sans prescription spécifique et de facturer le supplément (sauf indication contraire du médecin qui peut interdire ou bien imposer l'utilisation d'une technique).

Il faut savoir aussi que ces actes réalisés en balnéothérapie donnent lieu à un supplément selon la taille du bassin (dimensions minimales : 2 m x 1,80 m x 0,60 m) ou de la piscine (dimensions minimales : 2 m x 3 m x 1,10 m) !

Par ailleurs, s'agissant des particularités à apporter à ce type de bassin ou piscine – qui ne sont évidemment pas conçus pour y nager ou plonger – il faut prévoir : une eau chauffée aux alentours de 32/33 °C, parfaitement filtrée et désinfectée, comme il se doit en établissement recevant du public et a fortiori en milieu médical !

A noter à ce sujet que les coques en polyester sont déconseillées sur ce type d'application, en raison de la température élevée et permanente qu'elles devraient subir. Même chose pour les structures à liner puisqu'en principe, si les pics de température à 33°C sont tolérés, une haute température constante n'est jamais idéale pour ce type de revêtement, même si certains modèles sont spécialement conçus pour l'admettre (le liner Protect 33 de DEL par exemple, qui annonce une haute résistance à la température jusqu'à 33°C).

La membrane armée offre en revanche une résistance plus conforme à ces situations extrêmes, comme Alkor-Plan, avec une garantie à 33°C, Delifol qui affiche 34°C en température maxi autorisée, ou encore ELBE blue line® d'Elbtal qui annonce 32°C (en offrant également un cer-

tificat antidérapant de classe C pour les zones de passage des baigneurs, afin de garantir toute la sécurité nécessaire). Attention, donc, à bien vous renseigner sur les températures maximales supportées par les revêtements, car vous constaterez que la plupart du temps, on tourne autour de ces 32/33°C fatidiques !

Autre précaution à prendre : l'usure du revêtement. En effet, si le bassin est équipé de vélos, d'accessoires, prévoyez un vieillissement prématuré dû au frottement. Il est donc prudent de s'orienter vers des revêtements offrant à la fois une très grande résistance aux hautes températures, à l'abrasion et aux traitements chocs.

Bien sûr, préférez un fond plat avec une profondeur idéale d'1,20 à 1,30 m (parfois un peu plus et parfois un peu moins) afin d'avoir pied tout en permettant l'immersion du corps jusqu'aux épaules.

A noter enfin que les spas de nage qui pourraient offrir une température idéale et recevoir des équipements de remise en forme adaptés (voir notre dossier spécial dans le Spécial PROS N° 22), ne sont en principe pas des bassins à privilégier chez les kinés. Tout simplement en raison de leurs prix élevés et de leur capacité d'accueil restreinte. Les chiffres sont d'ailleurs éloquents puisque les ventes de spas de nage se réalisent à plus de 99% pour des particuliers.

mini piscine
LIBERTY SPA

et **SPA YUI**
MAXI PLAISIR ADAPTÉ À TOUS LES ESPACES

RED POOL
composit pour piscine

www.redpool.fr info@redpool.fr

Cas pratique n°1 :

Un kiné pour les sportifs = piscine obligatoire !

Frédéric Recalde d'Egura, Concessionnaire Everblue à Bidart (64) avait déjà réalisé la piscine privée de ce client Kinésithérapeute il y a une dizaine d'années. Le jour où ce dernier a décidé d'acheter un bâtiment neuf de 200m², situé en plein centre-ville, pour créer son nouveau centre d'activités, il s'est naturellement tourné vers son piscinier...

Passionné de basket et de rugby, notre client Kinésithérapeute compte de nombreux patients sportifs avec des demandes particulières de remise en forme et de rééducation. Pour lui, pas de doute, la piscine est obligatoire (il y sera d'ailleurs particulièrement actif puisqu'il pénétrera systématiquement dans le bassin avec ses clients).

Frédéric Recalde lui apporte alors tout le conseil nécessaire, sans aide de la part de l'architecte, peu au fait de la réglementation spécifique attachée aux piscines collectives et des matériels pouvant venir équiper un bassin de balnéothérapie. Il bénéficie des avantages du réseau Everblue en matière de conseils techniques et de produits de qualité exclusifs à la marque.

C'est une piscine maçonnée de 3 x 4 m (pour une profondeur classique de 1,20 m) qui est construite, avec un revêtement Armakor (membrane armée Everblue). Pour les équipements, UWE a été choisi pour la nage à contre-courant, le canon à eau et le massage (système Jetstream, massage placé en fond de bassin et en paroi). En ce qui concerne les équipements techniques, Procopi est sélectionné pour fournir le système de déshumidification et le chauffage de l'air. Pour le chauffage de l'eau, la pompe à chaleur est une Everyseason by Climexel (Everblue).

Bien évidemment, impossible en collectif d'installer un électrolyseur pour le traitement de l'eau, comme l'aurait souhaité le client, afin de profiter du même confort que dans sa piscine privée ! Contrôle et dosage du chlore sont donc gérés via le système Oxeo, installé dans le but d'assurer une gestion automatique de la désinfection et du pH.

Le robot de nettoyage est un 520 MC by Maytronics (réseau Everblue oblige !), particulièrement bien adapté pour les piscines collectives à fréquentation intensive. Un éclairage subaquatique BRIO de CCEI est également mis en place.

Enfin, l'indispensable couverture à bulles est fournie... sachant qu'en pratique, elle n'est mise en place que le soir, le bassin étant occupé toute la journée.

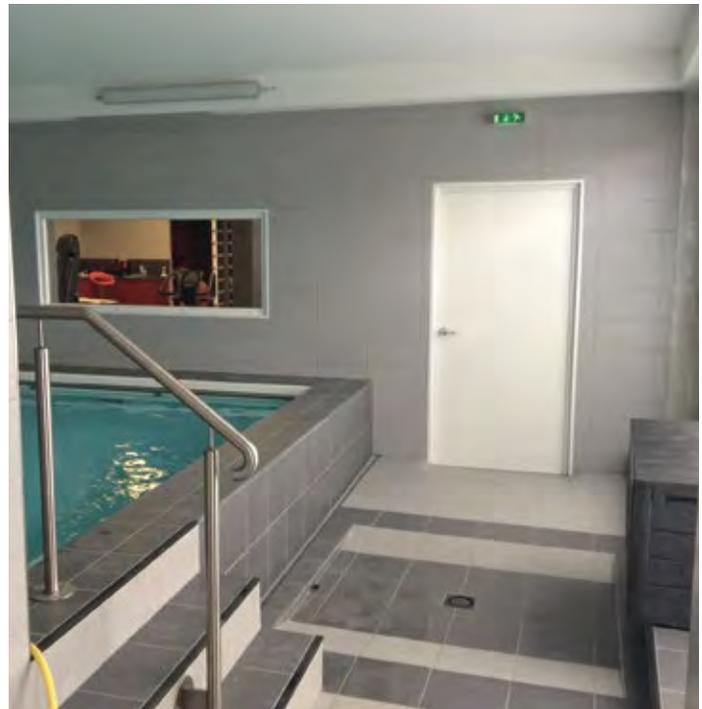
UNE UTILISATION DANS LES RÈGLES DE L'ART

Rompant aux obligations inhérentes aux piscines collectives, notamment avec la réalisation de centres aquatiques en camping, le piscinier a prévu un pédiluve, des sanitaires et a alerté le kiné sur ses obligations de déclaration.

La déclaration d'ouverture d'une piscine (accompagnée d'un dossier justificatif) doit en effet être adressée en 3 exemplaires à la mairie d'implantation de l'établissement, au plus tard deux mois avant la date prévue pour l'ouverture de l'installation. Le maire délivre un récépissé de réception et transmet, dans un délai d'une semaine, 1 exemplaire



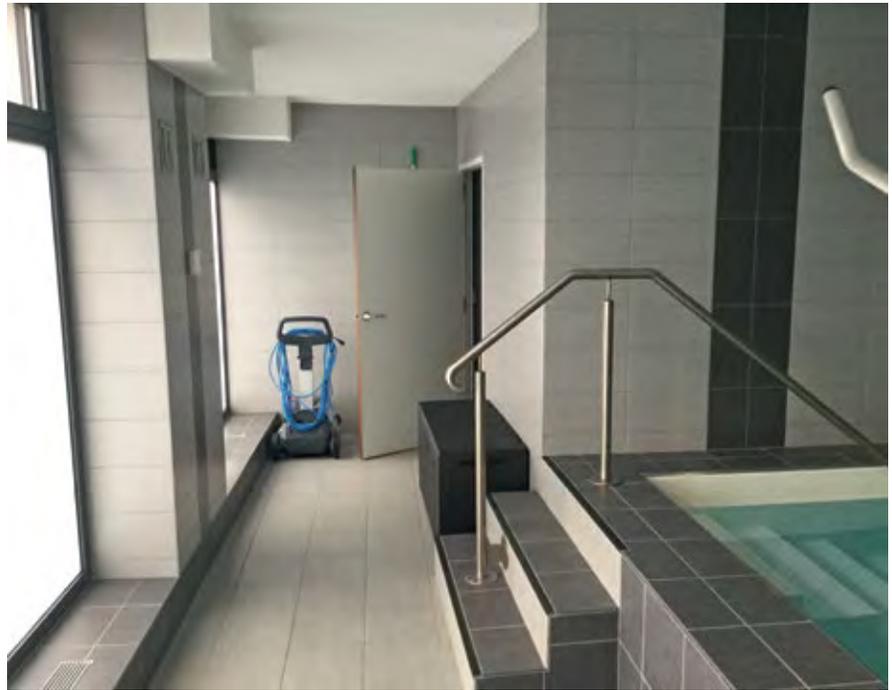
Un bassin très bien équipé avec barres inox périphériques, canon à eau, système balnéo (diffuseurs en fond de bassin et sur paroi), lance de massage et vélo. Côté technique, on remarque la grille de soufflage destinée à la déshumidification et au chauffage de l'ambiance.



Une piscine conçue dans les règles de l'art et de la réglementation applicable aux bassins recevant du public, avec un pédiluve situé juste avant les marches d'accès. On remarque son traitement particulièrement agréable, en doucine, avec carrelage en deux tonalités pour indiquer visuellement pentes et profondeurs. À noter aussi l'astucieuse fenêtre intérieure qui isole du bruit et de l'ambiance humide tout en permettant un contrôle visuel efficace lorsque le kiné se trouve en salle de travail.

au préfet et 1 exemplaire à l'ARS concernée. Rappelons que le contrôle sanitaire exercé par l'ARS sur les piscines ouvertes au public a pour but de vérifier la mise en place et le bon fonctionnement de l'ensemble des dispositifs destinés à réduire les risques sanitaires. Après chaque prélèvement réalisé dans le cadre du contrôle sanitaire, l'ARS fait parvenir au gestionnaire de la piscine un bulletin d'analyse, comportant les résultats du contrôle de l'eau du bassin, ainsi qu'une interprétation sanitaire de l'analyse. Le gestionnaire a l'obligation de mettre à disposition du public le dernier bulletin d'analyse fourni par l'ARS en l'affichant dans un lieu accessible.

Grilles de soufflage classiquement situées en bas de baie vitrée, là où le risque de condensation est le plus élevé. À noter le robot Maytronics (modèle 520 MC) particulièrement bien adapté aux utilisations intensives en bassin collectif.



QUELS ÉQUIPEMENTS ?

Outre les matériels spécifiques destinés à la rééducation, vous pourrez proposer de nombreux équipements sportifs et de remise en forme. Le plus célèbre est l'aquabike, à utiliser individuellement ou dans le cadre de cours organisés, mais il en existe beaucoup d'autres : tapis aquatiques de marche ou de course, trampolines, tapis flottants gonflables de fitness pour solliciter tous les muscles grâce à une recherche permanente d'équilibre, etc.

Pensez aussi à l'accessibilité du bassin avec des systèmes extrêmement variés puisque ceux-ci peuvent être fixes ou mobiles, motorisés ou manuels, permettant une mise à l'eau autonome ou assistée... Tout est possible ou presque dans ce domaine.



Les haltères en mousse de Waterflex chez Poolstar s'utilisent seules ou en complément de l'Aquabike. Des bracelets lestés pour poignets et chevilles sont aussi proposés.



L'Aquabike WR3 AIR de Waterflex chez Poolstar est ultra léger, avec moins de 12 kilos. Un atout considérable pour les bassins où les vélos doivent être fréquemment mobilisés.



La Bathmobile d'Axsol, pour une utilisation par la clientèle en toute sécurité. Avec une constitution 100 % plastique (aucun risque de corrosion), le fauteuil est parfaitement adapté aux milieux humides. Il est entièrement démontable et facile à désinfecter pour une hygiène optimale.



L'unifex d'Hexagone est constitué d'une colonne pivotante articulée avec une tige repliable. Il est capable de supporter un hamac, un siège rigide ou un fauteuil submersible. Amovible et pivotant sur 360°, il intègre 2 batteries dont 1 de rechange (30 mouvements), d'un boîtier de commande avec sa poignée étanche et d'un chargeur mural.

Cas pratique n°2 : Un espace dédié au sport, à la santé et au bien-être

KAP CARE à Mérignac, près de Bordeaux, propose un concept innovant d'activités et de soins liés au sport, à la santé et au bien-être, encadrés par des professionnels expérimentés. L'espace KAP CARE offre :

- une prise en charge globale de la santé des patients, par un médecin coordinateur et des spécialistes médicaux et paramédicaux.
- des soins esthétiques et de bien-être, dispensés par des praticiennes qualifiées.
- de la remise en forme au travers d'activités aquatiques et de vélo en salle.

Le bassin est mixte, pour la remise en forme (Aquabike, Aqua Stand Up, Aquagym, école de natation pour enfants : bébés nageurs, jardin aquatique...) et les séances de balnéothérapie.

Balnéothérapie

Le pôle médical, important, bénéficie de créneaux horaires pour exploiter la piscine dans un usage strictement médical.

La rééducation est encadrée par un kinésithérapeute dans une piscine à faible profondeur. Les trois axes de cette rééducation sont le travail des amplitudes articulaires, la force et l'équilibre.

Description du bassin

Le bassin principal mesure 13 x 6 m, avec un coffre abritant un volet roulant de chez Abriblue, conforme aux normes pour recevoir du public, destiné à limiter l'évaporation durant la nuit et conserver la température. Il est doté d'une poutre avec deux poutrelles anti-flexion spécifiques pour assurer la rigidité de la poutre et recouvert de caillebotis PVC blanc. La profondeur du bassin est de 1,30 m, dans l'ensemble du bassin.

Dans le prolongement du bassin a été aménagé un couloir de nage de 6 x 1 m, à température ambiante, servant à la détente pour le refroidissement des muscles et la rééducation.

Le revêtement est en carrelage, grès cérame pleine masse. Tout est en carrelage, l'extérieur et les revêtements muraux, avec joints Epoxy pour respecter les normes sanitaires. Des caniveaux de retenue des eaux sont présents sur les deux longueurs : dès qu'il y a un écoulement ou autre, tout est canalisé et part à l'extérieur. Des gaines de soufflage ont été installées au sol : aucun problème de condensation sur les vitres, même l'hiver.

Relaxation

Dans un angle du bassin, nous avons une banquette à un mètre et une assise à 0.90 m pour la relaxation, les massages du dos, des lombaires etc.

Une nage à contre-courant a été également aménagée avec un jet d'hydromassage qui se fixe sur une buse.

Des mains courantes équipent les deux longueurs de la piscine, facilitant la pratique des mouvements demandés par les professionnels du sport ou de la santé.

La relaxation est aussi à l'honneur dans l'Espace KAP CARE Bien-Être. Les clients peuvent profiter de soins dispensés par des praticiennes formées aux techniques des marques Maria Galland et Cinq Mondes dans la salle de gommage ou dans le hammam.



Démarcation de la ligne en nez de marche pour les personnes malvoyantes

Thierry SANCHO, créateur et Gérant de Concept Eau, installateur de piscines familiales, s'est aussi fait une spécialité dans le domaine des bassins semi- collectifs de rééducation et des espaces forme. Il les réalise en collaboration avec Jean SEVAL, Responsable du Département Piscines Publiques de SCP Bordeaux. Ils ont à leur actif une dizaine de ces réalisations et plusieurs autres projets sont actuellement en cours.

Thierry Sancho nous emmène aujourd'hui à l'Espace KAP CARE, à Mérignac.

Thierry Sancho : Cette réalisation nous a pris près de 4 mois. Nous avons commencé au mois d'octobre et terminé le 9 janvier 2018 : depuis le passage des premières canalisations, l'installation des bondes de fond et une fois le béton coulé et l'élévation des murs, puis la livraison de toutes les pièces à sceller. Une fois le tout scellé, nous avons passé l'ensemble des canalisations, dimensionnées par le bureau d'études interne SCP. Ensuite, dès que le bâtiment a été couvert, nous avons attaqué le local technique.

De telles réalisations ne sont-elles pas trop lourdes à gérer pour une petite entreprise ?

Cela prend du temps, mais permet de se faire connaître et reconnaître dans la région pour se démarquer de la concurrence. Pour moi, les bassins collectifs, centres de remise en forme et piscines médicales sont un peu plus intéressants que les bassins privés, de par leur complexité, la technicité requise, l'étude de plans (sous Autocad) à destination des coordinateurs de travaux, architectes, bureaux d'études, etc. Il y a une grande partie de préparation très intéressante à effectuer en amont, pour le lancement du projet.

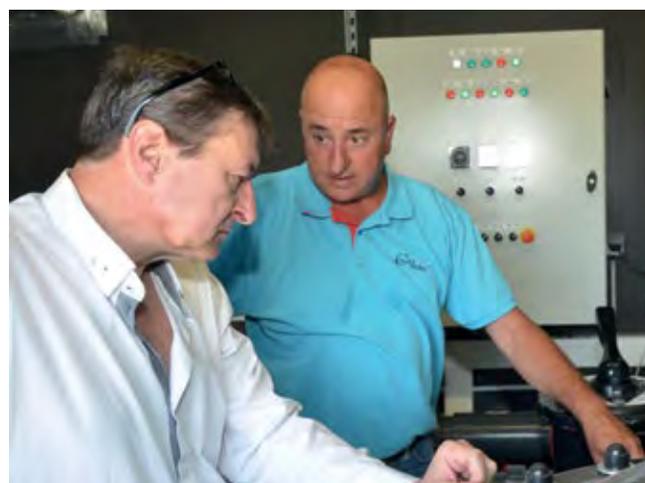
Lors de cette partie de développement, nous définissons avec SCP, tous les impératifs techniques, dans le respect des normes ARS :

- Débit de recyclage / Débit de filtration / Vitesse de passage / Diamètre des canalisations en aspiration et refoulement.

Ensuite, tout est retranscrit sur les plans de mise en œuvre et les plans de situation à délivrer au client.



Le manque de place dans le local technique nous a obligé à concevoir une installation confinée. Si la surface avait été plus importante, l'installation aurait été plus aérée et fonctionnelle (panneau de traitement AVADY (fournis par SCP) et déchlorationateur UV GERMI).



Jean SEVAL et Thierry SANCHO

La partie commerciale est intéressante aussi avec l'établissement des devis extrêmement détaillés sur le type de matériel employé, et les informations techniques / hydrauliques, des pompes / filtres / canalisations – ce qui nous permet de présenter le dossier à l'ARS – pour acceptation, avant le début des travaux.

Au début du chantier, nous avons une prise de contact importante avec tous les corps d'état, dont les architectes. Tout cela, avec les réunions de chantier, nécessite une présence sur site continue et représente un très gros travail en amont.

Par ailleurs, toutes les phases d'entretien entraînent des travaux d'intervention réguliers, ce qui permet d'assurer un roulement de fond.

J'interviens sur une quinzaine de piscines médicales dans la région, dont des bassins que je n'ai pas réalisés, dont les centres de remise en forme Aqualigne, grâce à la bonne réputation de Concept Eau. Il y a aussi des centres vieillissants, qui essaient de se rapprocher des normes que nous tentons de réhabiliter.

Quelles sont les réalisations à votre actif dans ce domaine ?

Comme centres de remises en forme, nous avons réalisé :

- Les Plaisirs de l'Eau à Bordeaux en 2016 (ensemble de bassins, couloir de marche de 5 x 1 m + petit bassin de 9 x 5 m, hydromassages...)
- Fitness Goodgym à Talence en 2017 (centre de remise en forme avec un bassin de 11 x 5 m)
- Hôtel Ville D'hiver à Arcachon (notre première réalisation avec SCP)
- PARAMELIB à Libourne : une piscine médicale livrée en avril 2018 pour des kinés et ostéopathes, qui comprenait une partie débordement, ce qui est relativement rare sur ce genre de piscines intérieures.
- Piscine Médicale - Kiné à Illats
- Kap Care à Mérignac
- autres réalisations assimilées à du semi collectif
- autres projets en cours.

Cas pratique n°3 :

Piscine inox pour une hygiène assurée en centre médical

Le « cabinet de rééducation et kiné du sport » est situé dans le Centre Médical du Carré Notre Dame, à Versailles (78), en plein centre-ville. Il est équipé d'une piscine de balnéothérapie essentiellement destinée à la rééducation des sportifs après un traumatisme ou une opération. Chaque séance de rééducation en piscine dure 3/4 d'heure, avec un kinésithérapeute présent pendant toute la durée de la séance.

C'est vers une structure inox que s'est naturellement orienté le maître d'ouvrage, pour ses qualités esthétiques (ce centre de rééducation renvoie en effet une image haut de gamme avec des prestations thérapeutiques associées) et ses propriétés hygiéniques, primordiales pour un centre médical. Sa résistance à la corrosion, qui garantit un investissement sur le long terme, est aussi entrée en ligne de compte.

L'inox, matériau noble et durable, confère également une surface parfaitement lisse et homogène, avec une absence de porosité appropriée pour un entretien facilité.

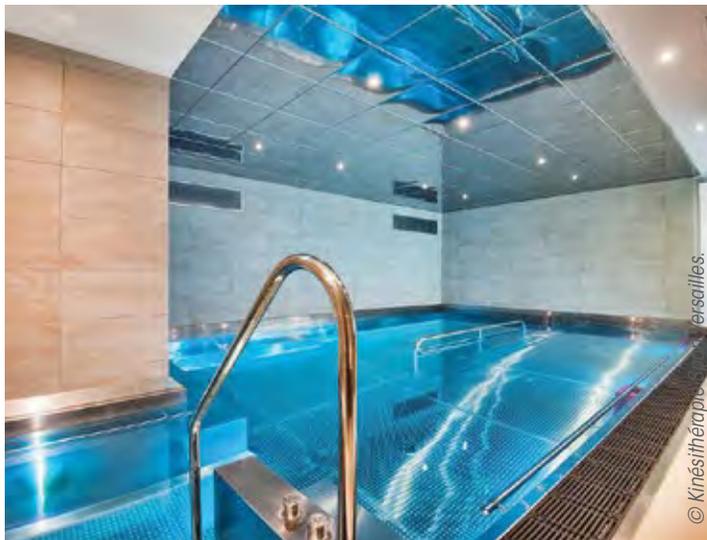
Enfin, et en adéquation avec la tendance actuelle, la décision a été influencée par la durabilité de ce métal. Réutilisable et totalement recyclable, il affiche clairement la politique de l'établissement concernant sa volonté de réduire son impact environnemental.

Un chantier sur-mesure

C'est Fluidra qui a été choisi pour la conception et la réalisation de ce bassin 100 % personnalisé. Expert dans la création d'espaces de détente et bien-être, le Groupe Fluidra fabrique en effet depuis plus de 40 ans des structures et des piscines en acier inoxydable pour satisfaire aux besoins spécifiques de chaque client et leur garantir une ergonomie parfaite, idéalement adaptée à leur établissement. Son département dédié exclusivement à la piscine collective, avec l'aide de son bureau d'études intégré, a mis au point cette réalisation avec la société Julien SAS (81), client de Fluidra France. Conception, installation et mise en service de la piscine inox, du chauffage de l'eau et du traitement de l'air ont été assurées en parfaite symbiose.

Au total, un mois et demi a été nécessaire pour la fabrication en usine. Quatre techniciens de l'unité de production, spécialistes dans ce type de projet, sont ensuite intervenus sur site durant 15 jours. Le bassin a été fabriqué sur-mesure sous la forme de modules de petites dimensions, ce qui a autorisé une parfaite accessibilité sur le chantier.

Ici encore, l'inox a eu encore un avantage en déplaçant la majeure partie des travaux de construction en amont, à l'usine, pour ne laisser qu'un minimum d'intervention sur place.



Le bassin intérieur de 8 x 5 m, avec pièces à sceller intégrées en inox, a été conçu avec un fond plat sur 2 hauteurs. Un débordement sur 8 m, sur toute la grande longueur, permet un écrémage idéal de la surface, particulièrement bien adapté aux utilisations en collectivités.

Le traitement de l'eau est assuré par la solution Zodiac® d'électrolyse au magnésium MagnaPool. Le chauffage et la déshumidification sont également signés Zodiac®.

Cette prestigieuse piscine offre des bancs de massage équipés de jets venturi en inox, dont la commande est gérée par bouton piézoélectrique.

Des mains courantes périmétriques ont été installées pour faciliter les exercices de rééducation, ainsi que la circulation dans le bassin.

L'éclairage, très important en bassin inox, a été mis au point avec 3 projecteurs Led. On remarque l'astuce architecturale par le traitement du plafond en caisson inox pour apporter un reflet lumineux d'un grand intérêt esthétique.



Grossiste & Fabricant

PISCINE - SPA - SAUNA - HAMMAM

LIVRAISON
rapide

STOCK
permanent

SAV
et pièces
détachées

ASSISTANCE
téléphonique

FORMATION
assurée



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

*Partenaire des
grandes marques*

www.ascomat.com

PISCINES À DÉBORDEMENT ET PISCINES MIROIR...

Quel impact sur la consommation d'eau et le chauffage ?

Nous entendons beaucoup de légendes à ce sujet, comme par exemple que pour une piscine miroir, il faut augmenter la puissance de la pompe à chaleur de 50%. Nous entendons aussi qu'une piscine miroir qui perd 2,5cm d'eau par jour ne fuit pas forcément. Mythe ou réalité ?

Manuel Martinez, Coordonnateur du Centre de Formation de Pierrelatte, nous donne les résultats d'une étude réalisée au CF pour nous éclairer sur le sujet..

CONDITIONS DE L'ÉTUDE : Nous avons réalisé 3 bassins de surface totale et de volume identiques



1 - Une piscine miroir
2 - Une piscine à débordement
3 - Une piscine à skimmers



Les 3 bassins sont reliés à 3 filtrations indépendantes

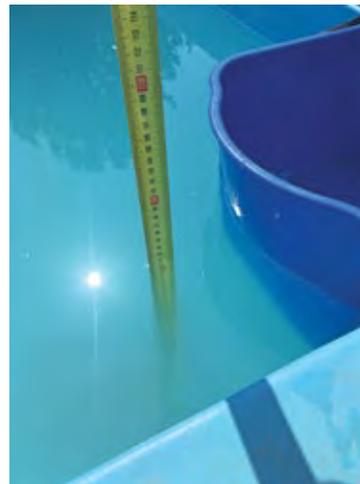
LA MÉTÉO

Le test a été réalisé en période estivale : au mois de juillet. Pour l'interprétation des résultats nous devons prendre en compte que les piscines auront naturellement tendance à se réchauffer le jour et à refroidir uniquement la nuit, contrairement à une période de début ou fin de saison où les piscines ont tendance à refroidir aussi le jour.

AVANT DE COMMENCER

Nous vérifions que les piscines ne fuient pas par le test du seau **filtration à l'arrêt**.

La mesure comparative démontre que les bassins ne fuient pas. Le test peut commencer.



L'eau du seau positionné et l'eau du bassin sont à la même température.
La baisse de niveau journalière doit être la même si la piscine ne fuit pas.

LES CONDITIONS DU TEST

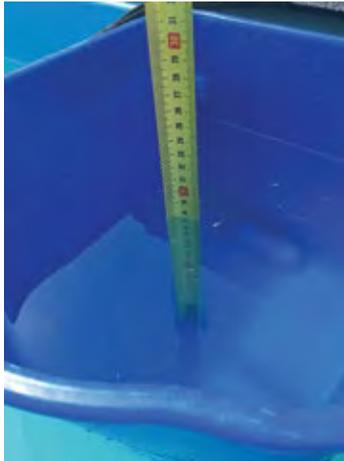
- Les températures étant estivales, nous réglerons la température de l'eau à 36°C pour que les pompes à chaleur se mettent bien en marche la nuit et pouvoir ainsi comparer leur consommations électrique.
- Chaque pompe à chaleur est équipée d'un sous-compteur électrique (voir photos p. 28).
- Chaque jour, nous mesurerons la perte d'eau et nous remplirons à l'eau froide jusqu'au niveau d'origine.
- La filtration tournera 24h/24.



Contrôleur électrique équipé d'une sonde PT-100

COMMENT AVONS-NOUS PROCÉDÉ POUR RELEVER LA PERTE D'EAU ?

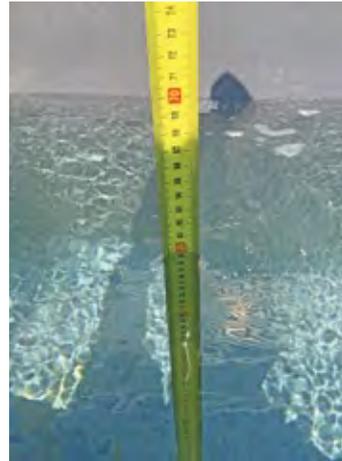
C'est très simple... avec un mètre ruban !



Mesure dans le seau



Mesure dans la piscine à skimmer



Mesure dans le BT de la piscine à débordement



Mesure dans le BT de la piscine miroir

Les compteurs électriques ont été mis à zéro quand les 3 bassins ont atteint les 36°C.

Première constatation

La piscine miroir a atteint la température de consigne beaucoup plus vite (météo estivale)

Les échanges thermiques étant plus importants avec les goulottes et les chutes d'eau aux aspirations, elle a chauffé plus vite malgré l'apport d'eau froide plus important dû à une évaporation plus élevée.

Une piscine miroir chauffe plus vite quand il fait chaud, refroidit plus vite quand il fait froid

LES RÉSULTATS DU TEST

		Le seau	Piscine skimmer 2,5m ²	Piscine débordement 1ml de débordement	Piscine miroir 5,4ml de débordement
	Temps écoulé	Perte (ramenée à la taille du bassin)	Perte mesurée dans le bassin	Perte mesurée dans bac tampon	Perte mesurée dans bac tampon
Mardi 17h	0h			0	0
Mercredi 11h	18h	18,2 L	20 L	30,8 L	84,7 L
Mercredi 18h	7h	5,7 L	7,5 L	14,7 L	53,7 L
Judi 9h	15h	13 L	15 L	22,4 L	61 L
Judi 16h	7h	5,5 L	7,5 L	14 L	56,7 L
Vendredi 10h	18h	20,8 L	22,5 L	32,2 L	92,4 L
Total	65h	60 L	72,5 L	114,1 L	348,5 L
Moyenne		21 L/jour	26 L/jour	42 L/jour	128 L/jour
Perte d'eau déduction faite de l'évaporation normale de 21 L/jour				20L/jour par ml de débordement	20L/jour par ml de débordement

A la lecture de ces résultats, 3 questions se posent :

Pourquoi une différence d'évaporation entre le seau et la piscine skimmer ?

Alors que lorsque la filtration est à l'arrêt, l'évaporation dans la piscine skimmer est la même que dans le seau. Par contre une fois la filtration mise en marche on constate une petite différence (8 mm dans le seau contre 10,7 mm dans la piscine à skimmers).

Cette évaporation supplémentaire est due à la circulation d'eau dans les skimmers (augmentation de la surface d'échanges thermiques) et l'évaporation dans les canalisations enterrées, plus fraîches que l'eau de la piscine).



Lors d'un test de fuite avec un seau, une différence pouvant aller jusqu'à 3 mm ne signifie pas qu'il y a fuite.

Pourquoi un débordement génère-t-il une consommation d'eau supplémentaire ?

La lame d'eau constitue une surface d'échange thermique supplémentaire.



4 - lame d'eau ajoutant une surface d'échange thermique et donc une évaporation supplémentaire.

Pourquoi la consommation d'eau par ml de débordement est elle identique sur une piscine miroir et sur une piscine à débordement ?

En principe, l'effet de cascade supplémentaire dans les aspirations verticales et dans le bac tampon devraient augmenter l'évaporation.

Alors pourquoi la consommation par ml n'est elle pas plus élevée sur la piscine miroir ?

Ce que nous en déduisons :

Les piscines miroir ont certes un effet de cascade supplémentaire, mais les murs déversoirs ont généralement une hauteur plus élevée que les goulottes des piscines miroirs.

L'un dans l'autre nous obtenons la même perte moyenne par ml, ce qui nous arrange, car cela nous donne une valeur repère simple à retenir.

1 mètre linéaire de débordement = Évaporation supplémentaire de 20 L d'eau / Jour par mètre linéaire de débordement.

Ramenons maintenant ces valeurs à une piscine de taille 8x4. Cela donnerait :

Piscine skimmers 8 x 4	10 mm/jour
Piscine à débordement avec le débordement sur la longueur (8 m)	15 mm/jour
Piscine miroir 8 x 4	25 mm/jour

Le test ayant été réalisé dans des conditions particulièrement chaudes nous pouvons en déduire les pertes journalières « normales » suivantes pour chaque type de piscine (page suivante).



Pompe à chaleur Z400 iQ, Élégante et discrète



Gris beige

Gris aluminium

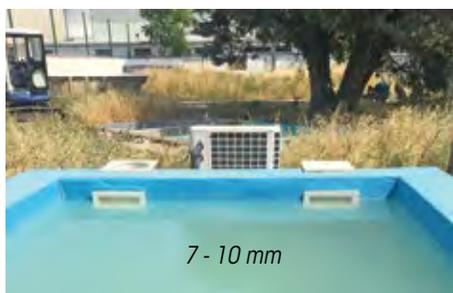
POMPE À CHALEUR Z400 iQ: ÉLÉGANTE ET DISCRÈTE.

Avec son design unique, la sobriété de ses deux coloris et ses lignes épurées, la pompe à chaleur Z400iQ s'intègre parfaitement et s'accorde avec élégance à tous vos environnements piscine. Dotée d'un mode SILENCE et d'une sortie d'air verticale, elle est d'une discrétion absolue, même dans les espaces réduits.

Connectée à votre réseau WI-FI, elle se pilote à distance via l'application iAquaLink™(1): depuis votre smartphone. Vous pouvez ainsi la configurer et consulter ses différents modes de fonctionnement comme la température de l'eau, le chauffage / refroidissement, le mode silence...

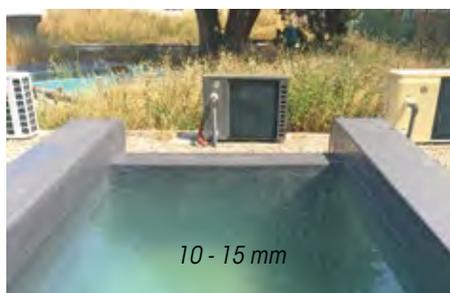


ZODIAC®



7 - 10 mm

Skimmers



10 - 15 mm

Débordement



20 - 30 mm

Miroir

NB : La présence de vent ou de baigneurs peut augmenter ces valeurs

A SAVOIR : les piscines miroir perdent plus d'eau que les autres types de piscine lors des baignades du fait qu'elles ne disposent pas de margelles qui renvoient les vagues de baignade dans le bassin.

L'exception à la règle : les piscines équipées de goulottes tampon de type « isi-miroir » ne subissant pas d'effet de cascade, nous pouvons supposer qu'elles consomment moins d'eau qu'une piscine miroir classique équipée d'un bac tampon.

Rappel sur le principe des goulottes tampon

Les goulottes tampon sont des goulottes surdimensionnées qui remplacent un bac tampon traditionnel. Ce principe supprime l'effet de cascade aux aspirations verticales et dans le bac tampon. L'évaporation en serait limitée d'après le fabricant ABPool.

L'absence d'aspirations verticales supprime l'effet de cascade et limite l'évaporation selon le fabricant ABPool.



À ce jour nous n'avons pas vérifié l'économie d'eau réalisée et par conséquent l'économie de chauffage, mais nous sommes certains que la société ABPool mettra à disposition des goulottes isi-miroir afin de pouvoir réaliser une étude ultérieure qui permettra de quantifier l'économie d'eau réelle.

(Merci d'avance à Mathieu BOUVIER et Yann AQUILINA, ABPool)

Mais revenons à la consommation électrique...

En début de test nous avons mis les sous compteurs électriques à zéro.

Voici les résultats après 65h de fonctionnement dont 3 nuits.



Skimmers

15,4 kWh



Débordement

13,3 kWh



Miroir

7,1 kWh

A notre surprise, malgré une consommation d'eau 5 fois plus élevée dans notre mini piscine miroir, (dont nous avons systématiquement fait le complément d'eau à l'eau froide), c'est cette dernière qui a largement consommé le moins électriquement.

Mais en y réfléchissant... cela rejoint notre observation de départ : c'est la piscine miroir qui avait atteint la température de consigne le plus rapidement ! S'il fait chaud, elle chauffe vite, s'il fait froid, elle refroidit vite.

Une piscine miroir non chauffée atteindra des températures plus élevées par temps chaud

Pour les curieux : Vous remarquerez sur le tableau de mesures que la perte d'eau / h est plus élevée entre deux mesures effectuées avant / après une nuit, qu'entre deux mesures effectuées en journée.

A SAVOIR : l'évaporation a lieu lorsque l'eau est plus chaude que l'air. Plus cet écart est grand, plus on perd d'eau. **C'est particulièrement vrai la nuit.**

Une piscine miroir ne doit pas fonctionner 24h/24. La filtration doit être arrêtée la nuit. Cela réduira considérablement sa consommation d'eau.

Quelle seraient les résultats sur une saison complète ?

Ce test ne nous permet pas de le savoir pour les 2 raisons suivantes :

- Le test a été effectué au mois de juillet, ce qui n'est pas assez représentatif
- Dans le cas de nos mini-bassins, la perte d'eau sur la piscine miroir est 5 fois plus élevée que pour la piscine à skimmers, alors qu'elle serait seulement 2,5 fois plus élevée sur une 8x4. La différence de consommation électrique ne serait pas significative sur nos mini-bassins.

Mais cette étude nous aura permis d'avoir des valeurs repère de consommation d'eau des piscines à débordement : **autour de 20 litres par ml et par jour en plus de l'évaporation « normale »**

Pour ce qui est de la consommation en chauffage, nous avons seulement pu démontrer une tendance : **une piscine miroir est plus « réactive » à une température ambiante élevée malgré l'apport d'eau froide nécessaire.**

A ce stade nous pouvons seulement être certains que la pompe à chaleur devra être surdimensionnée pour la montée en température initiale, lorsque l'air est plus frais que la température de consigne.

Dans quelle proportion faut-il augmenter la puissance de la pompe à chaleur par rapport à une piscine à skimmers ?

Sur une saison complète et en grandeur réelle, quelle serait la différence de consommation électrique ?...

La suite au prochain article...

Manuel MARTINEZ

Professeur à l'UFA des métier de la piscine de Pierrelatte

Expert membre de la CNEPS

formation.piscine@orange.fr - 04 75 04 17 69

Le 1er logiciel métier

des professionnels de la piscine !



Logiciel
de la relation client



Logiciel
de la gestion commerciale



27
réseaux de
pisciniers
en collaboration

21
collaborateurs
à votre service

12
ans
d'innovation



Extrabat
PISCINE

Plus d'informations au 09 87 87 69 20
www.extrabat.com



PRODUITS EQUIPEMENTS INNOVATIONS



Pentair Aquatic Systems

Pentair devance la future norme IEC 62368-1

Jusqu'alors, le marquage CE des matériels de traitement de l'information était réglementé par la norme IEC60950-1. Le 20 décembre 2020, cette norme sera remplacée par la norme IEC62368-1, au domaine d'application élargi. Les appareils de traitement de l'eau et de domotique piscine, appartenant à cette catégorie d'appareillages, sont concernés par cette évolution de réglementation. Cette nouvelle norme visera non seulement les appareils lancés sur le marché à partir de la fin d'année prochaine, mais aussi les produits existants déjà sur le marché. Ces derniers devront en effet repasser une évaluation complète au regard des exigences de la nouvelle norme. Celle-ci prend en compte notamment les risques liés au feu et blessures d'origine électrique, exposition aux radiations, blessure par échauffement ou radiation, afin de garantir la sécurité de l'installateur d'une part, de l'utilisateur, ainsi qu'un usage sans risque des équipements environnants.



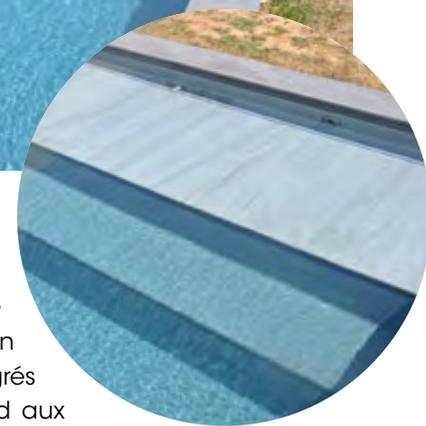
Afin de devancer ce dispositif, les ingénieurs de PENTAIR ont travaillé pendant plusieurs mois avec un laboratoire externe certifié ISO-17025, afin de tester et mettre à niveau toute la gamme de régulation et domotique commercialisée par l'entreprise : Soleo, Speedeo, Maestro, IntelliPool... Ainsi, plus d'un an avant son entrée en vigueur, l'intégralité de l'offre en régulation et domotique piscine de Pentair est déjà conforme à cette nouvelle norme IEC 62368-1.

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

AB Pool

L'habillage de couverture automatique immergée TOP COVER

AB Pool, société spécialisée dans le développement et la commercialisation de produits innovants destinés à simplifier la vie des pisciniers et des utilisateurs, présente TOP COVER.



Cet habillage astucieux de couverture automatique immergée se substitue aux caillebotis classiques en PVC ou en bois. Conçu en grès cérame, TOP COVER répond aux problématiques techniques et esthétiques des caillebotis installés sur les volets immergés sous plage ou en fond de bassin.

Il dispose d'un chanfrein à l'arrière pour faciliter l'enroulement et le déroulement de la couverture et d'un chanfrein à l'avant pour garantir la sécurité des utilisateurs.

Grâce à son poids, TOP COVER est stable. Il ne flotte pas et il est antidérapant.

Livré avec une bande de protection du liner et de la poutrelle, TOP COVER est équipé de butées ajustables lui permettant de s'adapter à un maximum de logements de volets.

Il est disponible en plusieurs coloris : gris clair, gris moyen, noir, beige et imitation bois.

contact@abpool.fr / www.abpool.fr

Aquavia Spa

Un spa minimaliste mais non moins performant

Le Home Spa d'Aquavia propose à ses utilisateurs de rompre la routine du quotidien pour laisser place au bien-être et à la détente. Ce spa est pourvu de 20 jets hydromassants ciblant le dos, depuis les cervicales aux lombaires. Ses 8 buses d'air forment des

bulles venant activer la circulation sanguine de tout le corps. Un massage aux effets bénéfiques en termes de relaxation et de récupération musculaire.

Pour personnaliser son Home Spa, on peut y ajouter un système de chromothérapie Color Sense, ou encore le Wifi Touch Panel, avec une télécommande permettant de régler les fonctions du spa. Côté design, tout a été soigné ici aussi, avec un meuble d'habillage exclusif Solid Surface très élégant.

Malgré des dimensions compactes (215 x 171 x 75 cm), ce spa offre une grande polyvalence

pouvant accueillir jusqu'à 4 personnes assises et, idéalement, 2 personnes allongées, pour une séance de spa en couple. Ses 4 points LED dans la cuve apportent une touche finale à l'ambiance pour créer un environnement reposant, soulignée par une partie de paroi latérale vitrée.

Pour le fonctionnement du spa, c'est la Silent Pump, alliée à des cartouches filtrantes qui gère la filtration de façon totalement silencieuse, économique et indépendante, garantissant une eau cristalline en permanence. Le traitement de l'eau par ultraviolets permet la désinfection efficace et durable de l'eau du spa.

Un parfait compromis entre performances de spa, confort et plaisir des yeux.

aquviaspa@aquviaspa.com
www.aquviaspa.com



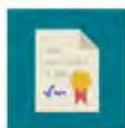
INNOVER ET IMAGINER LA PISCINE DE DEMAIN



3 USINES HIGH-TECH
DE FABRICATION



8% DU CA INVESTI
DANS L'INNOVATION



PLUSIEURS BREVETS
DÉPOSÉS

45 ANS D'INNOVATION EN PARTENARIAT
AVEC LES PROFESSIONNELS

Depuis 1973, nous imaginons et **fabriquons des solutions innovantes** pour faciliter l'entretien et la maintenance de la piscine.

Nous accompagnons chaque année **plusieurs milliers** de professionnels dans leurs réalisations avec toujours la même envie : l'aider à **satisfaire son client**.

Nous fabriquons **plus de 250 000 appareils** chaque année dans nos usines basées en France, en Roumanie, au Maroc et au Canada.

Avec CCEI, optez pour **un partenaire innovant, sérieux, réactif et avec des solutions** pour votre métier.



ECLAIRAGES À LED ET
CONTRÔLE À DISTANCE



ELECTROLYSEURS DE SEL
ET RÉGULATION AUTOMATIQUE



COFFRETS D'AUTOMATISME
COMPLETS ET MULTIFONCTIONS



/cceipool



eu.ccei-pool.com

SolidPOOL

Une piscine en béton armé en 3 jours seulement

SolidPOOL est un concept né en l'an 2000, à l'initiative de la société Tout Pour L'eau. Depuis presque 20 ans l'entreprise française n'a cessé d'évoluer, en France comme à l'international, pour répondre à la demande du marché de la piscine. De même que son concept unique, SolidPOOL®...

Il s'agit d'un concept breveté de construction de piscines 100 % béton, pour lequel la limite ne s'arrête qu'aux frontières de l'imagination. Le procédé permet en effet de créer des piscines de toutes formes, profondeurs, hauteurs...



Le béton armé utilisé pour couler la structure dans les blocs SolidPool confère à la piscine une solidité durable et permet d'augmenter la valeur du patrimoine immobilier d'environ 15%. Les blocs sont conçus et fabriqués

en France, à partir de polypropylène régénéré et recyclable indéfiniment. C'est donc un concept éco-responsable, ouvrant la voie à une piscine plus respectueuse de l'environnement.

Les blocs s'emboîtent à la façon des «LEGO®» pour un montage facile et rapide, aidé des clips de blocage et d'auto-alignement livrés avec la structure. L'ensemble repose sur une dalle préalablement réalisée en béton standard ou autoplaçant.

Tous les revêtements d'étanchéité sont envisageables avec ce concept.

La piscine peut aussi être construite enterrée, semi-enterrée, traditionnelle ou à débordement, en forme de couloir de nage, ou au contraire en version mini bassin, de forme rectangulaire, ronde, carrée...

Le client peut choisir de monter lui-même sa piscine, seul, ou avec une assistance (5 étapes d'assistance à choisir selon les compétences), ou de la faire poser par un spécialiste professionnel.



La piscine béton armé SolidPOOL® est réalisée en 3 jours seulement, grâce à ses modules emboîtables de seulement 3,5 kg.

Le fabricant propose toute une gamme d'équipements pour finaliser la piscine : nage à contre-courant, système de filtration classique ou intégré à brassage dynamique (Suprême), escalier avec balnéothérapie intégrée, traitement d'eau par électrolyse au sel, liner, PVC armé, carrelage, pompe à chaleur, volet hors-sol ou immergé, abris haut ou bas, etc. Pour une piscine entièrement personnalisée et unique, ce concept modulable de A à Z, créé du vrai sur-mesure.

L'ensemble des équipements disponibles est à découvrir dans le catalogue gratuit de 128 pages «Tout pour l'eau».

contact@solidpool.f
www.solidpool.fr

AFG

Colle-joint PROFLEX : au service des pisciniers depuis 25 ans

Indispensable sur les chantiers des pisciniers, la colle-joint PROFLEX permet notamment de réparer les fissures sous l'eau dans les revêtements d'étanchéité, les skimmers, les escaliers en polyester, béton ou PVC, les piscines coques ou les margelles. Avec ce produit, il est également possible d'étancher un presse-étoupe de projecteur défectueux, de coller des frises de carrelages ou encore de fixer des ornements. La colle-joint peut se peindre avant ou après application, ou bien être appliquée directement dans un choix de coloris : blanc, bleu, gris, noir, sable ou version transparente. Autre avantage : elle s'utilise sans solvant, ni primaire d'accrochage. La cartouche de 310 ml / 505 g est réutilisable après ouverture. Le produit,

lorsqu'il est frais, peut s'enlever des mains et du support avec un simple chiffon sec.



En 2019, les professionnels peuvent toujours compter sur PROFLEX, distribuée depuis 1995 exclusivement par la filiale

professionnelle des pisciniers. Pour la distribuer, ils peuvent s'approvisionner auprès de ses partenaires, distributeurs spécialisés, tels que SCP France, SCP Benelux et APF.

Ce circuit de distribution exclusif continue d'être volontairement préservé par le fabricant, permettant aux professionnels de la piscine de se différencier des GSB, en commercialisant un produit de référence sur le marché. PROFLEX en est à la 6e génération hybride de sa composition, toujours formulée sans silicone, sans solvant, sans iso-cyanates et ne laissant pas d'odeur. Elle est par ailleurs classée Eco-DDS et A+ depuis 1998, concernant son respect de l'environnement.

afg2europe@gmail.com

Maytronics

Dolphin M600 : connexion en temps réel

Le nouveau robot Dolphin M600 réunit l'essentiel des technologies avancées de Maytronics. Déplacement optimisé, navigation précise, filtration fine et efficace, double brossage du revêtement, système de sortie d'eau et contrôle total à distance sur smartphone. Il convient pour les piscines jusqu'à 15 m de long.

Son système de navigation gyroscopique intégré corrige automatiquement sa trajectoire de déplacement. Deux moteurs lui procurent un déplacement fluide, assisté par le système de déplacement PowerStream, qui lui permet, grâce à des jets multidirectionnels, précision et adhérence aux parois. Il circule de façon optimale sur les piscines glissantes, carrelages, liners, coques polyester, marches antidérapantes...



Le nettoyage de la piscine est facile avec son double brossage actif (picots). La filtration supérieure des débris et fines particules est permise par un filtre à l'étanchéité renforcée, anti-colmatage. Il évite le retour de poussière fine lors de la sortie du robot de la piscine. Totalement automatique et programmable, le Dolphin M600 effectue des cycles de nettoyage de la piscine

de 1h30, 2h ou 2h30. Le nouveau transformateur électrique «Always connected» du robot connecté en wifi est doté d'une commande digitale avec un bouton unique «on/off». Tous les programmes avancés sont paramétrables depuis la nouvelle



application smartphone MyDolphinPlus.

Le robot est connecté via le Cloud 24h/24, en temps réel. L'utilisateur peut ainsi contrôler et gérer à distance son robot de piscine sur un smartphone ou une tablette.

Le mode «récupérez-moi» permet à l'utilisateur de faire remonter le Dolphin M600 au bord de la piscine une fois le cycle de nettoyage terminé.

contact@maytronics.fr / www.maytronics.fr

POOLEX
SUIVEZ L'EXPERT

Une large gamme de
pompes à chaleur
innovantes,

Dédiée
aux magasins



Technologie
Full inverter



Ambiance LED
intelligente

1 LEADER FRANÇAIS
DE LA POMPE À CHALEUR
POUR PISCINE



CHOISISSEZ VOTRE POMPE À CHALEUR SUR :

WWW.POOLEX.FR

www.poolstar.fr

Poollex est une marque du groupe **Poolstar**

Pool Technologie

Pour une piscine plus responsable

Comme le montre l'actualité récente, l'écologie et son pendant, le développement durable, sont au cœur des débats. Maitriser le réchauffement de la planète est une urgence vitale et la canicule qui s'est abattue cet été sur l'Europe est là pour nous le rappeler.

Pool Technologie impliquée dans une démarche d'écoconception pour les piscines

Tous les acteurs de la société, du législateur jusqu'au consommateur en passant par l'industriel sont concernés. Chacun doit apporter sa pierre à l'édifice qui permettra de protéger notre planète.

Cela appelle à plusieurs constats. Tout d'abord, lorsque le baromètre est à 40°C, le fait de posséder une piscine relève dorénavant plus du besoin que du simple plaisir. Cela dit, le confort apporté doit être plus responsable. Le premier geste doit être de limiter et d'optimiser la consommation d'eau. Equiper la piscine d'un système de traitement automatique, quel qu'il soit, permettra de conserver plus longtemps cette ressource de plus en plus précieuse.



Un consommateur avisé pourra aller encore plus loin ; notamment en choisissant un automatisme intelligent parmi une offre désormais étoffée. Un tel automatisme devra être durable et visera à limiter ou supprimer les différents consommables.

Depuis sa création en 1992, POOL TECHNOLOGIE, est à l'origine de solutions intelligentes et durables tant en matière d'électrolyse que de dosage et de régulation. Très tôt impliquée dans une démarche d'écoconception, elle porte une grande attention au choix des matériaux qu'elle met en oeuvre pour qu'ils soient à la fois plus durables et plus facilement recyclables.

Les solutions développées par Pool Technologie

En matière de produits et de solutions, l'industriel vise la longévité et le rendement : faire mieux avec moins. C'est pourquoi il s'est particulièrement intéressé à la cellule d'électrolyse, ce consommable si coûteux... C'est ainsi qu'il fut le premier fabricant à proposer l'inversion de polarité réglable qui allonge significativement la durée de vie de la cellule.



Cellule d'électrolyse transparente

Permettre à l'utilisateur de régler la fréquence d'auto-nettoyage de la cellule selon la qualité de l'eau de sa piscine a été une première avancée. POOL TECHNOLOGIE est allé encore plus loin. Pour éviter les surtensions dommageables pour la cellule, il dote ses électrolyseurs d'inversion de polarité progressive et à mémoire.

Grâce à sa **technologie SMART POWER**, les inversions de polarité ne provoquent plus de surtensions transitoires sur les plaques et les cycles d'inversion de polarité ne sont plus interrompus par les arrêts de la filtration.

Enfin, en 2012, il déploie sur sa gamme PREMIUM sa toute nouvelle technologie brevetée **SMART REVERSE** qui fait fi de tout réglage du temps d'inversion. A partir du TAC qu'il détecte dans la piscine, l'appareil déclenche tout seul le cycle d'auto-nettoyage de la cellule. Toutes ces fonctionnalités, le plus souvent exclusives, permettent d'allonger plus que significativement la durée de vie de la cellule. Elles deviennent particulièrement

pertinentes dans un contexte de raréfaction de certaines matières premières, et c'est le cas pour celles mises en oeuvre dans la fabrication des plaques de la cellule. Depuis 2017, les cours du ruthénium, matériau du revêtement des plaques, ont ainsi bondi de 600% !

En matière de dosage et de régulation, le fabricant poursuit la même démarche. Pour le confort du baigneur et la préservation de l'environnement, les appareils sont économes en produits chimiques. Ainsi, tous les régulateurs pH sont équipés d'une véritable régulation proportionnelle. Contrairement à de nombreux régulateurs pH qui injectent une dose fixe à la détection d'un écart, ces régulateurs garantissent ainsi un pH constant et non pas un pH fluctuant autour d'une valeur désirée.



Série spéciale DUO Black Edition

Certains appareils offrent même, en plus, une régulation du pH prédictive. Le régulateur pH analyse l'efficacité de la dernière injection et modulera la suivante en conséquence.

Sur les modèles PREMIUM, le spécialiste va même plus loin : en cas de défaillance de la sonde pH, le régulateur pH se met à fonctionner en mode dosage pH et corrigera le pH selon l'historique de régulation. La technologie brevetée SMART pH garantit un pH parfaitement stabilisé et donc une eau plus longtemps conservée tout en limitant la consommation de correcteur.

Enfin pour allonger davantage encore la durée de vie de son système automatique, il convient de s'assurer de pouvoir trouver facilement ses consommables auprès du professionnel.

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

APF

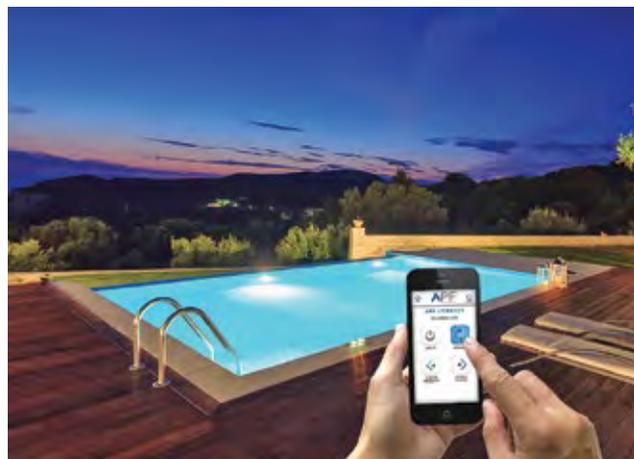
La piscine connectée simple et accessible

Il suffit d'ajouter un coffret APF Box à la piscine, d'y associer l'application gratuite APF Connect, pour profiter d'une piscine connectée. Simple, facile à installer et accessible, le coffret connecté 4 fonctions APF Box permet de contrôler depuis son smartphone ou sa tablette 4 équipements de la piscine : la pompe de filtration, l'éclairage immergé, un surpresseur et un auxiliaire complémentaire (couverture, électrolyseur, pompe à chaleur...).

Tout comme les autres fonctionnalités, la filtration se pilote selon plusieurs modes. Un mode Full Auto propose un programme de filtration adapté à la température de l'eau, laquelle est relevée via la sonde fournie. En mode Hivernage, la filtration est automatisée pour s'adapter au point de consigne paramétré par l'utilisateur et à la température extérieure prise via sonde air. Tout a été simplifié pour une utilisation

facilitée pour le particulier. La synchronisation entre le coffret et le smartphone se fait de façon très intuitive, grâce à une simple liaison Bluetooth. Le propriétaire de la piscine peut ensuite utiliser son appareil mobile comme une télécommande (portée de 15m) et même appairer plusieurs smartphones dans son foyer.

Idéale en construction, l'APF Box remplace facilement le coffret électrique classique. Pour démarrer avec la piscine connectée, elle se décline également en coffret 2 fonctions. L'APF BOX Lite gère alors 2 équipements principaux de la piscine (filtration et éclairage piscine).

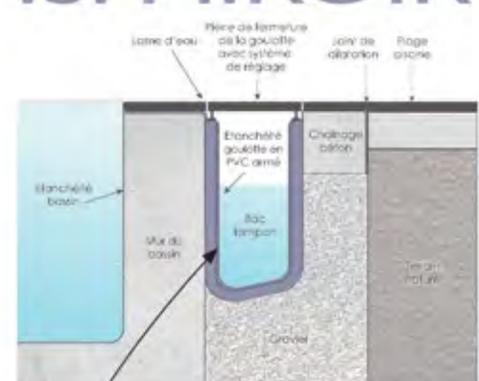


L'application APF Connect est téléchargeable gratuitement et sans abonnement pour systèmes Android et iOS.

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



ISI-MIROIR



Goulotte pour réaliser facilement une piscine miroir sans bac tampon

La piscine miroir TOUT simplement

un système unique
sur le marché



Conforme aux normes européennes 2016

04 75 68 59 16
contact@abpool.fr / www.abpool.fr

Astucieux

Adaptable

Accessible

Hayward

Nouvelle gamme dédiée aux pros

Une nouvelle gamme de produits premium B to B est proposée aux professionnels de la piscine par le biais d'EXPERT LINE de Hayward®. Ces références à forte valeur ajoutée sont commercialisées uniquement par des professionnels répondant aux critères du contrat de distribution sélective. Ils intègrent les dernières technologies avancées proposées par l'entreprise et permettent aux pisciniers de faire valoir

leur savoir-faire. A l'image de la Super Pump® Pro, nouvelle version du modèle historique du fabricant, au moteur performant, à l'étanchéité optimisée et disponible avec vitesses variables. L'EnergyLine Pro i, la pompe à chaleur à technologie IN-TECH «full Inverter» fait aussi partie de la gamme EXPERT LINE. Elle module sa puissance en fonctions de la météo et se pilote à distance sur un appareil mobile.

Grand succès également, l'électrolyseur l'AquaRite® + intègre cette gamme prestigieuse, pour piloter et réguler la piscine à distance de façon fiable.

Et dans la catégorie du nettoyage, l'AquaVac® 6 Series et le TriVac™ 700, le premier robot à pression nettoyant le fond et la surface de l'eau, sont proposés dans cette gamme.



Super Pump® Pro



EnergyLine Pro



AquaRite®



TriVac™ 700

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr

APF

Une couverture automatique propre même en hiver

Afin de préserver ses couvertures automatiques des salissures en basse saison, APF propose de les couvrir d'un écran protecteur facile et rapide à mettre en place. Protect One 2.0 se fixe directement sur le tablier du volet, à l'aide de sandows crochetés. Elle ne nécessite aucun perçage de la plage et est compatible avec toutes les couvertures automatiques hors-sol et immergées pourvues d'ailettes en bout de lame.

Protect One 2.0 possède un ourlet périmétrique remontant sur les parois du bassin, renforcé de mousse dans les angles. Ainsi, aucune pollution ne pénètre dans l'eau, ni sur les lames. L'eau de la piscine est préservée durant tout l'hiver, réduisant la maintenance à la remise en route.

Pour s'accorder avec différents environnements, cette couverture de protection est disponible dans les 4 coloris les plus couramment demandés : sable, gris clair, blanc et bleu nuit.

Elle n'est pas compatible avec les tabliers équipés de lames solaires et doit être utilisée uniquement de novembre à février, afin de préserver les lames.



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

EuroPiscine

Nouveau spa Ultimate Platinum de Sunrise Spas

Les pisciniers du groupement EUROPISCINE distribuent le tout nouveau spa de la série Ultimate de Sunrise SPAS. U1, le nouveau spa haut de gamme de la série, offre toutes les performances et le design d'un spa de conception canadienne.



Il peut accueillir jusqu'à 5 utilisateurs, dont un allongé, pour profiter d'un poste de massage zéro gravité ultra-confortable (20 jets de massage à 2 niveaux de pression), un poste avec 22 points thérapeutiques de massage à double contrôle de pression, une zone de relaxation pour 2 personnes (Dual Seat) et un siège de massage shiatsu (11 jets) jouxtant une cascade zen rétroéclairée.

Un total de 72 jets de massage avec finition Inox Sunlite LED sont répartis dans ce spa équipé de 3 pompes bi-vitesse de 3 cv et d'une pompe de circulation à économie d'énergie «Power Saver». La cuve est en acrylique renforcé Lucite, sur châssis métallique double protection.

Le traitement de l'eau se fait par le système de désinfection par UV/Ozone Aquanova.

Un clavier de commande à écran tactile permet de contrôler les fonctions du spa, y compris le système audio MP3/Bluetooth et l'état du spa en temps réel. Les fonctions du spa peuvent se gérer à distance grâce au module wifi optionnel.

Côté esthétique, ce spa Ultimate offre plusieurs choix de lames d'habillage interchangeable «click-and-change» selon l'envie, pour profiter d'un spa noir, bleu, ou gris (option).

bruno.godinou@europiscine.com
www.europiscine.com

Waterflex
Water Fitness Expert

Nouveauté

Mettez de l'alu dans votre circuit training !

Structure aluminium

Ultra rigide

Anodisation LongLife

40% plus léger



Plus d'information sur :

WWW.WATERFLEX.FR

Waterflex est une marque du groupe **Poolstar**



AQUAVIA
SPA

Excellence
et Design Européen

MADE IN EUROPE

Home Spa : un minimalisme au design exceptionnel spécialement conçu pour les couples, idéal chez les particuliers, à l'intérieur et à l'extérieur. Malgré ses dimensions réduites (225 x 150 x 72 cm) il est extrêmement polyvalent.

www.aquaviaspa.com

 @AquaviaSpa  @AquaviaSpa

Warmpac

Nouvelle gamme de PAC Full Inverter pour les bassins semi-publics

La société Warmpac importe et distribue en France des pompes à chaleur pour piscines depuis 2003. Fort de son développement sur le secteur des piscines privées, c'est naturellement qu'elle souhaite approcher celui des piscines semi-publics, proposant une gamme spécifique répondant à leurs besoins. Elles offrent ainsi une puissance allant jusqu'à 34 Kw.

Désireuse de proposer également à ce marché une gamme bénéficiant de la dernière technologie Full Inverter, afin de garantir une meilleure maîtrise des performances, l'entreprise a lancé le modèle Optimus. Elle figure parmi les pompes à chaleur les plus puissantes du marché répondant à ces critères.

Optimus est équipée d'une soufflerie verticale, pour faciliter son installation, un module wifi permettant d'accéder à l'ensemble des menus depuis un smartphone et un écran tactile déporté filaire.

Cette nouvelle pompe à chaleur au design audacieux bénéficie de l'expertise de la société Warmpac qui assure une garantie de 5 ans toutes pièces.

Elle est disponible depuis mars 2019.

info@warmpac.fr / www.warmpool.fr



AB Concept

Des économies et une eau mieux préservée

AB Concept propose une nouvelle couverture à bulles innovante pour piscine, utilisable aussi bien l'été que l'hiver.

En été, Buld'O permet d'augmenter et de conserver la température de l'eau acquise durant la journée, notamment grâce à la qualité de la bulle composant la bâche.

En hiver, elle sert pour hiverner le bassin. De nombreux tests ont été effectués sur

cette couverture dans des conditions extrêmes de froid et de gel, prouvant que l'eau du bassin est préservée. En effet, à la couverture s'ajoutent en périphérie des grilles de filtration des eaux pluviales.

Ce dispositif permet au gestionnaire de la piscine collective de réaliser des économies sur les coûts de fonctionnement. Tout d'abord, son prix d'achat

est économique, comparé à celui d'une bâche à bulles et d'un filet d'hivernage supplémentaire. Ensuite, cette protection réduit les besoins en produits chimiques durant toute l'année car plus besoin de lutter contre les algues, en énergie, grâce à un hivernage passif, et en eau, du fait d'une absence d'évaporation.

Buld'O est adaptable sur les



bassins de formes libres, complexes ou de grandes dimensions. Elle est aussi compatible avec tous les enrouleurs de bâches à bulles du marché.

Sa mise en place, très simple, évite donc la couverture d'hivernage. Elle se fixe comme une bulle de protection pour l'eau de la piscine.

contact.abconcept@yahoo.com



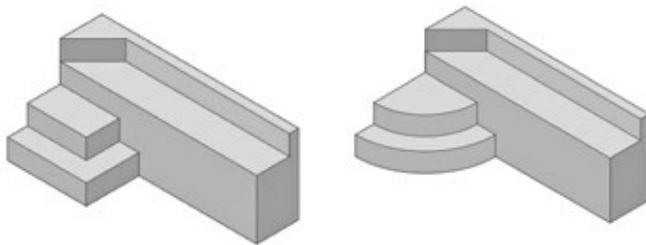
Red Pool

Escalier sous liner, banc et kit d'hydromassage intégré

Pour personnaliser une piscine facilement, il est possible d'installer l'un des nouveaux escaliers sous liner avec banc proposés par RED POOL. Adaptables à n'importe quel bassin, en construction comme en rénovation, ces escaliers design en acrylique thermoformé offrent, outre une grande résistance, une large variété de formes et de dimensions. A 3 ou 4 marches, de différentes formes (droite, arrondie...), avec banc de toute longueur possible, ils viennent compléter la piscine par une mise en place simple et rapide grâce à leur kit d'installation.

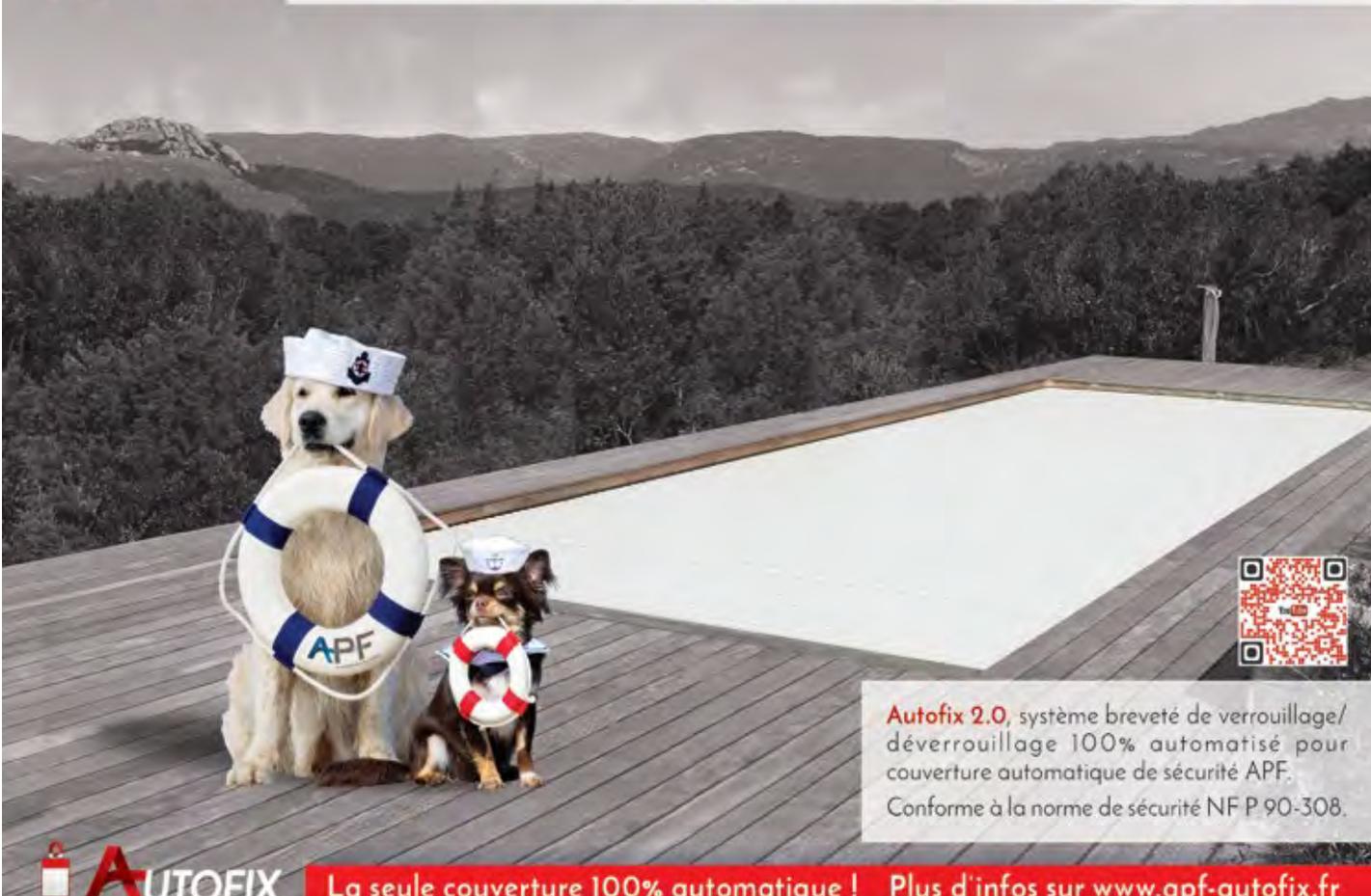
Depuis cette saison, il est aussi possible de commander un escalier déjà équipé du kit d'hydromassage, afin d'affiner la personnalisation du bassin. Ce service complet permet de répondre à diverses demandes de la clientèle.

info@redpool.fr / www.redpool.fr





Autofix 2.0, ne vous fiez pas à sa taille, niveau sécurité il assure !





Autofix 2.0, système breveté de verrouillage/déverrouillage 100% automatisé pour couverture automatique de sécurité APF.
Conforme à la norme de sécurité NF P 90-308.



La seule couverture 100% automatique ! Plus d'infos sur www.apf-autofix.fr

Waterflex

Première gamme d'appareils d'aquafitness en aluminium technique

Déjà utilisé dans des industries de pointe, les nouveaux alliages d'aluminium offrent une plus grande résistance mécanique. Waterflex a choisi d'utiliser l'aluminium technique, 40% plus léger que l'inox, pour ses nouveaux équipements d'aquafitness.



Aquabike WR3 AIR

Une gamme de 3 aquabikes « poids plume », ainsi qu'un tapis de course aquatique, sont proposés sous le nom « AIR ». La nouvelle gamme bénéficie d'un alliage d'aluminium spécifique

structurellement renforcé, lui conférant une grande rigidité, ainsi qu'une résistance naturelle à la corrosion. Les appareils ont reçu une anodisation, pour obtenir une qualité marine, doublant leur protection. Ils sont disponibles dans une finition colorée durable.

Aquabike WR3 AIR est la version ultra-légère de moins de 12 kg, équipé d'une pédale nouvelle génération à résistance variable.

Aquabike INO6 AIR (16 kg) est un aquabike version sportive avec double système de résistance hydraulique : une hélice à 6 godets fixes en central et la nouvelle pédale à résistance variable.

Aquabike INO8 AIR (17 kg) vise les utilisateurs ultra sportifs, avec son double système de résistance mécanique (levier de vitesse inspiré du spinning) et hydraulique. Il offre une grande performance et a été conçu pour les cours collectifs.

Quant au tapis de course AQUAJOGG AIR, équipé d'une barre de maintien amovible pour les débutants, il peut



AQUAJOGG AIR

s'intégrer parfaitement dans un circuit training.

Waterflex propose également de nouveaux services PROS : démonstration produit gratuite sur rdv pour tester avant achat, location longue durée avec extension de garantie, ou encore la reprise-échange des anciens aquabikes (sous conditions).

contact@waterflex.fr
www.waterflex.fr

Safira

Pour une baignade tranquille, sans insectes

Pour vivre sereinement la période des baignades en piscine, le plaisir ne doit pas être gâché par les visiteurs indésirables au bord de l'eau. Il ne s'agit pas des voisins envahissants... mais des insectes, qui peuvent se révéler tout aussi importuns, attirés par le point d'eau. Ils peuvent en effet vite faire virer ce temps de détente aquatique au cauchemar. C'est pourquoi, SAFIRA met toute son expertise au service de la tranquillité des baigneurs, grâce à une gamme complète de répulsifs anti-insectes spécialement dédiée à l'environnement de la piscine. Composés d'un principe actif, dont la formulation est basée sur un mélange d'huiles essentielles, ces produits sont compatibles avec tous les traitements d'eau.

Sous forme de pastilles à dissolution totale, liquide ou en pulvérisateur, ces produits repoussent durablement les

insectes loin de la piscine, en perturbant leurs récepteurs olfactifs. Si l'odeur fleurie dégagée est agréable pour l'être humain, elle est étudiée pour déplaire fortement à ces petits intrus.

Pour la piscine et ses abords, c'est la



pastille répulsive ANTI-INSECT® qui fera le travail en quelques heures et pour environ une semaine, sans laisser le moindre résidu dans le bassin. Il peut également, pour plus de confort, se placer dans le doseur flottant prévu à cet effet, afin de se dissoudre uniformé-

ment et progressivement dans toute la piscine.

Pour les plages, margelles, terrasses et murets environnants, STOP GUÊPES® favorisera l'éloignement des guêpes de la même manière. A raison de 5 à 6 pulvérisations sur les zones à traiter, l'effet répulsif est assuré.

Enfin, dans les cas d'invasion d'insectes, le produit liquide EPHAÏSTOS agira pendant environ 3 semaines. Il suffit de verser 1 flacon de 250 ml pour 50 m³ d'eau devant les buses de refoulement pendant la filtration, quelques heures avant la baignade (ne pas utiliser pendant

72h après une chloration choc) et le tour est joué.

Ces produits sont inoffensifs pour les revêtements et systèmes de filtration.

safira@safira.fr / www.safira.fr

Sofatec

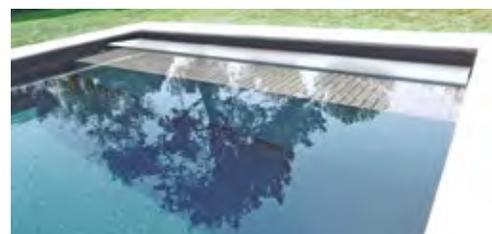
Couvertures automatiques : confort et sécurité, mais aussi esthétique



Enrouleur hors-sol motorisé Bali



« Banc » modèle Prestige solaire



Couverture Mayotte

Chez Sofatec, la couverture automatique doit garantir la sécurité au bord de la piscine, se fondre harmonieusement dans le décor, et être facile à manipuler par l'utilisateur. Les dernières évolutions de ses produits vont donc dans ce sens, alliant technicité, confort d'usage et esthétique.

L'enrouleur hors-sol motorisé Bali pousse la personnalisation jusqu'à proposer des faces interchangeables, à choisir par le client, agrémentées de leds sur le côté du moteur. Son moteur est pourvu d'une fin de course électronique et d'un débrayage manuel.

La couverture de sécurité automatique hors-sol « Banc » se décline avec élégance dans son modèle Prestige (disponible version solaire). L'ensemble peut être choisi dans un habillage en PVC blanc, sable gris clair, bois exotique ou PVC plaxé imitation bois. L'enrouleur sur rail est débrayable manuellement. L'éclairage leds a été positionné des deux côtés du moteur et sur la longueur du banc, pour un design original.

Le modèle de couverture Mayotte, à moteur et caillebotis immergés se fait très discret, situé en fond de bas-

sin et totalement invisible lorsqu'il est enroulé. Il peut être installé avec un mur de séparation maçonné ou préfabriqué en PVC.

L'installation des couvertures Sofatec est simple et rapide et s'adapte aux bassins neufs ou existants. Les lames sont en PVC 83 mm avec 5 alvéoles indépendantes. Elles peuvent être en PVC solaire ou en polycarbonate (NFP 90-308), dans différents coloris.

Leur déploiement se fait facilement, avec une clé et/ou en option avec commande déportée murale.

sofatec@orange.fr / www.sofatec.fr

FILTRES POMPES ROBOTS CHAUFFAGE TRAITEMENT DE L'EAU

PROFITEZ AU MAXIMUM DE VOTRE PISCINE !

KRIPSOL

Crédits photos: Sébastien Lamy • jpe 2017

Calorex

Deux nouvelles PAC Inverter

Le prochain salon Piscina & Wellness de Barcelone sera le théâtre du lancement de la nouvelle gamme de pompes à chaleur Inverter lancée par Calorex. Les I-PAC et V-PAC viendront donc compléter les équipements de chauffage COM-PAC et PRO-PAC de la marque. Plus performante que celle des anciens modèles, la technologie Inverter permet une gestion efficace et économique de la température de la piscine. Le compresseur module en effet sa puissance selon les besoins réels du bassin. Une efficacité qui permet à ces nouvelles PAC d'atteindre un COP moyen de 10,3 pour le modèle I-PAC+, 9,7 pour I-PAC et 10,7 pour la V-PAC.

Autre source de performances : le fluide réfrigérant R32, utilisé en remplacement du gaz R410A afin de se conformer aux nouvelles réglementations

concernant les gaz fluorés en Europe. Plus performant à moindres quantités, mais aussi plus respectueux de l'environnement, avec un faible potentiel de réchauffement global (PRG) et un recyclage plus facile.

Deux modes de fonctionnement intègrent ces PAC : un mode « boost » pour stimuler un démarrage rapide et « whisper » (silencieux) pour un fonctionnement quotidien ultra-silencieux.

Pour s'adapter facilement à leur environnement, I-PAC et V-PAC Inverter offriront deux configurations de sortie d'air possibles : latérale ou verticale. Elles pourront opérer selon deux plages de températures d'air : version X, de -5 à 43°C et version Y jusqu'à -10°C.

Enfin, nouvelles pompes à chaleur à l'heure de la piscine connectée, ces PAC seront dotées d'une connexion



wifi, associée à une application permettant de les contrôler à distance.

I-PAC et V-PAC seront exposées sur le stand D486 de Calorex, dans le pavillon britannique du salon barcelonais. Elles seront commercialisées début 2020.

Sales.uk@dantherm.com
www.danthermgroup.co.uk



FILTRINOV

MUR FILTRANT

- Pompe filtration
- Coffret de commande
- Filtre cartouche
- Projecteur
- Options : PH, By pass et électrolyseur



Fabrication française



ZI la Chazotte • 3 rue Gustave Eiffel
 BP 10308 • 42353 LA TALAUDIÈRE • FRANCE
 Tel : +33(0)4 77 53 05 59 • Fax : +33(0)4 77 53 28 52
 Email : info@filtrinov.com

www.filtrinov.com

Hydralians

Nouvelle marque FLOWDIANS

Hydralians, le Distributeur des Métiers de l'Eau et du Paysage, présente sa nouvelle marque FLOWDIANS. L'enseigne a développé depuis plusieurs saisons sa propre gamme de produits innovants et spécifiques avec ses fabricants partenaires.

Cette gamme, forte de plus de 100 produits, est réservée exclusivement aux installateurs, afin de leur assurer une distribution sélective. Les produits concernés sont : Filtres à Sable, Coffrets électriques, Pompes doseuses, Electrolyseurs au sel, Pompes à Chaleur, etc.

L'ensemble de ces produits seront labélisés en 2020 sous la nouvelle marque FLOWDIANS afin d'apporter plus de cohérence et d'appartenance à l'enseigne Hydralians.

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



COLORADO



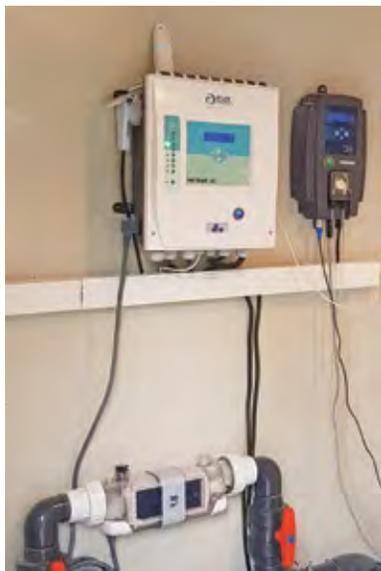
HydraSel



HydraProtect

CCEI

Coffrets électriques multifonctions



Local technique équipé d'un coffret Meteor-XC

CCEI fabrique des coffrets électriques depuis 46 ans, experte dans l'automatisation et l'entretien des piscines. Sa gamme de coffrets multifonction accessibles se situe entre le coffret standard et la solution de domotique.

Le coffret Meteor permet d'automatiser les fonctions essentielles de la piscine et de ras-

sembler plusieurs équipements du local technique en un seul coffret. Ce dernier pilote en effet la pompe de filtration, les projecteurs immergés, deux sorties auxiliaires pour des appareils supplémentaires (traitement de l'eau, régulation de niveau d'eau... en option).



Application Meteor



Coffret Meteor

Le paramétrage effectué à l'installation permet de gérer une filtration quotidienne adaptée à la température de l'eau, l'allumage automatique des projecteurs à heure donnée, ou encore le traitement de l'eau en fonction d'une valeur Redox (en option).

Ces paramétrages offrent la tranquillité d'esprit à l'utilisateur, tout en valorisant le savoir-faire de l'installateur.

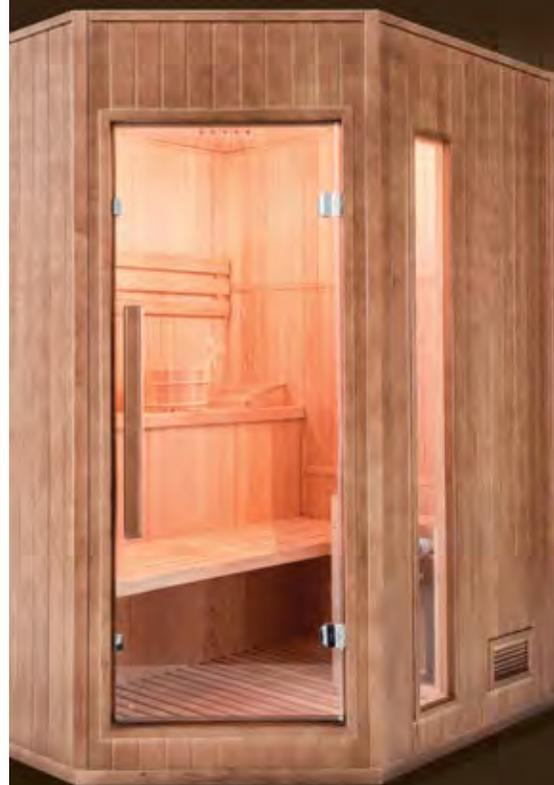
La version Meteor-XC complète la solution avec l'électrolyse de sel intégrée. Fourni avec une cellule d'électrolyse à détecteur de débit, le coffret produit du chlore en offrant plusieurs options possibles : production quotidienne adaptée à la température de l'eau, ou encore production pilotée par une mesure Redox.

Associée à une antenne Bluetooth, la gamme de coffrets Meteor permet de piloter les équipements connectés sur son smartphone ou sa tablette.

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

France Sauna

Préparez l'hiver
dès maintenant



Objectif détente
& peau sublimée

Sauna traditionnel vapeur
RED STONE

4 dimensions disponibles.



Plus d'informations sur www.francesauna.fr

www.poolstar.fr

Made in **Poolstar**

Procopi / BWT

Evodeck Série E, couverture automatique hors-sol haut de gamme

Comme l'ensemble de la gamme de couvertures piscine BWT, Evodeck mise sur la sécurité des utilisateurs, la protection optimale de l'eau du bassin, ainsi qu'une esthétique aboutie.

Côté sécurité, outre une conformité à la norme NF P 90-308, cette couverture intègre un tablier de lames rigides à triple alvéoles d'air, ainsi qu'un dispositif exclusif anti-flexion. L'angle de flexion de l'articulation des lames est en effet le plus réduit du marché, limitant l'enfoncement du tablier sous le poids d'un homme, pour une sécurité renfor-

cé en cas de chute accidentelle. De plus, leurs triples alvéoles d'air améliorent grandement la flottabilité du tablier, qui peut résister jusqu'à 100kg au m².

important se déversant vers le trop-plein, créant une source d'économies pour le propriétaire de la piscine. Les lames de couverture Evodeck Série E sont parfaitement étanches et l'air enfermé dans les alvéoles des lames est immobile et sec, assurant l'isolation thermique de la couverture pour préserver la température de l'eau du bassin.

L'eau de la piscine est donc plus tempérée et plus propre, la piscine protégée de façon fiable et l'utilisateur en retire des économies en eau, en pro-

duits de traitement, tandis qu'il peut profiter de sa piscine plus longtemps dans l'année. Le client qui achète une couverture Evodeck Série E agit ainsi pour l'environnement. Un geste renforcé par la composition de sa couverture, en PVC recyclable.

Le montage de la couverture est simple, assuré non pas par clipsage mais par glissement des lames, préservant leurs articulations. Elles sont livrées par paquet de 6 lames pour un assemblage 2 à 3 fois plus rapide du tablier.

Le modèle Evodeck EM (enroulement manuel) ne nécessite aucun branchement électrique. Il permet un enroulement facile grâce à son démultiplicateur. Il peut toutefois évoluer ultérieurement vers une version motorisée. Le modèle EC (à coffret électrique dans le pied de l'enrouleur) offre un enroulement motorisé sur secteur. Son moteur est débrayable, ultra-silencieux, avec ou sans fin de course.

Pour préserver l'esthétique du bassin, la couverture est prévue pour habiller un escalier droit, roman ou de forme personnalisée. Le tablier de lames peut être choisi parmi les coloris blanc, gris, sable ou gris anthracite, à assortir avec le coloris des bouchons de lames pour une finition soignée. L'ensemble est à harmoniser avec le système de sécurité Lock disponible dans 8 coloris, assurant une accroche sécurisée de la couverture fermée.

Evodeck Série E est garantie 5 ans.

marketing@procopi.com
www.procopi.com



cée en cas de chute accidentelle. De plus, leurs triples alvéoles d'air améliorent grandement la flottabilité du tablier, qui peut résister jusqu'à 100kg au m².

Cette flottabilité renforcée évite également un déplacement d'eau trop

duits de traitement, tandis qu'il peut profiter de sa piscine plus longtemps dans l'année. Le client qui achète une couverture Evodeck Série E agit ainsi pour l'environnement. Un geste renforcé par la composition de sa couverture, en PVC recyclable.

PCFR

PoolCop : la gestion des équipements piscine même en hiver

PoolCop est une solution complète permettant aux professionnels de mettre en place chez leurs clients un système d'analyse, de contrôle et de suivi de l'entretien de la piscine.

Véritable outil de travail qui permet de superviser les parcs de piscines, le système PoolCop permet de gérer les équipements de la piscine en toute

saison, y compris en hiver... En effet, il est capable de gérer de façon autonome l'hivernage de la piscine, puis son redémarrage au printemps, en adaptant par exemple la production de chlore d'un électrolyseur à la température de l'eau.

Avec la fonction ECO+, il ajuste de façon progressive la durée de fonctionnement de la pompe de filtration, grâce à des sondes de température (eau et air) et à sa fonction « antigel » intégrée. Il peut aussi protéger la couverture de piscine, en gérant le niveau d'eau du bassin en vidange automatique.

Sur l'interface PoolCopilot, il est également possible à l'utilisateur de sauvegarder et déclencher plusieurs modes de fonctionnement des équipements auxiliaires : pompe à chaleur en début de saison, arrosage du jardin l'été, éclairage selon le calendrier des saisons...

Toute l'année, PoolCop permet d'intervenir à distance et très rapidement sur l'installation de vos clients que ce soit sur la température de l'eau, les éclairages, le niveau de l'eau, l'état du filtre, l'équilibre ou la désinfection de l'eau... mais rend également facile l'hivernage de la piscine.

contact@poolcop.com
www.poolcop.com



SIMPLEMENT
RÉVOLUTIONNAIRE



Robots AquaVac® 6 Series



SPINTECH™
18 Hydrocyclones
Sans filtre



TOUCHFREE™
Gestion sans
contact des débris



HEXADRIVE™
Traction adaptative
6 roues motrices



**PILOTAGE
À DISTANCE***
Wifi & App mobile

 **HAYWARD®**

Polytropic

Pompe à chaleur Full-Inverter pour les petits bassins

La toute nouvelle pompe à chaleur de la gamme Master-Inverter, de POLYTROPIC, est un modèle XXS. Si elle se destine aux petites piscines et mini piscines jusqu'à 30 m³, elle n'en offre pas moins de hautes performances, grâce à son système intelligent exclusif. Ce dernier permet à la PAC de réguler sa puissance (autorégulation) selon la température de l'eau, mais aussi de l'air ambiant, pour procurer la puissance strictement nécessaire aux besoins de la piscine. Puissance et consommation d'énergie sont en adéquation avec la taille du bassin à chauffer.

Master-Inverter XXS bénéficie de l'expertise de Polytropic en termes d'efficacité énergétique, avec la technologie Full-Inverter, le fluide réfrigérant R32 performant et écologique, et des niveaux sonores réduits.

La PAC peut fonctionner sur un mode Boost, Eco-Silent ou Smart. Ce dernier mode améliore encore la performance de chauffage, la consommation d'énergie et le niveau sonore de la pompe à chaleur, même en pleine saison.

Le COP annoncé est équivalent à celui des pompes à chaleur de puissances supérieures.



Ce modèle est compatible avec l'application Poly-Connect (iOS et Android) qui permet de contrôler l'appareil.

Master-Inverter XXS est certifiée TÜV, garantie 3 ans ou 5 ans (sous conditions).

marketing@polytropic.fr / polytropic@polytropic.fr

Toucan

Nettoyage facile de la ligne d'eau

Dans la gamme d'accessoires de nettoyage pour la piscine de TOUCAN, Easy Pool'Gom[®] est spécialement conçue pour nettoyer et entretenir la ligne d'eau et les parois de la piscine. Avec sa poignée ergonomique, cette gomme magique en silicone permet d'accéder jusque dans les angles du bassin, grâce à sa forme en goutte d'eau. Elle offre une excellente adhérence de la main et un toucher agréable. Sa mousse plastique spécifique durcit en surface quand elle est humidifiée, tout en restant assez souple pour être maniable dans les recoins de la piscine.



Aucun produit à ajouter sur cette gomme de nettoyage de 18 x 10 cm. Easy Pool'Gom[®] est aussi utile pour nettoyer et entretenir le mobilier de la piscine, les bâches, volets, et convient aux revêtements liners, carrelage, mosaïques, ainsi que sur les parois des piscines coques. Le packaging comprend une gomme et sa poignée. Easy Pool'Gom[®] est rechargeable, lorsque sa gomme est usée.

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

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!

Utilisez les pastilles Anti Insect[®] avec précaution. Avant toute utilisation, lisez l'étiquette et les informations concernant le produit.

SIMPLICITÉ
EFFICACITÉ
CONFORT

Safira

WWW.SAFIRA.FR

Hayward

L'AquaVac® 6 Series : puissant, connecté et facile

La nouvelle gamme de robots exclusive d'Hayward réunit 3 innovations technologiques pour un nettoyage pratique et connecté. Robot tout terrain, ce 4x4 des piscines intègre la technologie HexaDrive™ lui permettant une adhérence optimale aux parois du bassin. Son système de traction est basé sur 6 brosses à vitesse variable et 3 moteurs, pour un maintien du contact à l'horizontale comme le long des murs de la piscine. L'AquaVac® 6 Series est aussi très puissant, avec une force d'aspiration maximale et constante. La technologie d'aspiration cyclonique sans filtre SpinTech™ dote en effet le robot de 18 hydrocyclones. Son collecteur de débris innovant, à l'ouverture ingénieuse, permet de se passer de sac et même de filtre. Equipé d'un signal lumineux, il indique lorsque le collecteur est plein et se vide d'un simple appui sur un bouton avant d'être passé sous l'eau.

Toujours plus facile, léger et maniable, l'AquaVac® 650 est pourvu de la fonction TUG & CATCH. Il suffit de tirer 2 fois sur le câble pour que le robot remonte en arrière, prêt à être sorti de l'eau par sa poignée ergonomique.

Le robot peut être programmé selon plusieurs cycles grâce à son boîtier d'alimentation intuitif installé sur le chariot.



En version AquaVac® 650 il se connecte par le wifi pour être piloté à distance depuis un smartphone ou un iPad. L'application associée permet d'accéder à d'autres fonctionnalités pratiques.

Ces robots sont garantis jusqu'à 3 ans si achetés chez un partenaire Totally Hayward.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr

AquaCover
AUTOMATIC POOL COVERS

Pour vos projets de couvertures, pensez AquaCover

Notre philosophie depuis 1994,
 ■ Qualité
 ■ Design
 ■ Art de vivre

Aquacover SA - Chaussée d'Anton, 26 - B-5300 Andenne [Belgique] | Tél. +32(0) 85 844 770 | Fax. +32(0) 85 846 521
info@aquacover.be | www.aquacover.be

Zodiac

Une pompe à chaleur design et silencieuse

La pompe à chaleur Z400iQ de Zodiac® est discrète par son design sobre et élégant, dénué de tout évaporateur ou ventilateur apparent, mais aussi silencieuse dans son fonctionnement. Elle peut s'intégrer facilement dans tous les environnements. Son mode zen et calme, en mode silence, divise par deux le niveau sonore émis (puissance acoustique de 33 à 40 dB à 10 m). Cet appareil non invasif permet de chauffer l'eau de la piscine en toute tranquillité et trouve même sa place dans les espaces restreints.

Elle est disponible en gris beige ou gris aluminium.

Coté technologie, la Z400iQ n'est pas en reste : cette PAC se pilote depuis un smartphone ou une tablette, grâce à la connectivité intégrée et à l'application iAquaLink™. Elle intègre un ventilateur 2 vitesses, un mode de refroidissement automatique, le dégivrage automatique (inversion de cycle ou ventilation forcée), un contrôleur de débit d'eau, un échangeur condenseur à eau en titane, un compresseur rotatif à palette, un détendeur électronique. Elle peut fonctionner à partir de -12 °C.

Plusieurs puissances sont proposées en fonction des volumes de piscine à chauffer.



La pompe à chaleur est garantie 3 ans, son condenseur 5 ans et les pièces de rechange sont disponibles pendant 10 ans (garantie NF).

marketing@fluidra.fr / www.zodiac.com

CCEI

Des éclairages à LED innovants

Toujours orienté par sa passion pour l'innovation, CCEI, fabricant français de projecteurs LED, d'électrolyseurs de sel et de coffrets électriques pour la piscine présente deux éclairages à LED innovants.



Mini-BRIO 2

Après le succès du Mini-BRIO, fabriqué depuis 2012, le fabricant propose une nouvelle version du mini-projecteur. Mini-BRIO 2 offre une puissance 1,5 fois supérieure à sa version originale, permettant d'obtenir une intensité lumineuse égale à certains grands projecteurs (1200 Lm) avec une taille réduite. Son éclairage monochrome offre 4 niveaux de puissance et la version multicolore est équipée de la technologie RGBW, utilisée depuis 2013 sur les grands projecteurs. Alternative aux projecteurs standards, ce mini-projecteur s'installe dans les traversées de 1,5 et 2» de façon plus discrète mais tout aussi puissante.

Parmi ses gammes d'éclairage à LED, CCEI présente également Micro Plug-in-Pool, un projecteur en deux parties. D'un côté une embase alimentée en 12V AC à visser dans une traversée et ensuite un projecteur, sans fil se clipsant dans l'embase. Il peut ainsi s'enlever en un tour de main, pendant l'hivernage par exemple, ou encore pour passer du blanc à la couleur rapidement.



Micro Plug-in-Pool

Vous pourrez retrouver toutes les innovations de CCEI aux salons Piscina & Wellness de Barcelone et Aquanale de Cologne (lire notre article p...)

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

wood-line

Piscines bois & Poolhouses



contact@wood-line.fr



WWW.WOOD-LINE.FR

Poolstar

Une cabine de sauna traditionnel au design épuré et matériau noble

Pour POOLSTAR, les 5 arguments essentiels pour vendre un sauna sont : confort des utilisateurs, sécurité d'utilisation, prix compétitif, encombrement maîtrisé et design.

Le nouveau modèle Red Stone réunit en effet tous ces critères. Il s'agit d'une version revisitée de la gamme de sauna traditionnel France Sauna, déclinée dans un design épuré et élégant en bois de cèdre rouge.

Il se pare en effet de panneaux en cèdre rouge massif, très esthétiques, que ce soit pour une installation intérieure ou extérieure. La grande porte vitrée (verre securit 8 mm) ajoute de la transparence à la structure et garantit l'isolation thermique du sauna. Elle est pourvue d'une poignée de bois avec aimant de fermeture pour éviter la déperdition de chaleur pendant la séance.



Une essence de bois massif d'Abashi pour ses bancs, le choix du cèdre rouge pour la structure extérieure et son poêle à vapeur Harvia inclus, campent bien un sauna dans la pure tradition nordique. Les seaux et louches en bois, ainsi que les thermomètres et sablier traditionnels viennent conférer une finition soignée à l'ensemble.

La lumière tamisée et cosy contribue à faire de cette cabine de sauna un véritable lieu privilégié de relaxation, où la chromothérapie vient compléter l'expérience détente.

Le RED Stone se décline en 4 modèles : pour 2 (H190cm /L120cm /P110cm), 3 personnes (H190cm /L153cm /P110cm) pour 3 à 4 personnes (H200cm /L150cm /P150cm) ou en version 4 personnes (H200cm /L174cm /P198cm).

Les versions 3-4 places et 4 places disposent de 2 niveaux de bancs pour offrir une expérience la plus agréable possible. Dans la pure tradition finlandaise, l'utilisateur se positionnera tout d'abord sur le banc du bas, puis sur celui du haut dans la seconde partie de sa séance, pour profiter au maximum des bienfaits de la vapeur.

Il trouvera facilement sa place dans tous les environnements et décors. Ses boiseries sont garanties 4 ans.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

logy CONCEPT 3D

PROJETS EN 3D
DÉCLARATIONS DE TRAVAUX
PLANS TECHNIQUES

demandez une démo gratuite

05 57 02 09 32
contact@logyline.com

www.logyconcept3d.com

logyline
LOGICIELS & SERVICES

UN PARTENAIRE À VOS CÔTÉS

NOUVEAU PARTICIPANT DU ROADSHOW DES SPECIALISTES
RDV dans 8 villes, d'octobre à novembre

PARTENAIRE DES ÉCOLES
Logyline forme les pisciniers de demain

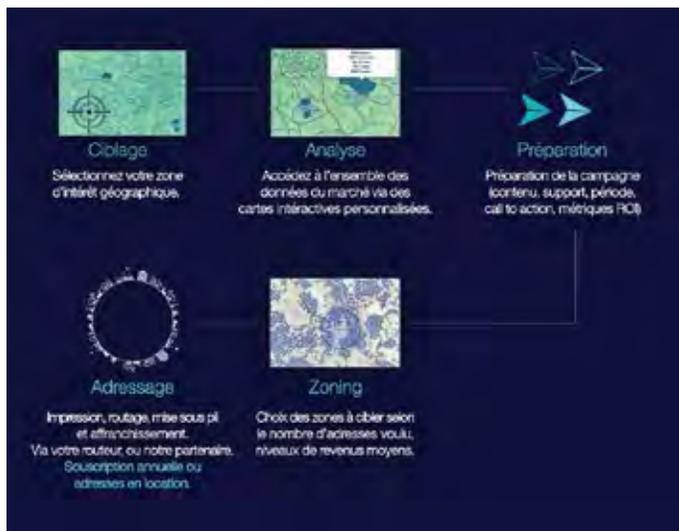
ADHÉRENT DE LA FPP

www.logyline.com

Pixstart

Poolspot, l'application de détection de piscine pour une prospection et une campagne personnalisée.

Vous souhaitez optimiser et maîtriser votre prospection client ? Démarchez de nouveaux clients de façon efficace ? Profitez d'un service de marketing direct clé en main grâce à Poolspot, l'application de détection de piscine pour une prospection et une campagne personnalisée.



L'imagerie satellite et l'intelligence artificielle au service des professionnels de la piscine

La société Pixstart, grâce à un système ingénieux utilisant les données spatiales et le numérique, a développé une application unique ! Des services spécialement conçus pour les professionnels du secteur de la piscine qui vous permettront de faire venir de nouveaux clients dans votre magasin, développer votre activité de maintenance, réparation, vente de produits piscine en faisant le bon choix pour localiser le secteur favorable ou encore de faire bénéficier à vos revendeurs d'un service innovant pour les aider dans le développement de leurs ventes. De nombreux grands acteurs de la piscine, comme notamment hth ou Irrijardin ont déjà profité de la solution.

Cette application web dédiée aux professionnels de la piscine propose deux services pour développer leur visibilité et leur activité.

Un service de visualisation du marché permet d'analyser votre marché existant et son potentiel à venir. A partir de nombreux critères (comme entre autres les catégories socio professionnelles, le niveau de revenus, les conditions météo), Poolspot détermine dans quels secteurs où il y a peu de piscines existantes, les conditions sont néanmoins favorables pour la construction de nouvelles piscines. Vous pouvez alors orienter vos choix et votre développement de façon éclairée grâce à des données fiables.

Le service de prospection de Poolspot vous permet de cibler votre prospection pour une campagne publicitaire plus efficace. A partir de l'application, il vous suffit de définir la zone prédéfinie et vous accédez au calcul du nombre de piscines dans ce secteur. Vous pouvez ensuite adresser directement à votre public votre campagne marketing

(flyers, catalogues, courriers) à destination des adresses où les piscines ont été détectées sur des zones ciblées. Fini les envois à l'aveugle au taux d'impact inférieur à 1% ! Avec Poolspot, vous adressez votre communication directement aux propriétaires de piscines, potentiels clients.

En outre, Pixstart met à votre disposition un **service marketing direct clé en main** qui peut concevoir vos flyers pour une communication personnalisée et adaptée et gérer votre campagne jusqu'à l'envoi du courrier avec ses imprimeurs et ses routeurs. Plusieurs formules vous sont proposées allant d'une campagne one shot à un abonnement annuel pour lancer autant de campagnes que vous le souhaitez.



Exemple de flyers

Pixstart : une équipe d'expert pour vous accompagner

L'équipe de Pixstart est composée de 8 personnes aux compétences complémentaires alliant la technologie et le marketing. Lydwine GROSS, Directrice scientifique est chargée du développement d'algorithme d'intelligence artificielle. Stéphane COLZY est Responsable technique, et reporte ces algorithmes sur des plateformes de Cloud, ce qui permet de traiter des zones géographiques larges. Richard BARRÉ est Directeur commercial. Ces 3 co-fondateurs sont également entourés d'un ingénieur développement, Ilias NAFILI, qui a développé l'application Poolspot, d'une responsable marketing, Laura SEGUINET, d'une personne à l'export et d'une assistante.

Grâce à l'équipe Pixstart et l'application Poolspot, vous trouvez la solution personnalisée à votre situation afin de développer votre force de vente.

Retrouvez l'intégralité de cet article sur www.eurospapoolnews.com

richard.barre@pixstart.io
www.pixstart.io/poolspot



Pool

TECHNOLOGIE

+ DE 25 ANS
D'INNOVATION
À VOTRE SERVICE

ÉLECTROLYSE DU SEL

RÉGULATION pH

DOSAGE Cl/pH

IONISATION Cu/Ag



PISCINES
COLLECTIVES



PISCINES
PRIVÉES

REJOIGNEZ-NOUS SUR LES SALONS

BARCELONE



PISCINA
& WELLNESS
BARCELONA

Unidad Aquática Controlada

STAND E588

du 15 au 18 Octobre 2019

COLOGNE



aquanale

STAND G034

du 5 au 8 Novembre 2019

PISCINE CONNECTÉE



FABRIQUÉ EN FRANCE



www.pool-technologie.com

Azenco

Aménagements extérieurs design et fonctionnels

AZENCO, spécialiste des aménagements extérieurs pour les particuliers et les collectivités, présente deux de ses modèles phares, l'un, abri pour piscine, l'autre, pergola bioclimatique.

R-Design est un abri haut résidentiel alliant élégance et fonctionnalité. Sécurisant l'accès au bassin (norme NF P90-309), il permet également de conserver la température de l'eau de la piscine et de profiter de la baignade toute l'année dans une pièce à vivre confortable. Conçu par son propre bureau d'études, cet abri est fabriqué en France. Il est motorisé et dispose, au choix, d'une ouverture centrale ou gigogne, selon les configurations souhaitées.

Spécialiste de la pergola bioclimatique, Azenco a conçu le modèle R-Blade à lames orientables motorisées. Cette pergola offre un espace ventilé naturellement, totalement imperméable et résistant au vent. Sa modularité permet de créer des zones aménagées et personnalisées en extérieur, afin de profiter de la lumière du soleil en hiver dans le plus grand confort.

En option, l'utilisateur peut y ajouter un système de chauffage infrarouge, une rampe d'éclairage LED, la gestion climatique, un brumisateur et/ou des stores pour créer un véritable espace à vivre extérieur, quel que soit le style de l'architecture.

contact@azenco.fr / www.azenco.fr



AB CONCEPT
Innovations et solutions pour la piscine



Buld'O

La couverture à bulles pour l'été et l'hiver

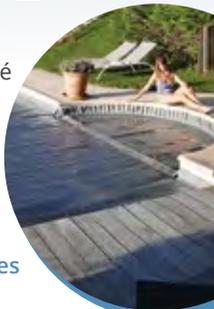
Très efficace L'ÉTÉ
grâce à une bulle de très haute qualité

Très efficace L'HIVER
par filtration des impuretés et des eaux pluviales

Convient à toutes les piscines, **grands bassins** ou de **formes libres**

Mise en place facile
Fini l'hivernage fastidieux !

Bénéficiez d'**importantes économies** à l'achat et à l'utilisation sur toute l'année.





contact.abconcept@yahoo.com
Tél : 06 10 01 03 42

Filtrinov

Le mur filtrant s'agrandit

Après le grand succès de son mur filtrant GS14 auprès des professionnels de la piscine, FILTRINOV élargit sa gamme et lance le modèle GS20. Ce nouveau mur filtrant permet de filtrer l'eau des piscines jusqu'à 10 x 5 m (80 m³). Pour cela, le GS20 est équipé d'une pompe plus puissante, de cartouches filtrantes plus grandes (6 m² de surface de filtration) et d'une aspiration basse. Il est aussi pourvu d'un skimmer grande meurtrière, 2 buses de refoulement orientables, un projecteur LED couleur avec télécommande. Son capot amovible est équipé de sécurités mécaniques.



GS14

Le nouveau mur filtrant propose les mêmes options que la version GS14, à savoir Bypass, pH et électrolyseur.

Ce modèle est simple à installer, s'intégrant facilement dans la construction des piscines en blocs polystyrène, blocs à bancher béton ou parpaings et facile à utiliser avec son boîtier de commande de la filtration (automatique ou manuelle).

Il sera commercialisé début 2020.

info@filtrinov.com / www.filtrinov.com

Poolstar

Une pompe à chaleur pour tous



La gamme de pompes à chaleur piscine POOLEX de POOLSTAR offre des modèles innovants tant dans leur design que dans leurs caractéristiques techniques. A l'instar de la Jetline Platinum, primée au dernier salon Piscine Global Europe, qui affiche un design plus qu'original. Une pompe à chaleur en forme de pot de fleur ultra contemporain... il fallait oser. Et c'est une réussite ! Sans compter

que la PAC inclut la dernière technologie Full Inverter, ainsi qu'une nouvelle technologie led intelligente, pour un effet cosy au bord de la piscine et des indications visuelles de l'état de fonctionnement l'appareil : bleu, vert ou rouge.

Ou encore avec la Poolex Nano Turbo, qui s'adresse aux propriétaires de petites piscines souhaitant les mêmes performances que pour un grand bassin. Réversible, elle permet de chauffer les bassins, enterrés ou hors-sol, jusqu'à 25 m³ en quelques heures. Une pompe facile à brancher sur le réseau électrique classique, grâce à son câble de 5 m et son différentiel de 10mA. Gabarit et poids allégé (- de 20 kg) permettent une intégration facile. La nano turbo est également idéale pour chauffer efficacement de façon économique les spas et spas de nage.

La gamme 2019 était déjà composée de l'Artic Line, ultra silencieuse et économique, fonctionnant jusqu'à -25 °C, un nouveau modèle One, au design vertical (qui devient Full Inverter), un une premium LED, et une PAC Mégaline toute saison réversible pour les piscines collectives (de 5 à 200kW de puissance).

La gamme 2020 va s'enrichir encore avec des modèles au design novateur, équipés des dernières technologies en la matière : façade aluminium modulée, wifi et LED (Technologie VTI : Visual Technologie Indication) permettant de détecter en fonction de la couleur bleu, vert ou rouge, l'état de fonctionnement (chauffe, ok ou problème de la pompe), et bien sûr la généralisation de la technologie Full Inverter.

La totalité de la gamme de pompes à chaleur Poolex fonctionne déjà au fluide R32 (hors grosses puissances).

Le wifi équipe la majorité des modèles Poolex et permet un contrôle facile à distance sur l'application Smart Life (Android et iOS).

L'objectif affiché de Poolstar est d'offrir à ses clients professionnels les meilleures technologies, au meilleur prix, avec des produits de qualité et une garantie premium, permettant de démocratiser l'accès aux pompes à chaleur piscine. L'entreprise s'appuie pour cela sur une gamme étoffée mais répondant à des besoins clients ciblés, pour chauffer vraiment toutes les piscines.

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

Logyline

Logyconcept3D version 4.2

Régulièrement, Logyline fait évoluer son logiciel d'aide à la création de projet piscine logyconcept3D. Cet outil d'aide à la vente destiné aux pisciniers



permet de concevoir des projets de piscine en réalité augmentée, à partir de photos prises chez leur client. Le logiciel permet même d'éditer la déclaration de travaux préalable à la construction de la piscine, avec plan de masse, plan de coupe... à transmettre directement à la mairie ensuite.

Depuis septembre, logyconcept3D est passé à sa version 4.2, intégrant de nouvelles fonctionnalités. Parmi les nouveautés : intégration d'un « mode nuit », amélioration de l'effet aquatique, ajout de textures, nouvelles fonctionnalités sur la Déclaration de travaux... Beaucoup d'éléments pour faciliter toujours plus le quotidien des pisciniers. (voir interview p.62)

contact@logyline.com / www.logyline.com

Qualité supérieure | réservée aux professionnels

MASTIC-COLLE PROFLEX

N°1 depuis 1995 en qualité et services

24 ANS ***

PROFLEX Hybride 6^e génération

EXCELLENTE ADHÉRENCE SUR : Aluminium, Zinc, Acier, Laiton, Cuivre, Inox, Bois, Miroir, Verre, Céramique, Béton, Marbre, Faïence, Brique, Plâtre, P.V.C., Polyester, Résine époxyde, Polystyrène, ABS, Polycarbonate, Toile, Bâche, etc.

Fixe, Répare, Colle, Jointe, Décore, sur multi surfaces en milieu HUMIDE et SEC MÊME DANS L'EAU

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

Pour les Pros, qui savent faire la différence

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

AFG Europe SAS
10, parc du Milénaite - 1025, avenue Henri Bequaeret - 34000 MONTPELLIER
Tél. +33 (0)4 67 20 40 77 - Fax. +33 (0)4 67 20 40 20 - afg2europe@gmail.com

Extrabat Piscine

Au plus près de l'activité des pisciniers

Extrabat évolue régulièrement afin de suivre les besoins des professionnels dans leur quotidien et a dernièrement relooké son site web pour un accès facilité aux informations essentielles. Ce dernier présente donc une nouvelle interface pour le logiciel dédié aux métiers de la Piscine Extrabat Piscine : code graphique à dominante bleue et noire, sur fond blanc, ergonomie simple et fluide pour la navigation...

Au menu : fonctionnalités du pro-



gramme, Tutoriels, rubrique Formation, Actualités, FAQ.

La partie «Fonctionnalités» décline les possibilités détaillées offertes aux professionnels de la piscine utilisant le logiciel : Fiche client, Gestion commerciale, Agenda partagé, Gestion du planning, SAV, Contrats d'entretien, E-mailing, Géolocalisation, Porte-documents.

La rubrique «Tutoriels» permet d'accéder à des explications claires sur chaque fonctionnalité, ainsi qu'à des astuces détaillées.

Plusieurs cas pratiques sont aussi abordés dans le menu «Vidéos». En cliquant sur «Formation», on peut découvrir le programme sur-mesure de formations délivrées par Extrabat dans plusieurs villes pour se familiariser ou se perfectionner à



l'utilisation optimisée du logiciel.

Autre nouveauté pour les pisciniers, l'application gratuite de mesure des bassins (disponible iOS), à découvrir sur la page <https://extrapool.extrabat.com>. Nouvel outil des chantiers de piscines, cette application permet au piscinier de gérer le positionnement des escaliers et angles de la piscine, de saisir leurs valeurs pour générer automatiquement la fiche technique du projet. La fiche projet indique ensuite les informations du client et données techniques de fabrication du liner. Les cotes peuvent être saisies manuellement ou par télémètre en connexion Bluetooth. Cette prise de cotes est recommandée par tous les fabricants de liner, afin d'éviter les éventuelles erreurs et contrôler les mesures avant confection du revêtement.

contact@extrabat.com
piscine.extrabat.com

CF Group France

Le régulateur de vitesse Vitalia VS pour une filtration de piscine économique

Pour une filtration de piscine plus économique et éco-responsable, CF Group France permet désormais de transformer une pompe monophasée de piscine en pompe à vitesse variable grâce au régulateur de vitesse Vitalia VS.

Économie, écologie, nuisances sonores... sont au cœur des préoccupations des propriétaires de piscine et pourtant comme l'indique Emmanuel Lassalas, chef de produit «*Les essentiels*» chez CF Group «*encore peu de piscines sont équipées de pompes à vitesse variable. Le coût, la complexité, le manque d'informations, sont autant d'éléments expliquant ce faible taux de pénétration*».

Pourtant, le bénéfice des pompes de piscine à vitesse variable est immédiat avec une baisse de la consommation électrique allant jusqu'à 63%* et une baisse de décibels jusqu'à 30%*. Le coffret Vitalia VS permet, sans changer la pompe de filtration de piscine, de

bénéficier des avantages de la pompe à vitesse variable.

Outre les économies d'énergie, Vitalia VS optimise la durée de vie de la pompe. Que ce soit en première monte ou en rénovation, le retour sur investissement est rapide (inférieur à 36 mois). Le régulateur de vitesse offre également une filtration plus éco-responsable puisqu'il contribue à la diminution des gaz à effet de serre.

En outre, une vitesse de passage lente dans le filtre améliore la qualité de filtration.

2 versions sont disponibles : le coffret COFVS01 pour les pompes allant jusqu'à 6A / 1,1 kW et COFVS02 pour les pompes jusqu'à 12A / 2,2 kW.

Le nouveau coffret Vitalia VS offre ainsi la possibilité de profiter des avantages des nouvelles générations de pompes de filtration de piscine !

*Ces données bénéficient d'une certification TÜV Rheinland®.

info.fr@cf.group / www.my-cfgroup.fr



Le régulateur de vitesse de pompe piscine Vitalia VS



Retrouvez l'intégralité de cet article sur www.eurospapoolnews.com

Abri days

Abri SUR MESURE pour les professionnels

Ne renvoyez plus les demandes d'abri ! Traitez-les et devenez, vous aussi, un prestataire professionnel pour les abris.

Un accompagnement de l'élaboration du devis jusqu'à la pose chez votre client !

Non soumis
à déclaration
de travaux



Abri bas télescopique

Non soumis
à déclaration
de travaux



Abri mi-haut télescopique

Après avoir recueilli la demande de votre client, transmettez-nous les dimensions de l'abri et nous vous fournissons le devis ainsi que les plans pour sa réalisation. Vous pourrez nous confier également la pose et l'installation via notre équipe de montage dédiée et expérimentée. ABRIDAYS est LA solution d'abris clef en main que FLUIDRA propose aux professionnels de la piscine !



Abri haut télescopique sur rails ou fixe

8 coloris au choix :



Blanc
Pur



Blanc
Crème
RAL1013



Gris
Anthracite
RAL7016



Gris
Platine
RAL7036



Brun
Sépia
RAL8014



Vert
Anglais
RAL6009



En option :
Bois cerisier



En option :
Bois pin foncé

Structure Classique, Medium ou Premium :

Selon la taille de l'abri et selon la région (en montagne par exemple) notre bureau d'études vous conseillera sur la structure adaptée aux conditions. Dans tous les cas, ABRIDAYS est conforme à la norme **NF P 90-309** pour la sécurité des piscines.

Tous les modèles, toutes les options, tous les outils de présentation.

DEMANDEZ NOTRE BROCHURE

marketing@fluidra.fr

FLUIDRA

pro.fluidra.fr



callcenter@fluidra.fr

ASTRALPOOL



www.astralpool.com

AstralPool

Cap sur la détente avec le sauna Miramonte



La rentrée est l'époque tout indiquée pour vendre des équipements de sauna. L'automne arrivant, le cocooning est de retour. Rien de tel qu'une séance de sauna à domicile pour l'apprécier, au calme.

De plus, les séances de sauna contribuant à fortifier l'immunité, cette pratique est idéale avant et pendant l'hiver. Pour vivre le sauna dans la pure tradition nordique, le modèle Miramonte d'AstralPool®, sauna sec finlandais, s'impose!

Panneaux de pin blanc traditionnel et éclairage diffus tamisé de leds blancs invitent immédiatement l'utilisateur à la détente. La structure frontale en verre transparent de 8 mm, sans cadre, dans laquelle se fond la porte discrète, permet de conserver une vue sur l'extérieur sans sensation d'enfermement, pour une relaxation complète. Ses bancs éclairés par le dessous et ses repose-têtes en Abachi achève de planter un décor à la fois sobre et élégant.

Sur demande, une paroi intérieure «Inox & Pierre» procure au sauna une finition pleine de charme.

Son poêle de forme cylindrique moderne vient peaufiner le style contemporain de l'ensemble.

Ce sauna disponible en 6 dimensions peut s'intégrer dans tous les espaces. Il est doté d'un panneau de contrôle et d'une commande digitale, pour un usage très simple.

marketing@fluidra.fr
www.astralpool.com

calorex

CALOREX LANCE UNE NOUVELLE POMPE À CHALEUR INVERTER POUR 2020

Calorex présentera sa nouvelle gamme de pompes à chaleur inverter au salon Piscinas & Wellness de Barcelone du 15 au 18 octobre.

Notre nouvelle pompe à chaleur comprendra :

- Deux fois plus efficace que le contrôle traditionnel d'un climatiseur par mode ON / OFF (marche / arrêt)
- Réfrigérant écologique
- Augmentation de la plage de puissances nominales de 8 à 25 kW
- 'Mode Silencieux' disponible
- Fonctionnement multifonction – peut être réglé sur chauffage, chauffage / refroidissement et refroidissement
- Démarrage en douceur
- Module Wi-Fi intégré

Rendez-nous visite sur le stand D486

PISCINA & WELLNESS BARCELONA

pour plus d'informations sur les produits de Calorex, contactez-nous par mail à sales.uk@dantherm.com ou par téléphone au +33 103 90 29 45 71, ou visitez danthermgroup.co.uk

© 2019 DANTHERM GROUP

T&A

La nouvelle application pour Smartphone COVER U

Grâce à cette application mobile, il sera désormais possible de manipuler la couverture automatique AquaTop avec son Smartphone. Celle-ci permet de piloter la couverture, informer sur son statut, consulter l'historique d'utilisation ou encore attribuer des droits différents selon les utilisateurs.

Son fonctionnement est limité à proximité du bassin et un code pin empêche une manœuvre incorrecte.



L'application, disponible sur iOS et Android, est reliée à un contrôleur COVER-U, installé dans le local technique, qui doit être connecté au réseau wifi local.

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

Red Pool

Un spa design pour 3



Le spa YUI est issu de la collaboration entre l'entreprise française RED POOL et la société italienne CPA srl. RED POOL est spécialisée dans le thermoformage, le traitement à la fibre de verre et la transformation des matières plastiques thermoformées : escaliers de piscines, équipements de balnéo, murs filtrants...

Le spa YUI est réalisé en acrylique renforcé de fibre de verre et intègre un local technique dissimulé sous l'habillage. Ce spa est dédié à 3 personnes, avec 3 places spacieuses pour s'allonger. Ils y profiteront de ses nombreux jets d'hydromassage : 18 jets d'eau et 30 aérojets.

Ce qu'on remarque en premier chez YUI c'est son design, aux lignes carrées très contemporaines. Son style original permet d'en faire un élément décoratif à l'intérieur ou à l'extérieur de l'habitation.

Ce sont les designers de l'entreprise française qui ont dessiné ce modèle, alliant esthétique, sécurité et ergonomie, afin de rencontrer les souhaits de la clientèle en matière de bien-être.

Les coloris disponibles pour personnaliser son spa YUI sont : blanc, opale de minuit, ou nacré, pour la cuve ; gris ou blanc pour les appuie-têtes et blanc pour le cabinet.

info@redpool.fr / www.redpool.fr

AB Concept

VoletProtect, écran de protection de volet piscine

VoletProtect est un écran de protection pour les volets de piscine. Il permet un hivernage parfait, grâce à ses grilles de filtration positionnées en périphérie de la bâche.



Son système d'accroche universel offre une accroche efficace, même par grand vent. Pour éviter toute détérioration des lames, le fabricant, AB Concept, a développé également un écran de protection toute saison.

VoletProtect-TS protège ainsi les lames même en pleine chaleur. L'écran de protection de volet peut ainsi être enlevé sans abîmer les lames lors des journées de grand beau temps.

contact.abconcept@yahoo.com

AquaGuard
Automatic safety cover

- Qualité
- Fiabilité
- Sécurité
- Confort
- Propreté
- Economie d'énergie

Klaus-Michael Kuehnlaan 9 B-2440 Geel
T + 32 14 23 74 95 info@aquatop.be
www.t-and-a.be

We've got you covered!

Sorodist

Nouvelle colle PVC pour réparations en piscine

SORODIST, spécialiste en matériaux permettant la circulation des fluides, distribue plusieurs produits connus des professionnels de la piscine : Heatcover, réduisant l'évaporation de l'eau en préservant sa température, le tube PVC souple Noflex à haute résistance à l'écrasement, ou encore le mastic-colle hybride pour assembler et étanchéifier les joints de piscine. L'entreprise lance une nouvelle colle PVC, TETRAPRO, développée par son département R&D. Cette

colle à haute teneur en solvants assure des collages rapides et efficaces, dans tous les environnements. Elle convient à tous les éléments en PVC rigide et sèche rapidement pour réaliser une soudure à froid lors de réparations.

Elle est conditionnée en boîte métal avec couvercle et en pot plastique avec pinceau.

sorodist@sorodist.fr / www.sorodist.com



Aqua Cover

Cover Lock EVO II pour s'adapter aux niveaux d'eau élevés

Spécialisée depuis plus de 20 ans dans la fabrication sur mesure de couvertures automatiques, l'entreprise belge est notamment à l'origine de l'innovation Cover Lock. Ce système de verrouillage automatique permet de verrouiller ou déverrouiller le volet de la piscine et d'en sécuriser l'accès.



Aqua Cover a fait évoluer le système vers une version Cover Lock EVO II, redessinée pour s'adapter à des niveaux d'eau élevés. La nouvelle génération du dispositif de sécurité permet d'actionner la commande par une clé et informe l'utilisateur sur la position du volet, verrouillée ou déverrouillée, par un témoin lumineux.

Certifié par les Laboratoires Pourquery pour sa conformité à la norme NF P 90-308 : 2013, ce système innovant apporte confort d'utilisation et sécurité au propriétaire du volet, que ce soit en construction ou en rénovation. De plus, le matériau utilisé, l'inox 316L, assure longévité et élégance de l'intégration du système à la piscine.

info@aquacover.be / www.aquacover.be

Ascomat

Rainbow Spas : une gamme réalisée 100 % sur mesure !

Découverte lors du salon Piscine Global, la gamme conçue, fabriquée et commercialisée par Ascomat a tout pour plaire. Pourquoi ? Justement parce qu'elle a été mise au point par Ascomat, pour sa clientèle, avec des exigences de haut niveau.



Lors de leur conception, tous les modèles ont en effet respecté un cahier des charges rigoureusement élaboré avec 3 points incontournables : un confort optimum, une qualité irréprochable et un service au rendez-vous. L'ensemble bénéficie de la longue expérience d'Ascomat dans le domaine du Wellness.

Déjà plébiscitée par les visiteurs lors du salon cette gamme se décline en 3 modèles : Tonic 3 places, Elixir 5 places et Cocktail 6 places. Le modèle « Spirit » 4 places (2 assises et 2 couchées) viendra compléter l'offre dès le mois de mars 2019 avec les mêmes qualités d'exigence que les trois premiers modèles. Rainbow Spas c'est : un équipement Balboa dernière génération, une chromothérapie judicieusement localisée, une finition antidérapante très sécurisante en fond de cuve, un escalier intérieur pour faciliter l'accès, un habillage muni de panneau et d'angle « clip & go » (sans vis).

On remarque également l'astucieuse présence d'un système entrée/sortie afin de déporter, si besoin, une filtration, un système de traitement ainsi qu'une pompe à chaleur.

infos@ascomat.com / www.ascomat.com

+ PROFITEZ D'UNE NOTORIÉTÉ EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

+ GÉREZ L'AFFLUX DE CONTACTS QUALIFIÉS

+ POSEZ DES PISCINES DE QUALITÉ

GAGNANT GAGNANT

+ GARDEZ VOTRE INDÉPENDANCE

+ PILOTEZ VOTRE PLAN D'ACTION

+ PÉRENNISEZ VOTRE NOTORIÉTÉ SUR VOTRE TERRITOIRE

GAGNANT/GAGNANT - GAGNANT/GAGNANT

Rejoignez le réseau avec un véritable partenariat
100% gagnant/gagnant.



Pour tout savoir sur le concept et le réseau
MONDIAL PISCINE et identifier les zones de
chalandise encore disponibles. Contactez-nous !
developpement@mondialpiscine.fr
ou au 02 43 42 48 70



DOLPHIN circule sur la toile

Pour accompagner le lancement de sa campagne Dolphin 2019, Maytronics a mis en place un jeu-concours avec deux objectifs BtoB et BtoC.

D'une part, booster les ventes de robots Dolphin de son réseau de revendeurs agréés, d'autre part susciter l'intérêt du grand public quant à cette campagne.

Les premiers concernés ont donc reçu plusieurs emailings, dont le premier les invitant à «*Booster leurs ventes avec la nouvelle campagne Dolphin 2019 !*», grâce à une panoplie d'outils de PLV : posters, podiums robots, kakémonos, t-shirts à utiliser en point de vente.

Les revendeurs Dolphin étaient également invités à prendre part au grand jeu concours jusqu'au 2 mai, consistant à prendre en photo leur meilleure exposition de robots Dolphin en magasin. En jeu : une enceinte Bluetooth Dolphin à gagner ! Le gagnant remportant le cadeau était Alpillès Luberon Piscines.

Du côté du public, un jeu-concours organisé au lancement de la campagne, permettait de remporter un pouf géant d'extérieur aux couleurs Dolphin et d'autres cadeaux (plusieurs centaines de participants).

Depuis juillet, un autre jeu-concours baptisé «*Dolphin & You*» invite les visiteurs des pages Facebook et



Instagram de la marque à poster une vidéo ou une photo de leur robot dans la plus belle position (tirage au sort gagnants le 22 de chaque mois). Objectif : créer de l'interaction sur les réseaux sociaux.

De plus, depuis début juin, plusieurs vidéos circulent sur les réseaux sociaux, mettant en avant l'expérience utilisateurs, mais aussi celle des revendeurs Dolphin, au travers de témoignages largement partagés sur la toile.

Pour ce qui est du nombre de visualisations, le grand «*gagnant*» de cette série hebdomadaire intitulée *La Minute Aquatique*, n'est autre que Philippe Lucas, répondant avec humour à

une courte interview «*Dolphin*». Une vidéo partagée plus de 185 K fois ! L'ensemble de ces vidéos est à visionner sur la page Facebook Dolphin, Instagram, YouTube, pour passer un bon moment...

Grâce à un partenariat noué avec Les Piscines du Web, la page Facebook relayant des tests d'équipements piscine présentait la vidéo du Dolphin S300 i passant le robot au banc d'essai.

Le but évident de cette campagne de communication est de faire parler des robots Dolphin, avec du contenu engageant sur les réseaux sociaux, bénéfique pour la marque.

contact@maytronics.fr
www.maytronics.com

Nouvelle directrice pour Piscine Global Europe, Paysalia et Rocalia

Depuis le 1^{er} juillet 2019, Florence Momo est nommée Directrice d'une division regroupant les salons du pôle Loisirs Bien-être (Piscine Global Europe, Paysalia, Rocalia) et du pôle Bois Bâtiment Energies de GL events exhibitions. Elle occupait jusqu'à présent la direction de ce dernier.



Florence MOMPO

Les deux entités se rapprochent ainsi au sein d'une même structure opérationnelle d'une vingtaine de collaborateurs. Florence Momo sera en

charge de structurer cette nouvelle division et de mettre en œuvre une stratégie de développement ambitieuse. «*La création de cette division regroupant les salons professionnels des industries spécialisées du groupe va nous permettre de nous réancrer sur l'ensemble des marchés concernés et d'accompagner les filières dans leur problématique de*

développement et de structuration» souligne Florence Momo.

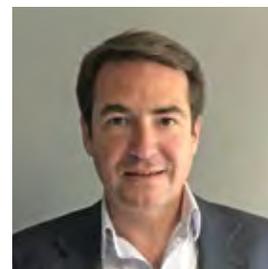
Depuis de nombreuses années au sein de GL events, elle a géré par le passé, la communication des salons Piscine Global Europe et Paysalia. Elle connaît donc parfaitement ces secteurs dont elle a accompagné le développement.

De son côté, Noémi Petit reste au sein de GL events où elle est nommée Directrice de l'International et du Développement.

www.piscine-global-europe.com
exhibitorpiscine@gl-events.com

Nouveau Directeur général Europe chez HAYWARD

HAYWARD a annoncé le 13 mai 2019 l'arrivée de son nouveau Directeur général Europe, en la personne de Fernando BLASCO. Après plusieurs années passées chez Adequa comme PDG, celui-ci quitte le domaine des matériaux de construction pour intégrer celui des équipements et accessoires pour la piscine. Ingénieur diplômé de l'Université Polytechnique de Madrid, Fernando est aussi titulaire d'un MBA de la London Business School. Il est trilingue, parlant couramment espagnol, sa langue maternelle, français et anglais. Fernando Blasco vient remplacer Jon Lopez Inchaurre.



Fernando BLASCO

Avez-vous pris vos marques facilement dans le monde de la piscine ?

En rejoignant Hayward, j'ai découvert un monde fascinant. Pour moi, le marché de la piscine est très attractif car nous travaillons pour le plaisir et la sérénité des propriétaires de piscines. Notre objectif est de leur simplifier la vie afin qu'ils profitent pleinement de leur piscine.

J'ai beaucoup à apprendre de ce marché, mais j'ai la chance de pouvoir compter sur le soutien d'une excellente équipe. Je suis très heureux d'intégrer cette équipe.

En quoi réside la force d'HAYWARD sur le marché européen actuellement et pour l'avenir ?

Tout d'abord, notre principale force sont les femmes et les hommes Hayward, une équipe entièrement concentrée à créer de la valeur ajoutée pour nos clients et à les positionner au centre de tous nos efforts. La

qualité et la fiabilité des produits sont les valeurs historiques d'Hayward, une plateforme pour introduire des solutions innovantes sur le marché.

Nos distributeurs partenaires jouent également un rôle clé et contribuent à la puissance d'Hayward sur le marché. Nous travaillons étroitement ensemble pour leur garantir le meilleur service et service après-vente.

Quelle dynamique allez-vous insuffler à l'entreprise au niveau européen en tant que Directeur général ?

La proximité avec le client a toujours été le leitmotiv de l'entreprise et nous voulons poursuivre ainsi.

Chaque jour, nous travaillons pour renforcer les liens existants entre Hayward et l'ensemble des acteurs influant sur la satisfaction des propriétaires de piscines.

Il est aussi stratégique pour Hayward de promouvoir de nouveaux produits et solutions adaptés aux besoins du marché européen. C'est pour cela que

nous continuerons d'investir en Europe afin de développer notre empreinte industrielle.

Hayward Europe est le fruit de plusieurs acquisitions. Nous travaillons tous ensemble activement afin de créer une plateforme commune, une culture d'entreprise commune, basée sur les meilleures valeurs de chacune des équipes qui ont rejoint le groupe.

Ce n'est pas seulement Hayward Europe, mais le Groupe entier qui évolue et développe une gamme de produits et solutions hautement performants pour apporter un confort inégalable aux propriétaires de piscines.

Quelle tendance pour le marché de la piscine de demain ?

Connectivité et confort sont les tendances pour les prochaines années. La priorité sera toujours donnée aux produits et services, mais le marché est poussé par les consommateurs finaux, à la recherche d'expériences toujours plus sophistiquées et innovantes.

marketing@hayward.fr
www.hayward.fr

Mondial PISCINE s'implante en Asie

Le développement du réseau Mondial PISCINE se poursuit dans et hors de nos frontières. Depuis mai 2019, c'est au Vietnam que le fabricant français de piscines a noué un nouveau partenariat. Rencontrée sur le salon Piscine Global Europe en 2018, la société 5 Star Pool a choisi de devenir concessionnaire de la marque sur ce marché.

Michel Morin, Président de Mondial PISCINE explique : « Nous avons pu concrétiser ce partenariat parce que notre produit correspond parfaitement à l'évolution du marché dans ce pays, à savoir, réaliser des

piscines d'exception dans des lieux avec des accès parfois compliqués et avec de fortes contraintes techniques. A titre d'exemple, et parmi les premiers chantiers démarrés au Vietnam, nous réalisons actuellement une piscine à débordement sur trois côtés sur le toit d'un hôtel, au 10^e étage, en plein centre d'Hô Chí Minh (Saigon). »

De belles réalisations de piscines en perspective dans le « Dragon de l'Asie » ...

contact@mondialpiscine.fr / www.mondialpiscine.eu



Logyline ou comment simplifier et booster votre activité !

Cette entreprise a réussi le tour de force de vous faciliter le quotidien. Avec un logiciel créé par Logyline, votre métier devient plus simple, plus rapide, plus convivial, plus précis et plus efficace. Mais ce n'est pas tout ! A travers ses applications spécialisées dans l'univers de la piscine, Logyline vous ouvre également la porte vers de nouvelles fonctionnalités pour laisser libre cours à votre créativité ! Rencontre avec son créateur, Théophile Langlais..



Théophile LANGLAIS

Comment vous est venue l'idée de créer Logyline ?

Durant plusieurs années, j'ai travaillé en tant qu'ingénieur en développement logiciel dans le nautisme, pour les professionnels de la voile. Je me suis rendu compte que l'univers des textiles techniques manquait en général d'outils informatiques performants, notamment pour la découpe et la confection.

J'ai alors eu l'idée de créer pour l'univers de la piscine les logiciels logybâche et logyliner en même temps que l'entreprise Logyline, en 2006.

L'objectif était de permettre aux bâchistes (pour logybâche) et aux fabricants de liner (pour logyliner) de faire des économies en temps et en matière, compte tenu de leurs problématiques de «sur-mesure». Quelques années après, c'est logyvolet, pour la découpe de volets de piscine, qui a vu le jour, toujours dans la même optique.

C'est en 2012, que nous avons décidé de nous lancer dans des solutions d'aide à la vente avec logyconcept3D. Ce logiciel permet aux pisciniers de créer des projets de piscine en 3D à partir de photos prises chez le client (réalité augmentée). Les pisciniers peuvent proposer ce service à leurs clients pour les accompagner dans leurs réflexions... C'est un outil très efficace pour concrétiser plus facilement et rapidement des ventes.

Logyconcept3D va cependant beaucoup plus loin que l'aide à la conception en 3D ?

Effectivement, le logiciel a également l'avantage de produire la déclaration de travaux. Il extrait le dernier document CERFA et les plans obligatoires, afin de gagner un temps précieux.

Certains clients pisciniers nous confiaient qu'avant d'utiliser logy-

concept3D, ils passaient plusieurs heures à concevoir les plans obligatoires. Les mairies pouvaient leur retourner les Déclarations de travaux, suite à un détail manquant, dont le piscinier n'était pas forcément au courant. Avec logyconcept3D, le professionnel crée des plans de coupe automatique, des plans de masse à l'échelle... quel que soit son niveau en informatique.



Fabien, Jeff, Pauline, Momo, Théophile, Amandine, Benjamin et Thibault

Et le service ?

Quel que soit le logiciel utilisé, nous restons proches de nos clients et nous les accompagnons dans leur utilisation à travers plusieurs actions. L'accès aux espaces clients contenant vidéos et documents, ainsi que le support technique, sont gratuits. Les mises à jour de nos logiciels sont également incluses dans nos formules. Par ailleurs, nous avons une équipe technique entièrement dédiée à l'aide à l'utilisation de nos clients.

Parlez-nous innovation !

C'est notre moteur. L'innovation nous permet non seulement de répondre aux attentes de nos clients, mais aussi, et surtout, de les devancer, afin de rendre leurs activités plus performantes et de soutenir leur développement.

Notre équipe de développement s'investit en permanence sur les futures mises à jour de nos produits. En ce moment, nous travaillons également sur le lancement d'un nouveau logiciel, qui devrait voir le jour d'ici la fin de l'année.

Des nouveautés prévues sur logyconcept3D ?

Oui, nous sortons des mises à jour plusieurs fois par an. Une nouvelle version de logyconcept3D sort ce mois-ci en septembre, avec des améliorations au niveau de l'interface du logiciel. Les utilisateurs auront accès à de nouvelles fonctionnalités, notamment la possibilité de créer des projets de piscine en mode nuit.

Et pour l'avenir ?

Pour cette fin d'année, nous sommes heureux d'avoir rejoint l'organisation du Roadshow des Spécialistes. Cet automne, nous voyagerons à travers la France pour rencontrer les pisciniers avec 6 autres spécialistes de l'univers de la piscine. Nous invitons d'ailleurs tous vos lecteurs à s'inscrire sur le site internet dédié.

Après un salon Piscine Global 2018 très prometteur, Logyline a accueilli 4 nouveaux collaborateurs. Ces nouveaux profils, techniques comme commerciaux, renforcent une équipe passionnée et investie, qui aime les challenges. Cette année, nous avons également investi dans de nouveaux locaux, en multipliant par 3 la superficie de nos bureaux par rapport à notre ancien siège social.

A l'avenir, nous allons continuer avec la même philosophie, pour permettre à nos clients d'assurer leur développement en toute sérénité.

Nouveau Directeur technique chez PCFR

Faisant suite aux bons résultats affichés de l'entreprise au premier semestre 2019, l'équipe technique de PCFR vient de se renforcer d'un nouveau Directeur technique. Client de la solution connectée pour piscine PoolCop,



Lane HOY et Sébastien WARIN

Sébastien WARIN vient de rejoindre l'entreprise, équipé d'un solide bagage fait de multiples challenges relevés. Double vainqueur de la finale française «Microsoft Imagine Cup» (le concours informatique le plus prestigieux du monde) et concepteur de la plateforme d'interconnexion IoT «Constellation» (plateforme technique permettant de développer rapidement des applications, des services, des pages Web ou objets connectés), Sébastien aime les grands défis. Il a décidé de partager de nouveaux challenges technologiques avec l'équipe de PCFR.

Spécialisé dans l'Internet des objets, il occupait jusqu'à présent le poste de Creative Technologist, en charge de l'innovation et de l'architecture des boutiques internet du groupe Orange, pour le compte de Publicis.

Cette nouvelle recrue prometteuse de l'entreprise vauclusienne aura à charge de définir et de mettre en œuvre de nouvelles orientations technologiques destinées à enrichir l'offre PoolCop. L'objectif : conquérir de nouveaux marchés à l'international.

«Nous nous sommes rendus compte que la piscine - à la veille d'un changement fondamental dû à l'automatisation et à l'intégration du cloud - a besoin d'une nouvelle réflexion. Nous sommes ravis d'avoir attiré au sein de notre équipe une personne du calibre de Sébastien. Il occupe un poste fondamental pour nos stratégies Européennes et Nord-Américaines. Les professionnels et les utilisateurs finaux verront bientôt des innovations passionnantes, fruit de nos réflexions», s'enthousiasme Lane HOY, président de PCFR.

contact@poolcop.com / www.poolcop.com

WARMPOOL

Expert de la piscine
warmcop

La PAC verticale

OPTIMUS



La PAC Optimus fait partie de la gamme de pompes à chaleur Full Inverter connectée de Warmpac.



- ✓ La technologie **Full Inverter** permet d'ajuster la compression et la ventilation afin d'optimiser la consommation et le bruit.
- ✓ Le contrôleur avec **écran digital tactile et couleur** facilite son utilisation et donne accès à l'ensemble des menus depuis le local technique.
- ✓ Le module de connexion offre la possibilité, via l'application **Inverter Temp** téléchargeable gratuitement sur App Store et Google Play, de la commander à distance.

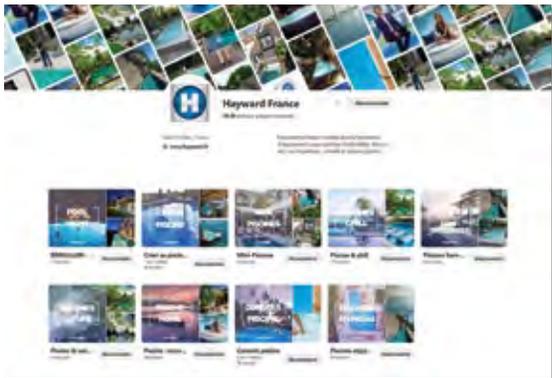
Cette nouvelle PAC au design audacieux, bénéficie de l'expertise de la société Warmpac qui assure une **garantie de 5 ans toutes pièces**.



www.warmpool.fr

HAYWARD lance un compte Pinterest sur le thème de la piscine

HAYWARD vient de lancer son compte Pinterest, invitant le grand public à épingler ses photos, conseils et astuces autour du thème de la piscine et créer ses propres planches de tendances. Une façon de communiquer qui permettra à l'entreprise de mieux se faire connaître du public et de drainer une nouvelle clientèle auprès des pisciniers. Ces derniers peuvent donc encourager leurs clients à consulter les tableaux HAYWARD sur ce réseau social.



La plateforme d'échanges est idéale pour partager aussi astuces et conseils sur l'expérience utilisateur ou encore rechercher l'inspiration en consultant les tableaux : Mini-piscines, Piscines & natures, Piscine & chill, Piscine is the new home (la piscine comme nouvelle pièce à vivre), Piscines hors-sol et semi-enterrées, Conseils piscine, Pool by night (piscine de nuit), Créer sa piscine...

Un compte Pinterest Hayward a été lancé également pour les internautes espagnols et allemands.

marketing@hayward.fr / www.hayward.fr

CCEI sur les salons européens de fin d'année

En cette fin d'année, comme à son habitude, CCEI profite des salons internationaux dédiés à la piscine pour rencontrer ses partenaires et présenter aux professionnels ses innovations.

Entre octobre et décembre prochains, le fabricant participera à plusieurs salons européens, ainsi qu'à la seconde édition du Roadshow des Spécialistes (voir notre article).



L'entreprise accueillera ses partenaires sur le stand E568 du salon de Barcelone Piscina & Wellness, et G037 à Aqualane de Cologne. L'occasion d'y présenter ses solutions adaptées aux marchés ibérique et d'Europe du Nord.

Sur son stand, CCEI exposera notamment ses projecteurs compacts et puissants, ses coffrets intelligents et ses appareils conçus pour faciliter l'installation par les pisciniers.

Des rencontres qui se poursuivront en parallèle, sur le terrain, au plus près de ses partenaires.

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

Un 27^e associé pour La Coopérative des Pisciniers

Le réseau de pisciniers indépendants La Coopérative des Pisciniers accueille un nouvel associé. Cap Piscines, seul fabricant vendéen de coques polyester et installateur depuis 10 ans, rejoint les 26 autres associés du groupement. Basé sur un fonctionnement bilatéral, avec mutualisation des compétences et du savoir-faire de chacun, le réseau créé en 2016 mise sur le partage et la capitalisation des forces pour peser sur le marché.

Sébastien MERIAU, Gérant de Cap Piscines explique : « L'échange, le partage... c'est ce qui m'a séduit de prime abord dans le concept de La Coopérative des Pisciniers. C'est un réseau qui donne à l'esprit d'équipe tout son sens.

Il y a une réelle mise en commun des ressources et des compétences, on se sent moins seul. L'autre avantage réside dans sa puissance de négociation, permettant notamment d'obtenir des conditions d'achats très avantageuses.

Mais en tant que véritable indépendant dans l'âme, je souhaitais avant tout préserver notre autonomie. La Coopérative des Pisciniers est un réseau d'indépendants qui appartient à chacun de ses



membres, basé sur un modèle démocratique « 1 personne, 1 voix », ce qui a achevé de mon convaincre».

www.cooperative-pisciniers.com
www.cap-piscines.com

Une croissance qui s'accélère pour ABORAL Piscines

Le développement d'ABORAL Piscines, engagé notamment avec la construction d'un nouveau site de production de 4 000 m², porte déjà ses fruits. En effet, la nouvelle usine de fabrication de piscines coques polyester a été inaugurée en avril dernier et permet déjà à l'entreprise d'enregistrer un premier semestre record, avec 52% de croissance. Une dynamique qui se confirme donc pour la société bordelaise, résultat de l'énergie conséquente mise en œuvre dans sa nouvelle politique. Objectifs : amélioration continue de la qualité, du service client et de la communication digitale.



L'entreprise a défini un cap très clair à présent : viser les 1 300 piscines produites pour l'année 2020.

Pour cela, la marque peut s'appuyer sur son nouveau site de production, dont la capacité de fabrication est de 8 piscines par jour. Quant à sa flotte de camions, unique sur le marché, elle comptera bientôt une dizaine de poids lourds.



En parallèle, ABORAL Piscines poursuit son effort de «renommée de marque», en annonçant l'ouverture cette année des 3 premiers magasins «pilotes» de sa toute nouvelle franchise. L'entreprise devrait déployer en 2020 plus d'une dizaine d'autres magasins à travers la France.

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

Sofatec

FABRICANT DE COUVERTURES
AUTOMATIQUES DE PISCINES

Enrouleur et caillebotis immergés
Mayotte moteur dans l'axe ou coffre sec

NOUVEAUTÉ
Enrouleur hors-sol Bali
carter interchangeable, option éclairage led

Enrouleur hors-sol Banc Prestige
possibilité solaire, sur rail, avec éclairage led...

Conforme
NF
P 90-308
à la norme

FABRIQUÉ EN FRANCE
MADE IN FRANCE

FPP

Tous nos enrouleurs hors-sol et immergés sont conformes à la norme NF P 90-308 par LNE, ainsi que la totalité de nos lames opaques et solaires.

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

SOFATEC AURALP
RN 88
43200 LE PERTUIS
Tél. : 04 71 00 61 74
e-mail : contact@sofatec-auralp.fr

www.sofatec.fr

Esthétisme et Sécurité au service du confort

ASCOMAT conclut l'exclusivité du n°1 des produits d'entretien américains



C'est avec une grande fierté que la société ASCOMAT devient l'unique importateur de la marque STARBRITE

pour la distribution en France et en Europe des produits de la gamme piscine, jardin et maison.

Avec plus de 40 ans d'expérience dans l'entretien des bateaux de plaisance, STARBRITE est spécialisé dans les produits d'entretien des équipements d'extérieur. Plus que des détergents adaptés à chaque support, ces produits ont été spécialement étudiés et conçus pour entretenir les 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, spa, sauna et hammam, s'est appuyée, en devenant l'importateur exclusif de la marque pour la distribution française et européenne.

Cette distribution regroupe une vaste gamme de produits de très haute qualité fabriquée par une marque reconnue des 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.

infos@ascomat.com
www.ascomat.com

La session 2019 du Brevet professionnel des Métiers de la Piscine à Pierrelatte

Comme chaque année, le vendredi 13 septembre 2019 s'est déroulée au Centre de Formation à Pierrelatte (26), la session des dernières épreuves pratiques pour le Brevet Professionnel des Métiers de la Piscine.

Cela concernait 9 apprentis de 2^e année.

Étaient présents de nombreux pisciniers et partenaires industriels. C'est toujours pour notre profession un moment important, riche en échanges et informations intéressantes.

Ainsi, nous avons appris que, comme tous les 2 ans, la grande journée professionnelle de la piscine organisée à Pierrelatte aura lieu le jeudi 28 novembre. Cette journée toujours très suivie par les entreprises de piscine rassemble de nombreux industriels qui présentent leurs fabrications ainsi que des exposés qui sont organisés sur divers sujets.

A cette session d'Examen BP Piscine, les 2 épreuves pratiques ont changé :

- L'une recouvre tout ou partie des compétences nécessaires pour réa-

liser un ouvrage.

Pour cela, il présente un rapport (30 pages) avec 2 parties : l'entreprise où il travaille et les étapes de construction d'une piscine + pose de l'étanchéité ;

- L'autre épreuve porte sur la réalisation d'un local technique : implantation des éléments dans ce local, cheminement des canalisations hydrauliques (avec mise en pression à 3 bars).

A l'occasion de cette journée, un buffet apéritif est toujours prévu créant ainsi une ambiance très agréable,



Les 3 « Un des Meilleurs Apprentis de France » : Numa LANZA (Médaille d'Argent), Bertrand CORDIER (Médaille d'Or), Thibault DE CRUZ (Médaille d'Argent)

favorisant les échanges entre tous les présents.

Bravo donc à l'équipe dirigeante qui illustre si bien l'organisation qu'elle sait toujours assurer.



Les locaux techniques de Pierrelatte où se déroulent l'épreuve sur : « La réalisation d'un local technique et sur le collage d'un réseau hydraulique et test pression à 3 bars ».



Brice NICOLAS (Hydraliens), Mathias WERNER (Poolstar), Alexandre FAUSSURIER (CF Group) au jury d'examen avec le candidat Guillaume FARGETON sur : « La réalisation d'une structure piscine et de l'étanchéité ».



Antonio GARCIA SANCHEZ et Jérôme LALFERT au jury d'examen BP, pendant l'épreuve sur : « La réalisation d'une structure piscine et de l'étanchéité ».

SolidPool®

Fabricant de piscines



Une VRAIE piscine
en BÉTON ARMÉ
en Seulement 3 JOURS !
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 chantier
Contact,
Olivier Lelong : 07 81 68 41 28
contact@solidpool.fr

**STRUCTURE
PISCINE
100%
BÉTON**

RELAX, c'est SolidPOOL!



**UNE FINITION PARFAITE !
TOUTES TAILLES, TOUTES FORMES, TOUS REVÊTEMENTS,
UNE PISCINE QUI S'ADAPTE À TOUTES LES ENVIES...**



Montage de structure : 1 journée

Montage escalier : 1 heure



**Le système de construction
le + abouti et le + rapide !**

-  **Générez**
de nouveaux profits
-  **Rentabilisez**
vos chantiers
-  **Maîtrisez**
votre planning



Une structure écologique réalisée en polypropylène
régénéré et régénérable indéfiniment !



**Le bloc Standard, Flex,
prêt à carreler,**

**Les blocs pièces
à sceller,**



**Le bloc
filtration
SUPRÊME**



**& Le bloc
Escalier**

ABPool a fêté la 100^e piscine ISI-MIROIR !

Cet été, la Société ABPool était heureuse de fêter la réalisation de la 100^e piscine ISI-MIROIR.

Ce désormais célèbre système breveté de goulotte bac tampon unique sur le marché remporte un succès auprès des professionnels de la piscine tant il a rendu plus simple et plus accessible la construction des piscines à débordement.



Après 3 ans de recherche et développement et plusieurs brevets déposés en France et en Europe, ABPool lançait la commercialisation de la toute première génération de goulotte bac tampon ISI-MIROIR lors du salon Global Piscine à Lyon en novembre 2016. Ce concept prometteur fit rapidement ses preuves en apportant, aux installateurs de piscines, une solution simple et efficace pour réaliser une piscine miroir.

En 2018, ABPool commercialisait la nouvelle version, réalisée en injection plastique, à un prix inférieur. Sa pose ne prend désormais qu'une demi-journée. Les supports de réglages permettent de compenser tous les aléas liés à la pose des goulottes mais également à la pose des margelles et à la réalisation des plages.



ISI-MIROIR permet la réalisation de la totalité du miroir de la piscine en moins de 3 jours ! Prévu, pour être installée aussi bien en construction qu'en rénovation, ce système s'adapte à toutes les structures de piscines. En outre, la qualité de filtration du système ISI-MIROIR permet de limiter nettement l'utilisation de produits d'entretien.

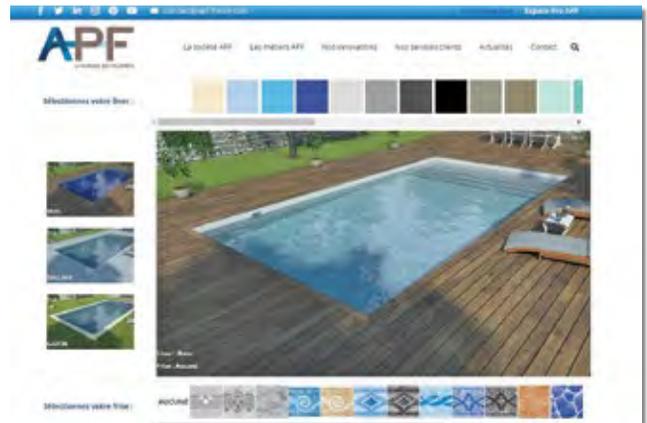
Toujours fidèle à sa fibre innovante, AB Pool continue à déposer plus de 3 brevets par an et présentera au Salon Piscina & Wellness de Barcelone de nouveaux produits destinés à simplifier le travail des professionnels du marché de la piscine et l'usage de la piscine pour les utilisateurs.

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

Le site web d'APF fait peau neuve

En naviguant sur www.apf.com les professionnels de la piscine et les particuliers pourront découvrir une toute nouvelle interface, dynamique et interactive. Entièrement repensé et restructuré, cette nouvelle vitrine virtuelle du fabricant offre une ergonomie graphique confortable à ses visiteurs.

La navigation fluide permet d'y découvrir tous les produits sur-mesure réalisés dans les ateliers de production d'APF, tout comme le matériel d'équipement distribués auprès des pisciniers.



Sur le nouveau site, un tout nouveau simulateur de rendu en eau des liners APF fait son apparition. Véritable outil d'aide à la vente pour les professionnels, il permet au particulier de choisir aisément le revêtement de sa piscine, en visualisant même le bassin dans son environnement avec son style de plage (bois, carrelage ou gazon).

Une page dédiée aux formations permet également



de s'inscrire en ligne aux futures sessions pose de liner, recherche et détection de pannes sur couvertures automatiques...

Les professionnels peuvent aussi accéder sur leur compte personnalisé (espace extranet) à différents outils utiles : planning de livraison en cours, deviseur en ligne, grilles de remises tarifaires, ainsi que de nombreuses documentations d'aide à la vente (nuanciers, PLV, documents techniques et commerciaux...).

Un nouveau site moderne allant à l'essentiel, où vous pourrez suivre également toute l'actualité de l'entreprise, ainsi que via un accès direct à ses pages sur les réseaux sociaux.

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

L'organisation industrielle de T&A : un véritable atout !

La saison 2019 est marquée par un marché ultra dynamique qui bouscule l'organisation industrielle de l'ensemble des acteurs du marché. La saisonnalité du métier, l'impact de la météo, le développement de la construction sont autant de facteurs venus perturber les prévisionnels de début d'année.

T&A travaille depuis plusieurs années sur sa capacité de production pour assurer des délais courts et réellement fiables. Grâce à un process informatique abouti, une optimisation de sa ligne de production, un stock impressionnant et la fiabilité de ses fournisseurs, T&A assure une production stable et fiable tant sur la qualité de ses fabrications que sur les délais annoncés à ses clients.

La fiabilité du fournisseur est un point trop souvent sous-estimé par nos clients constructeurs de piscine. C'est effectivement en pleine saison qu'on



mesure pleinement les qualités de son fournisseur.

Malgré une croissance de plus de 30% sur le premier semestre, les clients T&A ont pu réceptionner leurs couvertures dans les délais impartis (10 jours ouvrés) et ses couvertures ont été fabriquées avec un délai moyen raccourci de 30% par rapport à 2018.

Ceci va dans le sens de la politique menée par T&A depuis sa création, à savoir service, qualité, fiabilité pour une

entreprise familiale qui se veut être un véritable partenaire pour ses clients : des formations pratiques en usine, des accompagnements sur le terrain pour formation des techniciens, une prise en charge SAV simplifiée et rapide.

Profitez de l'accalmie de l'hiver pour découvrir T&A, sa large gamme de couverture et son outil industriel très performant !

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

PoolCop

Evolution

AYEZ UNE LONGUEUR D'AVANCE

OPTIMISEZ LA GESTION DE VOTRE PARC DE PISCINES

TRANSFORMEZ
L'EXPÉRIENCE PISCINE

poolcop.com

MODERNISEZ
VOTRE SOCIÉTÉ

PÉRENNISEZ
VOTRE RENTABILITÉ

OPTIMISEZ
VOS ACTIVITÉS

FIDÉLISEZ
VOTRE CLIENTÈLE

PCFR

CLEVER WATER SOLUTIONS

Nouvel entrepôt SORODIST en Loire-Atlantique

SORODIST annonce l'ouverture depuis le 2 septembre d'un troisième dépôt logistique à Nantes (44). La société est spécialisée dans la distribution de matériel et matériaux pour la gestion du flux des eaux, dans 4 domaines pour lesquels elle a créé ses propres univers : Piscine, avec SOROPOOL, Irrigation avec SOROGROW, Plomberie avec SOROHOME et Bâtiment avec SOROBUILD. Désormais, ce nouveau dépôt de 7 500 m² de stockage permet de mieux desservir sa clientèle du nord-Ouest de la France et ainsi assurer les meilleurs délais de livraison possibles.

Créée en 1992, Sorodist sert en effet actuellement des clients en France et dans plus de 30 pays du monde.

Pourvue désormais de 4 sites en France pour un total de 18 000 m² de stockage, la société tient à jour un stock de 7 000 références. En parallèle, elle poursuit le développement de nouveaux produits répondant aux besoins des professionnels dans leurs projets.

SORODIST est fière de rester une entreprise indépendante qui privilégie des valeurs humaines tant vis-à-vis de son personnel que de sa clientèle, par l'emploi de matériaux de qualité,



le conseil, l'accompagnement et l'écoute.
sorodist@sorodist.fr / www.sorodist.com

Nomination de Mathias WERNER Chef Produit Pompes à chaleur

Depuis leur déménagement sur Rousset (au pied de la montagne Sainte-Victoire), le développement et l'organisation se poursuivent au sein de Poolstar avec la nomination de Mathias WERNER en tant que Chef Produit Pompes à chaleur.

« Après 5 ans passés sur le terrain en tant que commercial, ma nouvelle mission est de m'occuper du développement des nouveaux produits pompes à chaleur. Pour ce faire, je vais travailler en étroite collaboration avec la direction pour tout ce qui est référencement et marketing, mise en avant de nos produits, mise en avant des solutions de calcul et de dimensionnement de



Mathias WERNER

pompes à chaleur.

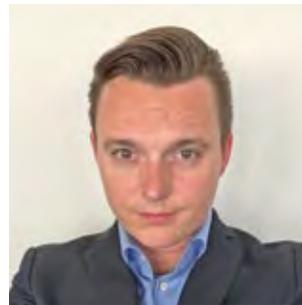
Je vais avoir une activité importante de formation et d'assistance technique auprès des commerciaux et distributeurs ainsi qu'une activité d'animation sur les salons et auprès des lycées de la piscine. Nous serons les Parrains de la Promotion 2019 / 2021 de L'Institut Supérieur des Métiers de la Piscine à la Roche-sur-Yon.

En 2017 j'ai obtenu mon habilitation à l'expertise Judiciaire pour le monde de la piscine, et j'ai aussi intégré différentes Commissions à la FPP. »

contact@poolstar.fr / www.poolstar.fr

Évolutions internes chez Hayward Pool Europe

Hayward a annoncé les nominations de Mickaël Mendes et Dennis Meijer.



Dennis MEIJER



Mickaël MENDES

Mickaël Mendes évolue en tant qu'E-commerce Channel Manager. Il aura pour mission de mettre en place la stratégie de distribution internet pour l'Europe (programme e-commerce, bonnes pratiques internet...).

Dennis Meijer prend la fonction de Regional Sales Manager pour le Nord de l'Europe. Il aura en charge le développement des ventes sur sa zone. Avec son équipe, ils apporteront le soutien aux clients, feront la promotion de l'offre complète des équipements de piscine et mettront un plan d'actions en place pour gagner des parts de marché sur cette zone.

marketing@hayward.fr
www.hayward.fr

Les abris SOKOOL repris par Jean-Philippe GUIGNI

Jean-Philippe Guigni a racheté le 1^{er} Avril 2019, par jugement du tribunal de Bergerac, les actifs de la société Sokool (aujourd'hui liquidée) et la marque SOKOOL, sous entête de la société ABRIFAB.



Jean-Philippe GUIGNI

Jean-Philippe Guigni, précédemment responsable des ventes des abris SOKOOL pour l'Ouest de la France, était entré dans l'unité de production de Cénac-et-Saint-Julien le 1^{er} Mars 2005 en tant que commercial.

La nouvelle société ABRIFAB

La nouvelle société ABRIFAB étend son rayon d'action sur l'ensemble de la France, avec une forte implantation pour la vente aux particuliers à l'Ouest et au Nord du pays (6 commerciaux), ainsi que la distribution aux professionnels sur l'Est du territoire.

ABRIFAB a repris la gamme complète des abris SOKOOL qu'elle continue de fabriquer à l'usine de Cénac-et-Saint-Julien en Dordogne, site historique de fabrication des abris depuis 1998.

« Nous gardons les fondamentaux qui ont fait la réputation des abris SOKOOL, comme la qualité et le service aux particuliers et aux professionnels. Nous serons à nouveau présents dès le mois de Septembre 2019 sur les foires et salons nationaux : La Rochelle, Périgueux, Clermont-Ferrand... », explique Jean-Philippe Guigni.



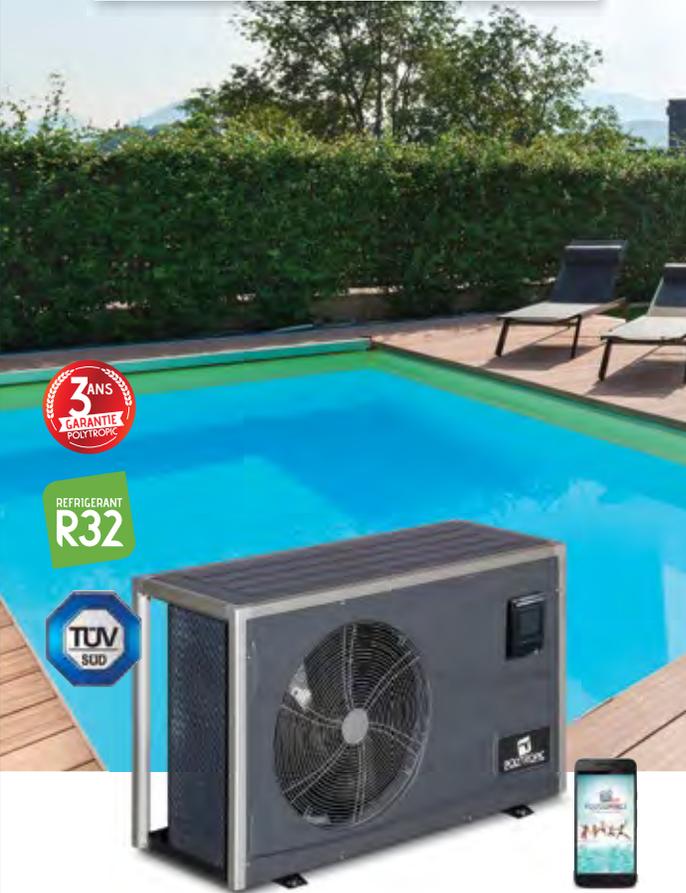
Abri haut Cassiopée motorisé de 12,60 m x 8,40 m, au design angulaire 3 angles et sans rail au sol, assure un déplacement facile grâce à son auto-guidage exclusif. Les portes coulissantes permettent l'accès à la piscine par le fond, la façade ou les côtés. - Hôtel Aigue-Marine de Tréguier (22)

contact@abris-sokool.fr



POLYTROPIC

Le chauffage de piscine



3 ANS
GARANTIE
POLYTROPIC

REFRIGERANT
R32

TUV
SUD

MASTER-INVERTER XXS

La pompe à chaleur pour petites piscines très haute performance !

Dernière-née de la gamme à technologie full-Inverter, la petite PAC Master-Inverter XXS a tout d'un grand modèle.

Grâce à son système intelligent exclusif de régulation à double entrées, la PAC anticipe les besoins en énergie du bassin jusqu'à 30m³ :

- + SILENCE**
Des niveaux sonores extrêmement bas
- + ECONOMIE D'ENERGIE**
Un COP plus élevé pour un maximum d'économies
- + 3 MODES DE FONCTIONNEMENT**
Boost, Smart et Eco-Silence

www.polytropic.fr

POOLSTAR : De 2 000 à 20 000 m² !

Poolstar vient d'emménager dans son tout nouveau siège, reflétant l'ampleur du développement que poursuit la société. En effet, il inclut un entrepôt de près de 20 000 m², 23 quais de chargement, plus de 1 000 m² de bureaux, 2 showrooms, dont un extérieur, comprenant deux piscines chauffées.

C'est la raison pour laquelle notre magazine Spécial PROS s'est déplacé, sur la commune de Rousset, au pied de la montagne Sainte-Victoire, à proximité des ports de Marseille et Fos, ainsi que des réseaux autoroutiers. Nous avons été reçus par Raphaël Elbaz, Pdg de la société et Emmanuel Attar, Directeur Général. Nous avons pu visiter ces nouveaux locaux impressionnants.

«Chambouler les codes, être à l'écoute des futures tendances et innover en permanence, c'est en substance l'ADN de Poolstar depuis notre création» nous dit Emmanuel Attar, en nous présentant son catalogue 2019. Douze nouveautés y sont répertoriées cette année, telle que la pompe à chaleur Jetline Platinum, aussi design que technologique, ou la douche de jardin Bellagio, aux courbes inédites.

Poolstar annonce pour 2020 une importante introduction d'une nouvelle génération de pompes à vitesses variables et des électrolyseurs au sel allant de 5 gr/h à 35 gr/h.

Des changements pour cet important développement

Le développement à l'international s'intensifie avec une base de stockage dédiée à l'Espagne et des stations techniques dans tout le pays. L'équipe commerciale compte aujourd'hui 10 forces de vente. Dans le même

temps, l'ADV française a été renforcée, accompagnée d'une nouvelle organisation logistique.

L'entreprise enregistre une forte croissance (27,5 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2018, avec une prévision entre 32 et 35 millions en 2019), avec les effets à gérer qui en découlent, et des évolutions au sein de l'organisation et dans la stratégie de la société.

Emmanuel Attar nous explique l'étendue de l'organisation : *«Une présence dans 50 pays, un CA à l'export de 25% qui ne cesse de croître, une équipe commerciale composée de 7 commerciaux en France, un représentant pays en Espagne avec 5 agents commerciaux et un export Benelux, Europe du nord et Italie. Nous comptons aujourd'hui plus d'une cinquantaine de personnes.*

Une volonté également d'être multilingues dans nos activités commerciales et marketing, relayées par les catalogues, les brochures, les sites, les



Raphaël ELBAZ et Emmanuel ATTAR

salons... Nous les dupliquons à chaque fois en 5 langues. C'est vraiment une démarche forte et une volonté de l'entreprise».

L'équipe commerciale et les canaux de distribution

L'équipe commerciale évolue avec Mathieu Le Mestre, qui a rejoint l'entreprise en début d'année et qui va remplacer Mathias Werner, promu Chef de Produits pompes à chaleur. Un nouveau recrutement vient d'être réalisé sur le secteur nord-ouest Charles Roussel. L'équipe est également composée de Valérie Bonaventure, Jennifer Fourcade, Jean-Pierre Cerisier et Xavier Blanchard, en tant qu'Agents commerciaux, dotés d'une très grande expérience et Salvatore Carta, ancien agent Bayrol. Compte tenu de l'expansion de l'entreprise, un redécoupage des secteurs est envisagé pour assoir davantage la présence de Poolstar sur le territoire.

L'essentiel de l'activité commerciale se partage entre le monde de la piscine, la grande distribution, l'aquafitness, la GSS, la partie négoce et les sport shops.

Les différentes activités de Poolstar

- **L'activité piscine** de l'entreprise regroupe aujourd'hui la pompe à chaleur et la douche. Poolstar est devenu un acteur important sur ces marchés, avec près de 12 000 pompes à chaleur vendues, sur un marché estimé à 81 200 appareils en France et 150 000 en Europe en 2018.
- **Dans le domaine sport-loisirs-développement**, l'entreprise a développé un axe majeur autour du paddle, et développe de plus en plus le produit kayak.



Le nouveau siège de la société sur près de 20 000 m², plus de 1 000 m² de bureaux et 2 showrooms dont celui-ci en extérieur, incluant deux piscines chauffées.

- Deux produits principaux composent son **activité de wellness** : le spa gonflable et le sauna.
- L'**activité aquafitness** concerne elle essentiellement l'aquabike. Le site Poolstar abrite l'ensemble des marques, avec des mini sites reprenant les différentes activités de l'entreprise et présentant plus de contenus et d'actualités.



Sur un entrepôt de près de 20 000 m², on aperçoit une partie des 23 quais de chargement.

Un SAV renforcé

Poolstar dispose d'un SAV, proposant un accès sur un portail support, sur lequel le magasin professionnel ou le particulier peut faire une demande en ligne. Il accède à la FAQ et, selon le problème rencontré, peut déclarer un incident ou adresser une réclamation SAV, qui sera traitée par le suivi d'un ticket.

« Nous avons la volonté de simplifier la phase de SAV et le service client. Nous avons encore des projets d'amélioration, car aujourd'hui, le SAV est la clé du succès d'une entreprise. C'est un enjeu majeur pour une entreprise qui grossit comme la nôtre. », explique Raphaël Elbaz.

En conclusion

Poolstar souhaite implanter sa marque et la rendre visible dans les points de vente en catégorisant et en labélisant les typologies clients, puis en leur adressant des programmes marketing adaptés. La société sera présente cette année dans 5 grands salons professionnels européens, en France, en Espagne et en Allemagne.

Les chiffres clés de l'entreprise

- 20 000 m² et 23 quais
- 33 M de CA dont 23 % à l'export
- 1000 m² de bureaux
- 2 showrooms (1 en intérieur 1 en extérieur) une zone de SAV/atelier

Entretien avec Raphaël ELBAZ, Pdg de POOLSTAR.

Où en êtes-vous avec Poolstar aujourd'hui ?

Jusqu'à aujourd'hui, nous avons suivi l'évolution des produits de confort et d'entretien. En conséquence, notre axe principal est désormais l'optimisation des produits. Les appareils sont optimisés pour faciliter la tâche à l'utilisateur, mais également être plus crédible à long terme. C'est une mission que gère la majorité des fabricants dans le domaine de la piscine.

Concernant la pompe à chaleur, il y a eu de nombreux changements, notamment au sujet du réfrigérant. Cependant, l'aspect le plus important est que les machines passent toutes à la technologie Inverter, voire même à celle du Full Inverter, une technologie beaucoup plus avancée et plus économique en termes de consommation d'énergie. L'évolution a été très rapide, puisqu'en deux ans, deux révolutions se sont présentées sur le même produit. Nous avons donc besoin d'optimiser et de préserver notre part de marché. C'est ce que nous faisons en lançant le Nano chauffage.

Dans la catégorie des accessoires de piscine, nous étions parmi les premiers à vendre des douches solaires en France. A présent nous nous sommes plus orientés vers le design de jardin, la déco et la fonction du produit. Les douches solaires sont désormais hybrides. De nombreuses évolutions restent à venir, tels que des panneaux photovoltaïques pour avoir en permanence de l'eau chaude, notamment pour les utilisateurs de spas.

Le domaine du wellness suit la même trajectoire. Aujourd'hui, même les catégories de spas changent. Il y a vraiment une transformation dans le design et les différentes fonctionnalités des équipements. Après avoir fabriqué des spas gonflables accessibles à tous, nous nous sommes axés sur le spa semi-rigide en mousse. Une autre évolution, qui connaît une grande réussite.

Pour ce qui est de l'aquafitness, c'est un domaine avec lequel nous avons grandi, puisque Poolstar l'a démocratisé en France. Le virage vers l'aluminium s'est fait graduellement. Nous avons réalisé des études sur un aluminium aéronautique. Nous ajoutons ainsi à l'équipement une protection complète contre la corrosion de l'eau de la piscine, notamment l'eau salée, du fait des électrolyseurs au sel. Grâce à ce matériau, le vélo peut être utilisé dans la piscine facilement, car son poids est allégé (10 kg seulement).

En résumé, nous démocratisons les produits en les rendant simples et accessibles à tous.

Enfin, l'export est pour nous une priorité. Nous jouons la carte de l'Europe, voire du globe !

Séminaire commercial BWT PROCOPI : l'union fait la force

Le séminaire commercial BWT PROCOPI a élu domicile les 4, 5 et 6 septembre 2019 à l'hôtel Gray d'Albion de Cannes. Spécial PROS y était et a rencontré à cette occasion plusieurs acteurs majeurs de la Division Piscine du groupe. Christophe DURAND, Directeur Marketing, Sébastien MARLIER, Président de PROCOPI et Directeur général de BWT France et Alain MULET, Directeur général de PROCOPI/BWT, nous ont livré chacun leur ressenti. Deux journées mêlant meeting commercial et détente sous le soleil complice de la Côte d'azur...

Christophe DURAND Directeur

Marketing : Nous avons passé deux belles journées tous ensemble, réunis sous une météo plus que clémente et dans un timing parfait. Notre volonté était de tenir une réunion commerciale réunissant une partie des équipes de BWT France et PROCOPI : la Force de Vente France, les responsables des agences, ainsi que toute l'équipe commerciale de la Belgique. Notre but était de parvenir à créer une seule et même équipe, pour relever les challenges et gagner ensemble !

Nous avons donc changé de format de séminaire pour redynamiser ces réunions commerciales. Un meeting plus court, des présentations plus impactantes.

L'aspect convivial n'a pas été négligé, avec une après-midi de détente passée sur un catamaran dans la baie de Cannes, suivie d'une ballade sur l'île Saint Honorat. Ces pauses ont permis aux collaborateurs et collaboratrices de passer un bon moment ensemble et d'apprendre à se connaître.

Sébastien MARLIER, Alain MULET, quel est votre rôle au sein de PROCOPI/BWT ?

Sébastien MARLIER : Je suis Président de PROCOPI et Directeur Général de BWT France, dont le siège est à Saint-Denis (93). Je travaille au sein de BWT depuis 20 ans.



Christophe DURAND



Sébastien MARLIER



Alain MULET

Alain MULET : Je suis Directeur Général de PROCOPI/BWT, mais également Directeur des Opérations chez BWT France. Ces opérations regroupent Commerce et Service chez BWT France. Je travaille au sein du groupe depuis sa création, en 1990, après avoir œuvré dans des sociétés du groupe depuis 1982.

Quel est votre ressenti sur le secteur de la piscine depuis votre regroupement avec PROCOPI ?

Alain MULET : BWT France n'est pas à proprement parler acteur de la piscine. Nous vendons des filtres de piscine et quelques analyseurs d'eau, mais notre activité est plutôt centrée sur la filtration et les bassins d'ornement.

Sébastien MARLIER : Le marché de la piscine est un très beau marché, vraiment en phase avec la stratégie du groupe. En effet, nous commercialisons tous les produits du traitement d'eau pour les particuliers : pour l'eau domestique avec les adoucisseurs d'eau,

pour l'eau sanitaire, l'eau de boisson, mais aussi désormais pour l'eau des piscines. Comme je l'ai énoncé durant la réunion commerciale, le client final est le même. C'est vraiment cela la synergie entre PROCOPI et BWT France.

Comment se définissent vos objectifs ?

Sébastien MARLIER : Nous créons les synergies par planning, mais surtout par urgence. Nous ne pouvons pas tout faire en même temps et nous souhaitons faire les choses bien. Comme nous l'avons fait avec Alain il y a maintenant 5 ans, en rassemblant 2 marques dans BWT (Cillit et Permo), l'objectif est qu'1 + 1 fasse 3. Notre but est de créer des synergies, pour faire croître le chiffre d'affaires significativement, en créant de la valeur pour le client final. Tout cela se fait par la réunion des activités complémentaires et convergentes de BWT France et de PROCOPI. Même si les marchés sont différents, notre point commun est le client final, le particulier.



Par les actions marketing et la force de notre marque, nous souhaitons faire croître davantage cette activité, notamment en travaillant en BtoBtoC, afin de drainer des affaires vers nos entreprises clientes qui vendent à l'utilisateur final.

Alain MULET : Le discours actuel de BWT est de placer notre marque auprès du client final dans tous ces domaines du traitement d'eau, afin de l'accompagner sur des besoins ciblés. Notre ambition pour ce faire est de connecter les deux structures commerciales BWT et PROCOPI, afin qu'elles œuvrent conjointement. Nos divisions Marketing et Commerciales travaillent déjà en association, de sorte de diffuser un discours équilibré vers le client final.

Le marketing de PROCOPI, adapté à l'univers de la piscine, est très différent de celui de BWT. Il répond à l'organisation de ce marché très différenciant et apporte sa valeur ajoutée.



Comment avez-vous vécu ce séminaire commercial d'un nouveau genre ?

Alain MULET : Le mot 'commercial' est ici très important. Nous souhaitons en effet y véhiculer une dimension commerciale, auparavant moins appuyée chez PROCOPI.

Le séminaire s'est organisé très vite, en deux mois seulement. Il s'est beaucoup inspiré de la méthode BWT. D'abord dans son format de présentation, mais aussi dans sa spontanéité. Notre satisfaction est totale. Les équipes commerciales et marketing ont répondu à nos attentes et ont réussi le challenge d'intégrer de nombreux nouveaux collaborateurs. La synergie a vraiment fonctionné.

Sébastien MARLIER : C'est une tâche très gratifiante pour nous de transformer une structure dans un élan positif. Nous avons déjà vécu cela il y a 5 ans avec beaucoup de plaisir et nous espérons renouveler ça, toujours en préservant les rapports humains. L'Homme avec un grand 'H' a toujours été placé au premier plan chez BWT.

marketing@procopi.com / www.procopi.com

SORODIST
FAIRE CIRCULER LES IDÉES

NOUVEAU !

TETRA PRO



**LA NOUVELLE
COLLE PVC-U**

**POUR RÉALISER UNE VÉRITABLE
SOUDURE À FROID**

- SÉCHAGE RAPIDE
- HAUTE CONCENTRATION EN SOLVANTS
- PARFAIT POUR LES RÉPARATIONS
- COMPENSE LES JEUX (≤ 0.6 mm)

Une sélection

**SORO
BUILD**

www.sorodist.com

sorodist@sorodist.fr

+33 (0)4 68 92 94 00

Lucien et Agnès Févriéro : duo gagnant aux 12^e Florales Internationales de Nantes !

Paysagiste, spécialisé dans la construction de piscine et l'aménagement extérieur, Lucien Févriéro et sa fille Agnès, ont participé aux 12^e Florales Internationales de Nantes et ont reçu deux prix lors de cette nouvelle édition.

Les Florales Internationales de Nantes

Les 12^e Florales Internationales de Nantes est le rendez-vous incontournable des passionnés du végétal et des aficionados de spectacle floral et conceptuel. Elles ont conquis un public (plus de 200 000 visiteurs) en recherche de couleurs, de conceptions, d'expériences et d'émotions. Fortes d'un rayonnement au-delà des frontières françaises, les Florales sont partie intégrante de la synergie internationale que représentent les plus grandes expositions végétales du monde.

Elles ont mobilisé 26 partenaires étrangers venant de 20 régions du monde, parmi lesquelles le Qatar, les Etats-Unis, le Myanmar, la Polynésie, le Japon.

Le stand « Jardin Flottant » de l'entreprise Févriéro

Lucien Févriéro, Paysagiste piscinier, et sa fille Agnès, Pépiniériste Paysagiste, travaillent ensemble avec la même passion pour l'aménagement des espaces extérieurs. Ils ont exposé cette année le fruit de leur savoir-faire.



Agnès et Lucien Févriéro

Après des mois de travail, ils montèrent durant une semaine sur 200m² leur «Jardin Flottant», constitué pour une moitié d'eau et pour l'autre de végétaux, reliées par un magnifique pont en bois. « Les Cabanes » transparentes, un moulin à eau avec des pales en aluminium et polycarbonate vinrent compléter harmonieusement le tableau. Ajouté à cela 2 camions de plantes et de fleurs achetés sur place apportèrent l'indispensable «touche colorée». Le décor était planté.

Leur talent et créativité ont fait mouche puisqu'ils ont reçu le Grand Prix d'Honneur dans la catégorie « Présentation individuelle française » ainsi que le Prix Coup de Cœur du Comité des Florales.

lucien.fevriero@wanadoo.fr
<http://lucienfevriero.com>



Exposition de l'entreprise Févriéro aux Florales Internationales de Nantes

A découvrir bientôt : le nouveau magazine Spécial PROS Paysagistes

Pour vous permettre d'explorer de nouveaux horizons via les profession-

nels paysagistes et de l'architecture d'extérieur, Spécial PROS vous propose une édition spéciale, le Spécial PROS Paysagistes, à paraître en décembre 2019.

Ce numéro vous permettra de :

- donner aux professionnels paysagistes, et de l'aménagement outdoor, des idées et des envies pour proposer vos produits à leurs clients.
- inviter ces professionnels à se rendre dans vos réseaux de distribution.
- recruter de nouveaux distributeurs et d'élargir votre cœur de cible.

Le magazine sera envoyé à près de 4 200 professionnels paysagistes et sera distribué aux exposants et visiteurs de l'édition 2019 de Paysalia.

Les informations de ce numéro seront également publiées sur notre site eurospapoolnews.com et régulièrement diffusées via une newsletter de la piscine, du spa et du paysagisme !

Pour paraître dans ce numéro et vous faire connaître auprès des paysagistes, architectes et professionnels de l'aménagement outdoor, contactez nous à contact@eurospapoolnews.com.



Devenez installateurs pour les piscines à ossature bois Wood-Line et Ocea'Pool

Cette saison s'annonce très bien pour la majorité des acteurs du secteur et particulièrement pour la société Wood-Pool qui fabrique et commercialise, à travers son réseau de revendeurs (pisciniers, paysagistes, artisans) des piscines bois et des constructions de loisirs en bois sous les marques Wood-Line et Ocea'Pool.

Les deux marques ont doublé leur chiffre d'affaires depuis le début de l'année ! Et ce n'est pas un hasard. Wood-Line est positionné haut de gamme et propose de nombreuses options (que ce soient les escaliers sous liner, les volets,...).

La marque Ocea'Pool propose des bassins sensiblement plus simples et abordables permettant de livrer plus rapidement et ainsi répondre aux achats impulsifs.

« Les piscines bois sont faciles à vendre : Elles rencontrent deux préoccupations majeures des clients : l'économie et l'écologie. Nous voyons que les consommateurs sont au rendez-vous et nous sommes à la recherche de partenaires de proximité. Nous prenons le temps de les rencontrer pour bien les connaître. Un bon partenariat doit permettre aux 2 parties d'y trouver leur compte. Nous avons beaucoup



Fabrice LANDELOOS

de choses à proposer et avons aussi des exigences, c'est normal » nous expose Fabrice Landeloos, administrateur délégué de la société Wood-Pool S.A.

Lors du dernier salon Piscine Global Europe, Wood-Pool a présenté une armoire destinée aux show-rooms de ses partenaires. Quelques nouveautés sont en préparation pour se distinguer encore davantage au niveau design. « Nous montons encore en gamme afin d'attirer plus de professionnels qui ne s'intéressent pas aux piscines abordables. Nous organiserons aussi dans le courant novembre, des formations pour nos partenaires ».

N'hésitez pas à contacter Wood-Pool pour plus d'informations

contact@wood-pool.eu
www.wood-line.fr
www.oceapool.com



Piscine Wood-Line Modèle Fidji

Mondial Piscine en campagne avec Laure Manaudou

Cet été, le fabricant de piscines MONDIAL PISCINE a misé sur une vaste campagne de sponsoring tv mettant en avant son égérie, Laure Manaudou. La triple médaillée olympique de Natation et ambassadrice de la marque de piscines depuis 2014 porte en effet des valeurs humaines et familiales bénéficiant à la notoriété de Mondial Piscine.

Comme l'explique Michel Morin, Président de la marque de piscines : « Pour ce premier sponsoring TV, nous avons choisi de mettre Laure Manaudou au cœur de la campagne. Sportive connue et reconnue par le grand public, elle dégage de l'émotion et de l'identification pour présenter notre marque ».

Du 10 au 30 juin 2019, des spots tv de 12 secondes ont donc été diffusés sur France 3 et France 2 en entrée et sortie de plusieurs programmes (plusieurs centaines de passages au total). Le cœur de cible de cette première phase de campagne : les 35-59 ans, afin de booster les ventes de piscines avant et après la période estivale.

Seconde phase de la campagne, le mois de septembre, avec un format de 8 secondes, diffusé cette fois en entrée et sortie de programme sur BFM TV et France Télévisions. A la



cible grand public vient s'ajouter en effet celle des entrepreneurs et potentiels futurs concessionnaires de la marque.

En pleine croissance et déjà représenté par 80 concessionnaires, Mondial Piscine souhaite renforcer le maillage territorial de son réseau, notamment grâce à cette campagne de communication télévisuelle d'envergure nationale.

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

SCP inaugure son agence-comptoir de Montpellier-Vendargues

En juillet dernier, EuroSpaPoolNews vous annonçait l'ouverture de la 7e agence SCP sur le territoire français, à Vendargues, près de Montpellier (34). Elle vise à servir les professionnels de la piscine et du spa de l'Hérault (34) et du Gard (30).

Rattachée à l'agence de Rodez, cette nouvelle agence-comptoir a ouvert ses portes dès 7h30 du matin le lundi 1^{er} juillet 2019, conformément à ses horaires d'été. Carlos GARRIDO dirige donc désormais les 2 agences occitanes, qui travaillent de concert, avec des commandes faites sur POOL360 toujours livrées par l'agence de Rodez. L'agence de Montpellier sert au réapprovisionnement quotidien. Des navettes partent également chaque jour entre les deux agences afin de faciliter le SAV.

L'équipe de l'agence a déjà pris ses marques auprès des clients professionnels de la piscine de cette zone géographique durant tout l'été.

Si l'agence a servi ses clients dès le mois de juillet, son inauguration officielle



De gauche à droite : Carlos GARRIDO - Directeur des agences de Rodez et de Vendargues, Daniel BOS - Directeur France, Jean-Christophe BESOLES - Responsable IT, Grégory PIANA - Technico-commercial (Vendargues), Alexandre DIAS - Commercial terrain (12-87-19), Loïc GUIBBERT - Responsable opérations et qualité, Cyrille LINOSSIER - Responsable opérationnel (Vendargues)

aura lieu le 25 octobre prochain : P.A de Salaison, 230 rue de Massacan à Vendargues (34).

Le nouveau local, d'une surface de 890 m², vient faciliter le quotidien des pisciniers de tout un secteur, qui peuvent désormais s'approvisionner plus rapidement.

L'emplacement choisi à Vendargues (12 km de Montpellier) est stratégique, puisqu'il se situe à seulement 8 mn de l'autoroute A9 (sortie 28) et dans une zone d'activités très fréquentée.

Les moyens mis en place incluent :

- Un stock permanent de 1 600 références produits et pièces détachées.

- Un accueil comptoir ouvert de 7h30 à 12h et de 13h30 à 18h en saison, et de 8h30 à 12h et 13h30 à 17h en basse saison ;
- Un service Drive mettant à disposition la commande dans un délai de 2h maximum : les clients utilisent le site de commande en ligne POOL360, ce qui limite considérablement le temps d'attente sur place ;
- Une zone d'exposition spacieuse, où sont exposées les exclusivités SCP et différents produits de saison piscine et spa (dont un spa).

Toute l'équipe en place, dirigée par Carlos GARRIDO, attend les professionnels dès 10 h le 25 octobre autour d'un buffet, afin de découvrir ensemble cette nouvelle structure de vente aux professionnels.



Le nouveau bâtiment à Vendargues



Les premiers clients à l'ouverture de l'agence SCP Montpellier 1^{er} juillet 2019



Le grand parking à l'extérieur de la nouvelle agence

Piscines Prestige Polyester devient COCKTAIL PISCINE

La marque Piscines Prestige Polyester, couvrant historiquement le secteur grand ouest, change de nom et devient Cocktail Piscine pour étendre sa couverture à l'ensemble du territoire national.

A l'occasion de ce déploiement, la marque recherche de nouveaux distributeurs pisciniers partenaires.

Léa Composites poursuit sa croissance sur le marché de la piscine coque polyester

Pour répondre aux attentes du marché de la piscine, le groupe Léa Composites, leader européen de la fabrication de piscine coques en composites polyester, poursuit sa croissance afin de passer de plus de 5000 piscines installées sur les 12 derniers mois à plus de 8000.

Avec 150 points de représentation en France, Alliance Piscines reste la marque française leader qui dispose du réseau le mieux établi, toujours en expansion. Elle s'appuie sur une communication puissante en télévision et sur internet, ainsi que sur une notoriété reposant sur plus de 25 ans d'expérience, de sérieux et d'innovations.

Avec des modèles de piscines au design moderne et équipées des dernières technologies, le seuil des 4000 piscines installées annuellement sera prochainement atteint.

Depuis 2016, Léa Composites a aussi développé une seconde marque : Piscines Prestige Polyester.

Les revendeurs des deux marques ont le plus progressé sur la moitié ouest de la France grâce à une stratégie qui sait respecter la différenciation marketing et les territoires d'expression des distributeurs.

Une seule contrainte pour qu'un distributeur bénéficie des très nombreux avantages négociés par le groupe pour chaque marque : respecter l'exclusivité de distribution de coques fabriquées par Léa Composites.

Cocktail Piscine : « Ma Piscine Plaisir ! »

Fort de son expérience, de sa crédibilité, de sa notoriété, et de sa cotation financière 3++ octroyée par la Banque de France, le groupe Léa Composites a lancé des investissements importants dans ses 7 usines françaises répar-



ties sur tout le territoire : travaux, constructions, extensions, machines-outils spécialisées, achats de remorques et camions-grue (flotte de 41 camions-grue de portée 18m). Ces investissements ont également concerné la réalisation de nombreux nouveaux modèles pour pouvoir distribuer 35 modèles uniques depuis chaque usine dès début 2020.

La reconfiguration de la marque en Cocktail Piscine vise à offrir aux clients utilisateurs le choix d'un deuxième réseau national de qualité, représenté localement par des professionnels pisciniers. Cette nouvelle marque, orientée par la signature Cocktail Piscine : « Ma Piscine plaisir ! », propose 35 modèles de piscines unique au design moderne. Ces modèles bénéficient de tout le savoir-faire du groupe Léa Composites en termes d'esthétique, de fonctionnalité et de convivialité. Ils offrent également un maximum de confort d'utilisation, d'espaces de baignades, de jeux et de détente, ainsi que des facilités d'accès grâce à des escaliers aux dimensions optimisées.

Cocktail Piscine est ainsi le cocktail de l'offre de la marque et des conseils techniques de ses distributeurs.





Les Infos Matinales de BWT pour les professionnels du Bâtiment

À l'automne, BWT France organise plusieurs matinées techniques autour de deux thèmes stratégiques visant les bureaux d'études, exploitants et maîtres d'ouvrage. Les Infos Matinales seront également lieux d'échanges entre les professionnels et les intervenants experts. Objectif : sensibiliser ces corps de métier sur l'importance du traitement de l'eau dans les bâtiments.

Les deux thèmes concernés seront :

- Les réseaux intérieurs et la gestion de la bactériologie (contexte, normes, cas pratique, solutions...).

Sous la forme d'une réunion dédiée à la maîtrise de la qualité bactériologique dans les réseaux intérieurs des édifices, seront abordés ces gages de sécurité et de confort essentiels pour les habitants. Le 19 septembre à Saint-Denis (93) / le 26 septembre à Pont-à-Mousson (54) / le 19 novembre à Nantes (44) / 15 octobre à Bordeaux (33) / 17 octobre à Annecy (74) / 3 décembre à Cagnes-sur-Mer (06).

- L'impact de la qualité de l'eau sur les performances des réseaux climatiques, permettra à l'assistance d'aborder le traitement de l'eau dans les circuits climatiques (normes, Etude Econealogis, prise en charge des réseaux climatiques).

Objectif : être en mesure d'assurer un échange thermique des équipements pérennes, une performance énergétique optimale, ainsi qu'un confort à l'utilisateur. Le 4 octobre à Rouen.

Les différentes problématiques et solutions possibles seront traitées et présentées par des spécialistes BWT et externes.

Inscriptions en ligne.

marketing@bwt.fr / <http://bwtprescription.fr>



Formations FLUIDRA PRO ACADEMY dans toute la France

Les deux entités Fluidra France & Zodiac mutualisent leurs ressources pour proposer des formations professionnelles communes. Les sessions 2019-2020, s'adressent aux pisciniers et profitent ainsi des synergies qui s'opèrent entre les 2 sociétés pour créer une harmonisation de leur prestation « formations » : formats, supports, thématiques... Le Service Formations FLUIDRA PRO ACADEMY est désormais centralisé sur le site d'Angers, à St Barthélémy-d'Anjou, et offre ainsi un accès simplifié à l'ensemble de la clientèle et aux prospects.

Une seule et unique équipe pédagogique d'Experts s'est organisée pour délivrer des formations professionnelles de qualité, concernant les catégories de produits et marques Zodiac®, AstralPool®, CTX Professional®. Les formateurs sont issus de cette mixité Zodiac - Fluidra France.

Au programme : Traitement de l'eau, Nettoyage, Liner, Couvertures & Abris, Chauffage, Déshumidification, Membrane PVC armée, Piscine publique. Dans les villes suivantes : Lille, Angers, La Roche-Sur-Yon, Toulouse, Perpignan, Reims, Lyon, Aix-en-Provence, Pierrelatte.

(Voir toutes les dates en ligne sur notre site.)

Les inscriptions seront ouvertes sur le site de la FLUIDRA PRO ACADEMY dès le 16 septembre 2019.

Des visio-formations, ainsi que des sessions en Belgique seront prochainement communiquées.

formation@fluidra.fr / proacademy.fluidra.com

Optimisez vos performances en vous formant sur EXTRABAT Piscine

Comme vous le savez peut-être le logiciel EXTRABAT Piscine a développé de nombreuses fonctionnalités pratiques pour accompagner les pisciniers dans leur métier. Des fonctionnalités qui dévoilent toute leur performance lorsqu'elles sont utilisées de façon optimale. C'est pourquoi son éditeur propose aux professionnels l'utilisant de gagner encore du temps et de l'efficacité en apprenant à maîtriser au mieux les outils qui le composent.

Le tour de France Extrabat passera dans plusieurs villes aux dates suivantes :

- Bordeaux le 11 octobre
- Toulouse le 15 octobre
- Aix-en-Provence le 17 octobre

- Lyon le 22 octobre
- Paris le 30 octobre
- Rennes le 4 novembre
- Lille le 5 novembre.



L'occasion pour les entreprises piscines de former leurs nouveaux collaborateurs au logiciel, d'optimiser son utilisation, de découvrir les dernières fonctionnalités ajoutées et de bénéficier d'une offre tarif avantageuse.

Le coût de la formation est de 350 € HT pour une personne, puis 250 € par personne supplémentaire.

contact@extrabat.com / <https://piscine.extrabat.com>



Formations **hth**[®] piscines collectives

La marque de produits pour la piscine et le spa **hth**[®] organise depuis plusieurs années des formations destinées aux professionnels sur le traitement de l'eau en piscine collective, par le biais de son centre agréé Arch Formation. Tout au long de l'année, l'organisme propose des stages adaptés aux besoins de ses clients. La qualité de l'eau est en effet soumise à une réglementation sanitaire stricte et évoluant régulièrement.

C'est Bruno Gerbier, spécialiste en la matière depuis 14 ans, qui assure les sessions de formation **hth**[®]. Elles auront lieu au siège de l'entreprise à Amboise (37) les 21-22 janvier, à Bougival (78) le 28 avril, à Lyon (69) le 25 mars, ou encore dans votre région selon le nombre de participants.

Au programme : la réglementation en vigueur dans les piscines à usage collectif, les fondamentaux du traitement de l'eau (filtration, équilibre, désinfection, mesures et régulations...). L'aspect sécuritaire lié à la manipulation et au stockage des produits chimiques sera également traité.

Pour connaître l'agenda des stages de l'année ou obtenir un dossier d'inscription :
formation@lonza.com / www.hth-pro.com



Les formations d'APF à Voiron et Annonay

Chaque année APF propose plusieurs formations aux pisciniers sur diverses thématiques liées à son expertise. Dispensées au siège de l'entreprise dans son propre centre de formation à Annonay (07), ou au centre de formation ST FORMATION (38), ces formations durent de 7 à 20h selon le sujet.

Au programme : Pose de liner / Recherche de pannes sur volets / Installation de volets / Filtration et Piscine connectée / Pose Hydroflex Niveau 1 et Niveau 2.

Les sessions démarrent dès septembre à Voiron et s'étaleront jusqu'au mois d'avril 2020.

Retrouvez toutes les dates en ligne.

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

Les produits malins pour tous les bassins !

Net'Skim[®]

Le préfiltre universel pour skimmer



Formation membrane armée

Partenaire de 5 fabricants et distributeurs de membranes PVC armé, ST FORMATION accueille les professionnels à Voiron (38) dans un local de 250 m², entièrement équipé avec des technologies récentes et des systèmes d'aspiration individuels offrant des conditions optimales de formation. Les formations visent à s'initier et/ou à se perfectionner aux techniques de pose et soudure de membranes d'étanchéité pour piscines. Chaque participant est outillé par le centre, afin de travailler sur des postes individuels avec différents types de membranes fournies à volonté, sur des cas pratiques avec mise en situation réelles sur des mini piscines. Au programme : cas pratiques sur des mini-piscines.

Les formations s'articulent autour de plusieurs niveaux : les niveaux Initiation (Niv. 1) et Perfectionnement (Niv.2), s'adressant aux débutants, chefs d'entreprise, techniciens, ouvriers spécialisés, artisans et salariés. Les deux niveaux doivent être suivis pour être opérationnel.

Un niveau Expert est proposé aux pisciniers ayant suivi les



deux premières formations ou ayant une pratique de la pose et souhaitant se perfectionner sur des formes de piscines particulières (débordement, miroir, escaliers spéciaux, plages immergées, mur séparatif de volet, caniveaux, piscine de forme ovoïde, etc.). L'établissement, dirigé par M. LANZALOTTA, est agréé (N°82 38 05954 38) pour la prise en charge au titre de la formation continue et référencé DATA-DOCK.



Les prochaines sessions jusqu'à la fin de l'année :

- Septembre : Niveau 1 les 23, 24 et 25 septembre. / Niveau 2 les 26 et 27.
- Octobre : Niveau 1 les 21, 22 et 23. / Niveau 2 les 24 et 25.
- Novembre : Niveau 1 les 4, 5 et 6 puis les 18, 19 et 20. / Niveau 2 les 7 et 8 puis les 21 et 22.
- Décembre : Niveau 1 les 3, 4 et 5 puis les 16, 17 et 18. / Niveau 2 les 6 et 7 puis les 19 et 20.

Voir les dates 2020 sur notre site en ligne.

contact@st-formationpiscine.fr
www.st-formationpiscine.fr



Les formations en agences de la SCP Academy

Voici le nouveau calendrier des formations SCP organisées pour les professionnels par la SCP Academy pour cette fin d'année 2019 et pour 2020. Au programme, le savoir-faire techniques de l'entreprise sera transmis par l'intermédiaire de plusieurs intervenants chevronnés. Plus de 450 stagiaires ont déjà été formés à la SCP Academy depuis sa création il y a 3 ans.

Les thèmes des sessions à venir : Traitement de l'eau des piscines privées ; Installation et mise en service du spa (maintenance et réparation), dates et lieux à confirmer ; Comment concrétiser les ventes de spas (techniques et attitudes) et la Pose de membrane armée avec un niveau d'initiation et un niveau de perfectionnement. Cette dernière thématique sera abordée de façon pratique dans différents centres de formation équipés (Angers, Voiron, Port de Bouc, Rignac et Pierrelatte). Les autres formations se dérouleront en agence : Lyon, Tours, Bordeaux, Aix-en-Provence, Montpellier et Amiens. Elles s'étaleront sur une journée complète avec 20 participants, excepté pour la pose de membrane armée qui nécessite 2,5 jours de participation pour le premier niveau et 2 jours pour le second (4 à 10 participants au maximum).

Pour participer, rapprochez-vous de votre agence, inscrivez-vous par téléphone au 05.65.73.32.40 ou par email.

Détails du programme en ligne.

info.fr@scppool.com
www.scpeurope.fr/fr/scp-academy

Le Roadshow des Spécialistes 2019 en 8 dates

Lancé il y a deux ans, le Roadshow des Spécialistes repart pour un tour de France, à la rencontre des pisciniers. Les 7 spécialistes s'arrêteront dans 8 villes, pour 8 dates (du 29 octobre au 28 novembre 2019), afin de présenter leurs innovations pour les saisons à venir.

Montpellier (29/10), Cannes (30/10), Colmar (19/11), Dijon (20/11), Lyon (21/11), Toulouse (26/11), Bordeaux (27/11) et La Roche-sur-Yon (28/11) accueilleront ces meetings professionnels, accessibles gratuitement pour tous les professionnels du métier (places limitées).

Durant chaque journée de ce salon itinérant, chacun des 7 spécialistes pourra dévoiler ses nouveautés sur son stand, faire la courte présentation d'un produit et bien sûr échanger avec son auditoire.

Les visiteurs professionnels pourront y rencontrer cette année les fabricants suivants issus de l'industrie de la piscine : CCEI (équipements électriques), Warmpool (pompes à chaleur), Gaches Chimie (traitement de l'eau), WL (liners et couvertures), Logyline (logiciels professionnels), Dalles de France (dalles et margelles) et EZ Pool (box domotique).

Les lieux des rencontres ont été sélectionnés soigneusement, telles les loges du Groupama Stadium (Lyon) ou le château de Chailly-sur-Armançon (Dijon), afin de faire vivre aux visiteurs une expérience des plus agréables.

Inscrivez-vous sur le site du Roadshow des Spécialistes dès à présent.

inscription@roadshow-des-specialistes.fr
<http://roadshow-des-specialistes.fr>





Formations outre-mer Hygiène et Sécurité

Le Cabinet BIGNONEAU organise tout au long de l'année des formations dédiées à l'hygiène et au traitement de l'eau, en inter-entreprises ou inter-collectivités, en Métropole et dans les DOM-TOM. Ces formations visent aussi bien les professionnels en charge de l'entretien des piscines résidentielles que des piscines collectives. Elles sont animées par Monique BIGNONEAU, spécialiste en expertise Hygiène et Sécurité des établissements collectifs. Des formations sur-mesure peuvent être délivrées sur demande, en entreprise.

Prochaine étape outre-mer : La Réunion, en octobre. Les thèmes abordés : le traitement des Eaux des espaces aquatiques, le stockage et la manipulation des produits chimiques, ou encore la maîtrise du risque Légionelle.

En janvier 2020, c'est aux Antilles que se déroulera la session suivante, étalées sur plusieurs journées de formation.

Le cabinet de formations est datadocké et éligible à la prise en charge par les OPCO dans le cadre de la formation continue. Inscriptions en ligne ou par email.

formation@bignoneau.com / www.bignoneau.com



Bientôt la rentrée à la PoolCop University !

Pour faciliter la prise en main et l'utilisation des piscines connectées à PoolCop, PCFR lance un nouveau format de formations à la « PoolCop University ». Comment vendre, installer, configurer et analyser grâce au système d'automatisation de la piscine ? En résumé, comment améliorer vos connaissances PoolCop ? C'est simple, inscrivez-vous à l'une des formations de l'entreprise, entre octobre 2019 et mars 2020.

Six sessions sont organisées au siège de PCFR, à Cucuron (84), près d'Aix-en-Provence, pour une durée d'une journée. Au programme :

- Fonctionnalités et caractéristiques du produit Poolcop
- Comment l'installer ?
- Comment le configurer ?
- Créer un compte et configurer PoolCop pour différents types de piscines
- Gérer et superviser un parc de piscines et analyser à distance.

Le tout servi dans la bonne humeur de l'équipe de PCFR, avec un déjeuner convivial offert. Vous pouvez réserver dès aujourd'hui par email votre date : 17 octobre 2019, 7 novembre, 5 décembre, 9 janvier 2020, 6 février, 19 mars.

contact@poolcop.com / www.poolcop.com

Formations avec la FPP

Les formations destinées aux adhérents de la FPP reprennent cet automne. Les thématiques des formations, qui se dérouleront entre Paris, Lyon, Aix-en-Provence et La Roche-sur-Yon :

- **Urbanisme** : mieux comprendre son PLU / Diminuer le risque d'opposition et Gestion des réclamations clients : Traitement des difficultés / Anticipation du litige client. 23 octobre à Lyon, 28 octobre et 10 décembre 2019 à Paris, 21 janvier 2020 à Aix-en-Provence
- **Utilisation, transport et stockage des produits de traitement de l'eau**
24 octobre à Lyon et 22 janvier 2020 à Aix
- **Normes européennes : structures et circulation de l'eau en piscine familiale**
13-14 novembre 2019 à Paris / 18-19 décembre 2019 à Lyon / 4-5 février 2020 à La Roche-Sur-Yon

• Règlementation en piscines collectives

14 janvier 2020 à Paris et Norme pose, entretien, maintenance liner et membrane armée
15 janvier 2020 à Paris

• Norme européenne sur les spas domestiques

16 janvier 2020 à Paris.

Une journée dédiée aux nouveaux adhérents de la FPP sera organisée le 26 novembre à Paris.

Inscriptions en ligne sur le site de la FPP. Un minimum de 6 participants par session est requis. Le coût de la formation est de 250 € par participant adhérent à la FPP pour une journée, et 400 € pour deux formations étalées sur deux jours consécutifs.

sappietti@propiscines.fr / www.propiscines.fr



Formations professionnelles à La Roche-sur-Yon

L'Institut Supérieur des Métiers de la Piscine, géré par BTP CFA Vendée à La Roche-sur-Yon (85) propose une série de formations professionnelles destinées aux pisciniers, en association avec le CFA de Pierrelatte. Au total, 33 sessions portant sur 15 thématiques de formation sont prévues sur 2019/2020. Ces sessions se dérouleront dans les locaux actuels du CFA, puis, dès janvier 2020, dans les nouveaux locaux dédiés. Ces derniers seront aménagés spécialement à cet effet, sur 1 800 m² et réuniront : ateliers, bassins pédagogiques, zone de pose de membrane, pose de coques, dalles de formation électrique, traitement de l'air, régulation... Des partenaires industriels sont associés à certains stages, mettant à disposition du matériel.



Par ailleurs, l'ISMP répond également à des attentes spécifiques de formation.

Les thématiques proposées sont : Traitement de l'eau / Traitement de l'eau piscines collectives / Hydraulique / Locaux techniques / Implantation d'une piscine / Les couvertures automatiques / La domotique en piscine (Klereo) / Les systèmes de chauffage de piscines / Maintenance et entretien / Spas / Dépannage électrique / Pose de liner / Membrane armée (Initiation et Perfectionnement) / Conseiller technique en magasin.

Les formations débutent dès le mois d'octobre 2019. Consultez le calendrier complet en ligne.

L'ISMP-BTP CFA Vendée prépare également au BP Métiers de la Piscine en Apprentissage (candidats de moins de 30 ans).

Inscriptions auprès d'Hélène Coffineau :
02 51 62 78 70 - helene.coffineau@cccba-btp.fr
Référent technique : David Browarek.

Formations professionnelles techniques à Rignac

Outre la formation au BP «Métiers de la Piscine», le Lycée de Rignac (12) propose aux professionnels de la filière Piscine de suivre des formations. Les pisciniers peuvent ainsi accéder à un éventail de stages professionnels sur les thématiques techniques de leur métier.

Les thématiques suivantes sont proposées à partir du mois de novembre 2019 :

- Agent de maintenance - 20 jours
- Formation technique pour vendeurs comptoir - 4 jours
- Membrane armée (initiation / perfectionnement) - 2 jours
- Liner - 1,5 jour
- Dépannage électrique - 2 jours
- Piscines à débordement et miroir - 1 jour
- Spas - 1 jour
- Hydraulique / locaux techniques - 2 jours
- Traitement de l'eau - 2 jours
- Piscines collectives (et sessions spéciale camping, hôtel, municipalité) - 3 jours



Retrouvez tout le calendrier en ligne :
ecole.metiers.piscine@gmail.com

Formations professionnelles à Pierrelatte

Chaque année le Centre de Formations de Pierrelatte propose des formations destinées aux professionnels de la piscine. Le calendrier 2019-2020 est désormais disponible en ligne.

- Des stages de 1 à 2 jours. Objectif : approfondir certains domaines précis du métier.

- Traitement de l'eau
- Hydraulique
- Locaux techniques
- Dépannage électrique
- Recherche de fuite

- Pose de liner
- Piscines collectives
- Pose de coques polyester (Partenariat Léa composites)
- Soudure de PVC armé (Partenariat Renolit)

- Des formations qualifiantes ou diplômantes

- 1 semaine : formation technique pour les vendeurs en magasin. Elle a pour but de faire monter en compétence technique.
- 4 semaines : formation "Agents de

maintenance en piscine".

Elle permet de recruter des débutants pour assurer l'entretien des piscines et pour le petit SAV.

- Pour les techniciens de plus de 3 ans d'expérience : possibilité d'obtenir le diplôme de Technicien Piscine par VAE (validation de l'expérience de terrain) - 3 jours de réunion et travail personnel.

Demandez la fiche détaillée de chaque formation au 04.75.04.17.69 ou à formation.piscine@orange.fr

Retrouvez l'intégralité des formations sur
www.eurospoolnews.com

1994 - 2019



25 ans

ALLIANCE PISCINES

Ma piscine pour la vie !

1^{ère} marque européenne
de piscines coques polyester
alliancepiscines.com



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

- **GARANTIE DÉCENNALE**
- **7 Usines** de fabrication
- Service **livraison** intégré
- Plus de **45 modèles**
- Fabrication **100% Française**
- Label qualité **MATIP**
- Zone de **chalandises** par magasin
- Contacts qualifiés
- Réseau **NATIONAL**
- **Formations** commerciales et techniques

Et bénéficiez des avantages



La centrale de **référencement**
nouvelle génération !

Contact :

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



LA TRIBUNE DES FABRICANTS

Dédiée aux entreprises et aux fabricants, cette Tribune permet de leur donner « libre parole », sans restrictions, ni concessions.

Une occasion unique de laisser libre cours aux réflexions, opinions ou, pourquoi pas, aux « coups de gueules » éventuels... leurs auteurs en portant bien évidemment seuls la responsabilité !

N'hésitez pas à venir alimenter cette rubrique sur les points les plus sensibles du moment, qu'il s'agisse d'innovations produits, de potentiels marchés ou, plus largement, du monde de la piscine.

Ne renoncez pas non plus à vos droits de réponse. La Tribune est ouverte. Profitez-en !

Obtenir une bonne qualité de filtration : la parole est à ACIS

Pour ce Numéro, c'est la société ACIS, concepteur et fabricant français d'équipements de piscine, qui prend la parole sur la filtration et transmet quelques conseils pour dimensionner pompe, filtre, canalisations.

"Il est toujours utile de rappeler quelques principes techniques de base concernant la filtration et l'installation d'une pompe de piscine. Du soin apporté à la définition et au réglage de votre installation va dépendre, pour votre client, la durée de vie de son groupe de filtration."

I. CHOIX DU DÉBIT POUR LE SYSTÈME DE FILTRATION

Pour être conforme à la norme NFP 90-318, le système de filtration doit avoir un débit nominal suffisant pour permettre de recycler au moins 3 fois le volume total d'eau

contenu par le bassin en 24 heures (soit $Q \text{ m}^3/\text{h} > V \text{ m}^3/8$) avec un minimum de $2 \text{ m}^3/\text{h}$.

$$\text{Soit : } \underline{\text{débit}} > \frac{\text{Volume bassin} \times 3}{24 \text{ heures}} = \dots\dots\dots \text{ m}^3/\text{h}$$

Exemple :

$$48 \text{ m}^3 + 48 \text{ m}^3 + 48 \text{ m}^3 = \frac{144 \text{ m}^3}{24\text{h}} = 6 \text{ m}^3/\text{h Minimum}$$

Ce débit calculé est un débit minimum. Dans la pratique, les pisciniers utilisent très souvent le calcul suivant en recyclant

au moins 6 fois le volume total d'eau en 24 heures soit : bassin de $48 \text{ m}^3 \times 4 \text{ heures} = 12 \text{ m}^3/\text{heure}$.

$$48 \text{ m}^3 \times 6 = \frac{288 \text{ m}^3}{24\text{h}} = 12 \text{ m}^3/\text{h}$$

II. CHOIX DES FILTRES

Suivant le type de média filtrant et la surface des filtres, ceux-ci ont un débit maximum admissible.

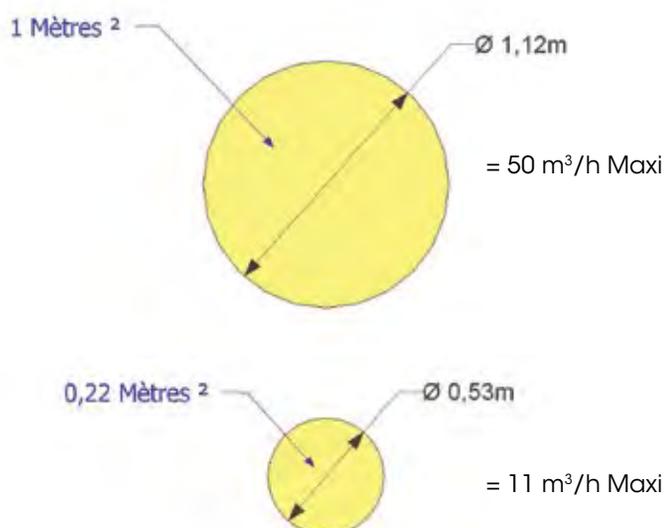
La vitesse d'eau admissible dans le média filtrant est donnée en m^3/h par m^2 :

- Filtre à cartouche papier : $2 \text{ m}^3/\text{h}$ par m^2
- Filtre à sable : $50 \text{ m}^3/\text{h}$ par m^2
- Etc.

Exemple :

1 filtre à sable de diamètre 500 mm présente une surface de média de $0,22 \text{ m}^2$.

Donc $50 \text{ m}^3/\text{h} \times 0,22 = 11 \text{ m}^3/\text{h}$ maximum admissible dans ce filtre de $\varnothing 500 \text{ mm}$.



Si vous dépassez les capacités de filtration des filtres, les inconvénients sont les suivants :

- Les particules s'incrusteront profondément dans le média filtrant, ainsi le décolmatage lors des contre-lavages est moins efficace.
- Le débit trop important forme des veines préférentielles dans lesquelles passe l'eau sans être filtrée.
- On crée un colmatage et une érosion prématurée du média filtrant.
- A débit maximum = perte de charge importante = surconsommation électrique.

III. CHOIX DE LA TUYAUTERIE

Sur une installation neuve, vous devez adapter le diamètre ou le nombre de tuyaux par rapport au débit souhaité.

En cas d'éloignement entre la pompe et le bassin, augmenter la section de la tuyauterie. Sur une installation existante, vous devez adapter le débit par rapport aux tuyaux en place.

En fonction du diamètre nominal de la tuyauterie et du débit qui sera véhiculé à l'intérieur, la vitesse d'eau variera.

Une vitesse élevée entraîne beaucoup de frottements donc **beaucoup de pertes de charge.**

Vous devez respecter les règles hydrauliques suivantes, entre autres :

Si à l'inverse, vous installez un filtre d'une grande capacité en l'utilisant à 50%, les avantages sont nombreux :

- Les lavages sont plus éloignés.
- La filtration lente piège mieux les particules.

Vous devez également prévoir l'encrassement du filtre qui diminue ses performances (prévoir une perte de 30%).

Exemple : pour 12 m³/h, prévoir un filtre de 17 m³/h minimum.

- La vitesse d'eau dans les tuyaux d'aspiration ne doit pas dépasser 1.5m/seconde. Concrètement, les débits admissibles sont de :

- Environ 7 m³/h dans un tuyau ø 50
- Environ 12 m³/h dans un tuyau ø 63

- La vitesse d'eau dans les tuyaux de refoulement ne doit pas dépasser 3m/seconde, soit :

- Environ 14 m³/h dans un tuyau ø 50
- Environ 24 m³/h dans un tuyau ø 63

Pour véhiculer 21 m³/h en aspiration, vous pouvez utiliser 3 tuyaux d'aspiration en ø 50 mm. : soit 3 x 7 m³/h = 21 m³ / h (sur un collecteur en entrée de pompe).

Diamètre de tuyau conseillé pour l'aspiration et le refoulement des pompes en fonction du débit.

La vitesse de passage maximale pour l'aspiration est de 1,5m/s pour l'aspiration et de 3 m/s pour le refoulement.

ø extérieur en mm	40	50	63	75	90	110	140	160	200
ø nominal (intérieur) en mm	32	40	50	65	80	102	125	152	180
Débit maximal pour l'aspiration	4	7	12	17	28	44	74	98	137
ø extérieur en mm	40	50	63	75	90	110	140	160	200
ø nominal (intérieur) en mm	32	40	50	65	80	102	125	152	180
Débit maximal pour le refoulement	9	15	24	33	57	88	148	195	274

De même, avec une vitesse d'eau importante, un phénomène de « coup de bélier » peut survenir lors des arrêts. Cela favorise également le phénomène de cavitation dans la pompe.

La cavitation est à l'origine de nombreux problèmes :

- Usure prématurée des pompes :
 - Roulements usés par vibration de l'arbre.
 - Garniture mécanique détériorée par accumulation d'air.
 - Moteur cramé par sur-intensité.

- Formation d'air dans le circuit avec accumulation dans le préfiltre et le filtre.

Pour éviter le phénomène de cavitation, il faut réduire au maximum les pertes de charge sur l'aspiration liées :

- A la hauteur d'aspiration.
- Au diamètre de la tuyauterie et à sa longueur.
- Aux skimmer, préfiltre ou cartouche colmatés.
- Au débit trop important.
- Etc.

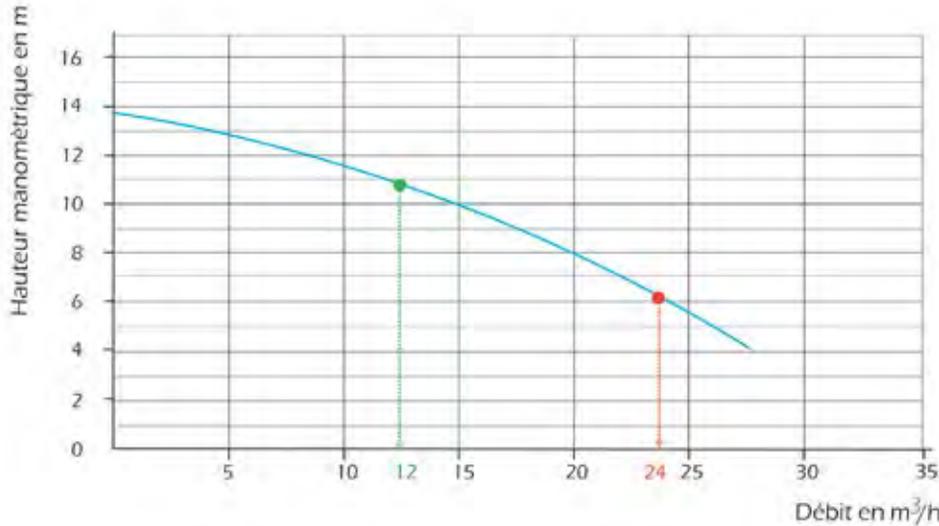
V. CHOIX DE LA POMPE

Si votre besoin estimé est de **12 m³/h**, vous devez choisir, une pompe qui affiche 12 m³/h, en milieu de courbe. Votre installation ne disposant pas d'un débitmètre, vous allez utiliser la courbe de performance fournie par le fabricant de pompe pour régler le débit de votre installation.

• Pour déterminer le débit de fonctionnement, vous relevez

la pression indiquée sur le manomètre de l'installation que vous reportez sur la ligne verticale du tableau gradué en mètre.

- De là, suivre la ligne horizontale jusqu'à l'intersection de courbe de la pompe et descendre à l'aplomb sur la ligne des débits et lire le résultat.



Lecture d'une courbe de pompe

Cette lecture simplifiée ne tient pas compte de la position de la pompe par rapport au niveau d'eau du bassin. En effet, une pompe en charge ou en aspiration va modifier un peu ce résultat.

CONCLUSION

Du soin que vous aurez apporté à la définition et au réglage de l'installation du groupe de filtration de votre client dépendra sa durée de vie. En dépendent aussi la qualité de filtration et la consommation électrique.

A la place d'une pompe puissante qui fonctionne quelques heures par jour, il vaut mieux privilégier le choix d'une pompe de faible puissance en allongeant le temps de filtra-

tion jusqu'à 24 h / 24 h. De cette façon, la diffusion du traitement de l'eau, la filtration, le chauffage du volume d'eau seront plus linéaires et efficaces qu'avec un débit important sur des périodes courtes.

Une solution efficace pour vous simplifier la tâche est d'installer une pompe à vitesse variable. (chez ACIS, par exemple, une pompe MKB VS Marque VIPOOL).

PARU

Spécial PROS COLLECTIVITÉS

Des infos 100% Piscines & Spas de Collectivités

SEPTEMBRE 2019

Venez le chercher, il est offert sur les salons :

ATLANTICA à LA ROCHELLE | 08-10 oct
Stand D99

SETT à MONTPELLIER | 05-07 nov
Stand A3C20

Abonnez-vous gratuitement à abo@eurospapoolnews.com

PISCINA & WELLNESS | BARCELONE

15 - 18 octobre 2019

Un rendez-vous majeur du secteur de la piscine et du bien-être



Le salon Piscina & Wellness ouvrira ses portes à Barcelone du 15 au 18 octobre, renouvelant son engagement en faveur de l'innovation, la numérisation et le développement durable, à l'occasion de cet événement européen. Organisé conjointement par Fira de Barcelona et l'ASOFAP (Association Espagnole des Professionnels du Secteur de la Piscine), il se tiendra à nouveau sur le site de Gran Via (halls 1 et 2).

L'offre pour les établissements touristiques

Les équipements, produits et services spécialement dédiés aux établissements touristiques, tels que les hôtels, campings, centres de bien-être et de santé, installations de loisirs et de sport, seront présentés dans l'offre globale du salon. À noter également la 4e édition du Symposium sur les loisirs aquatiques, spécifiquement destiné au secteur de l'HPA et des parcs de loisirs.

Le Wellness Experience

Rendez-vous est pris à nouveau cette année pour le Wellness Experience, un espace bien-être reconstitué pour tester les fonctionnalités innovantes, découvrir les nouvelles tendances en matière d'équipements, de technologies et de design. Des conférences professionnelles réuniront plus de 30 experts spécialisés dans les domaines technique, médical, physiothérapeutique, commercial ou de la gestion.

Les trophées 2019

Enfin, pas de Piscina & Wellness sans trophées et 2019 ne fera pas exception, avec les traditionnels Awards reconnaissant l'excellence des entreprises du secteur qui s'engagent pour la R & D + i. Cette année, les Wellness Experience Awards feront aussi leur apparition, sélectionnant le meilleur parmi les spas, centres de santé, centres de thalassothérapie et centres thermaux ou de bien-être. Le salon verra également la remise de prix du concours international d'étudiants en architecture sur des projets d'installations aquatiques.

piscinawellness@firabarcelona.com
www.piscinawellness.com

SETT | MONTPELLIER

05 - 07 novembre 2019

Des investissements en hausse pour le marché de l'HPA

Cet automne, cela fera 41 ans que le salon SETT, leader des salons professionnels de l'Hôtellerie de Plein Air en Europe, existe. Du 5 au 7 novembre 2019, le salon professionnel des équipements de l'HPA prendra ses quartiers à Montpellier au Parc des



Expositions pour l'un des rendez-vous majeurs du secteur. Un secteur qui ne cesse de croître en France, avec un chiffre d'affaires de 2,5 milliards d'euros en 2018 (dont 22 % sont consacrés à l'investissement). La tendance est identique en Italie et en Espagne, où le nombre de campings continue d'augmenter. Avec plus de 15 000 visiteurs l'an passé pour sa 40e édition, le salon draine incontestablement un grand potentiel d'affaires (dont 11 % de visiteurs internationaux) pour l'HPA et ses prestataires. Il représente une immanquable opportunité chaque année de venir présenter son offre en matière d'équipements de loisirs aquatiques et de bien-être : piscines, spas, saunas, hammams ont toute leur place sur ce salon. A noter que seuls 47,5 % des campings (qui ne sont qu'une part de l'HPA) en France sont équipés de piscine, 12 % de jeux aquatiques et 8,5 % seulement d'équipements de bien-être... Plus de 70 % des visiteurs du SETT sont des décideurs, issus pour la majeure partie du domaine des campings, lesquels sont au nombre de 8 000 en France.

Une manne à exploiter par les pisciniers et professionnels de notre industrie, surtout lorsqu'on sait que les vacanciers envisagent de plus en plus ces équipements comme critères de sélection de leur lieu de villégiature. Quant aux familles avec enfants, c'est pour eux assurément devenu un impératif.

salonsett@code-events.com
www.salonsett.com

Salon AQUANALE | COLOGNE | 05 - 08 novembre 2019

Piscines privées, publiques et piscines d'hôtel : rendez-vous à aquanale

Cette année, le salon international aquanale se joindra à FSB pour réunir l'offre de produits et services dédiés aussi bien aux piscines résidentielles qu'aux piscines publiques, incluant les piscines des établissements hôteliers.

Le salon exposera les tendances actuelles en matière de produits dédiés aux piscines, saunas, hammams et installations de bien-être. On remarque par exemple que les réalisations minimalistes au design discret sont prédominantes, avec un retour à la couleur. D'autre part, les produits ne sont plus soit fonctionnels, soit beaux. Ils remplissent leur fonction sans que leur aspect esthétique soit négligé pour autant. On observe également sur le marché une attention accrue à la protection de l'environnement, avec une demande pour des solutions énergétiquement efficaces en augmentation. La piscine s'envisage de plus en plus d'une façon globale, tenant compte

de son environnement pour aménager un véritable espace à vivre à la maison.

La Forum International Piscines et Bien-Etre proposera des conférences sur les sujets d'actualités de l'industrie : choix de modèles d'exploitation pour les installations publiques, défis de la société actuelles, tels que le vieillissement de la population, l'urbanisation croissante, l'individualisation, le changement climatique, figureront parmi les thèmes abordés. Les réglementations européennes telles que la DIN EN 16582 et DIN EN 16713 seront évoquées également.

Le sport en milieu aquatique sera mis en lumière au sein du hall 7, dans l'espace consacré au fitness aquatique.



Les visiteurs pourront découvrir les dernières tendances en matière de disciplines proposées dans les piscines publiques.

Plus de 300 entreprises de plus de 25 pays sont attendues pour exposer à aquanale 2019.

aquanale@koelnmesse.de
www.aquanale.de

PAYSALIA | LYON | 03 - 05 décembre 2019

10 ans de paysages à l'honneur

Le rendez-vous annuel de la filière Paysage, Jardin & Sport, PAYSALIA, fêtera cette année 10 ans de paysages mis à l'honneur auprès des professionnels. Les 3, 4 et 5 décembre c'est donc une édition spéciale d'anniversaire qui se déroulera à Lyon-Eurexpo.

Des temps forts marqueront l'évènement, avec au programme :

- le Forum Paysalia et ses conférences sur les innovations du secteur, la revitalisation des centres villes, l'attractivité touristique par le paysage...

- le Village Wellgreen, se focalisant sur les terrains de sport, stades et golfs ;
- la Place du Village autour du végétal en zone urbaine ;
- le 5^e concours du Carré des Jardiniers et ses jardins originaux en compétition.

Tout au long du salon, les solutions innovantes concernant le paysage, le jardin et le sport, seront mises en lumière, et notamment au sein de l'espace Paysalia Innovations avec une sélection de produits concourant aux

Trophées Paysalia Innovations.

En 2017, le salon Paysage, Jardin & Sport avait accueilli 664 exposants, venant de 17 pays différents, et 24096 visiteurs professionnels.

Les professionnels visitant Paysalia pourront profiter de la simultanéité de Rocalia qui avait accueilli 125 exposants en 2017. Dédié à la pierre naturelle, ce salon le complète parfaitement par son offre destinée à l'aménagement paysager par le minéral.

Le marché du paysage se porte bien en France, soutenu par des marchés publics en progression, mais aussi par une dynamique des particuliers. Tout comme pour la piscine, le jardin comme Art de vivre prend en effet de plus en plus sa place parmi les préoccupations du public, tandis qu'il se réaffirme dans les projets des municipalités pour végétaliser les zones urbaines.

paysalia@gl-events.com
www.paysalia.com



PISCINE & SPA | PARIS | 07 - 15 décembre 2019

Des conférences en partenariat avec la FPP

Chaque année, Spécial PROS vous rappelle l'importance de participer à ce célèbre salon grand public, événement majeur de la profession.

Le Salon Piscine & Spa vivra sa 56^e édition du 7 au 15 décembre 2019, à Paris, Porte de Versailles, dans le Hall 2.2, drainant plus de 11 000 visiteurs autour des thèmes de la piscine, du spa, hammam, sauna, univers bien-être, abri, couverture, pergola, aménagement extérieur, répartis sur plus de 6 500 m² de surface d'exposition... De quoi motiver les plus indécis à mettre sur pied leur projet ! Une clientèle CSP+, dont 74 % avaient un projet concret lors de leur visite en 2018. Un budget moyen qui se situait entre 10 000 et 50 000 €, mais pouvant aller jusqu'à 100 000 € pour certains, et permettant de donner forme à leurs envies...

Le salon propose également des

conférences visant à répondre aux attentes des visiteurs en matière de rénovation et pool staging, ainsi qu'aux professionnels ayant un projet de construction de bassin à usage collectif. La durée étalée sur 9 jours et 2 week-ends sur le calendrier, fait de ce rendez-vous incontournable de la profession une occasion idéale pour remplir vos carnets de commandes !

Exposer sur le seul salon parisien entièrement dédié à l'univers de la piscine, du spa et du bien-être vous permettra de :

- Générer du CA immédiat
- Réaliser des ventes
- Capturer de nouveaux contacts
- Vous positionner face à vos concurrents
- Présenter votre offre
- Alimenter votre carnet de rendez-vous.



Profitez d'une vaste couverture médiatique de l'évènement incluant : un affichage citadin, une visibilité dans la presse Piscine, Jardin, Maison, Déco..., sur les sites partenaires du salon, sur ses sites internet (blog et site) et sur les réseaux sociaux.

Vous pouvez contacter la Commissaire générale du salon, Martine Miltchev, pour recevoir votre lien d'inscription : 01 47 56 64 66

martine.miltchev@reedexpo.fr
www.salonpiscineparis.com

www.aquanale.com
INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR SAUNA.POOL.AMBIENCE.

aquanale

SECURE YOUR ADMISSION TICKETS
aquanale.com/tickets
 NOW!

**NEW IN 2019!
 NOW INCLUDING PUBLIC POOL SECTOR**

AQUANALE
 COLOGNE, 05-08.11.2019

Koelnmesse GmbH
 Messeplatz 1
 50679 Köln, Germany
 Tel. +49 1806 603 500
aquanale@visitor.koelnmesse.de

koelnmesse

AMAZON : VENDRE OU ACHETER ?

Premières réflexions...

Comment, en 2019, parler de notre industrie de la piscine et du spa, ou des enjeux de distribution, sans évoquer Amazon. Depuis une dizaine d'années, le géant de la vente en ligne a bouleversé le quotidien des consommateurs et des distributeurs. Pour le meilleur, ou pour le pire. Amazon modifie les modèles économiques des centres commerciaux, des grandes enseignes de distributions et, désormais également, de celles plus spécialisées. Alors comment tirer le meilleur d'Amazon ? Quels sont les pièges à éviter ? Et comment l'utiliser pour vendre également ? Faisons le point.

UN APPÉTIT FÉROCE

Quelques généralités tout d'abord pour mieux appréhender ce géant de la vente en ligne.

91% des internautes français connaissent Amazon. 67% envisagent d'acheter des produits sur Amazon, soit 2 points de plus que l'année précédente. 43% disent que leur prochain achat sera fait via Amazon.

Ainsi, 21,5 millions de Français de 18 ans et plus ont acheté au moins une fois sur Amazon.fr en 2018. La fréquence d'achat est de 8,8 commandes par an et par client sur le site.

Et la croissance du géant de la vente sur Internet est loin d'être finie

Partant du principe que 67% des Français envisagent de passer commande sur Amazon, soit 33,5 millions d'individus et que seulement 43% le font réellement, soit 21,5 millions d'individus, l'institut de sondage et d'étude Kantar estime donc qu'Amazon pourrait potentiellement encore recruter 12 millions de clients en France.

Ces internautes achètent-ils déjà des produits piscine en ligne ?

La réponse est oui ! Même si les produits les plus achetés sur Amazon sont des articles de culture ou high-tech, le géant fait désormais une entrée fracassante sur les produits de grande consommation (+33% en un an) et particulièrement sur les produits de beauté. Et il se positionne désormais également sur les marchés de niche.



PLUS DE 50 000 RÉFÉRENCES DISPONIBLES AU RAYON PISCINE ET SPAS

Vous ne rêvez pas. Le rayon « Piscines, spas et accessoires » compte plus de 50 000 références disponibles à l'achat. Parmi lesquelles, des produits grand public comme les bouées, jusqu'à un couloir de nage Piscinelle vendu 47 316 euros. Dans ce dernier cas, on imagine bien qu'il s'agit davantage d'un coup de communication plutôt qu'une réelle stratégie commerciale. Mais cela donne une idée de la diversité des produits disponibles.

En matière de produits consommables piscine et spa, tout s'achète, ou presque, sur Amazon. De l'objet connecté aux cartouches de filtration, en passant par des produits de nettoyage. En cherchant un peu, vous trouverez même des professionnels qui offrent la livraison de vos sacs de sable. En tant que professionnels, il se peut même que certains produits soient vendus moins chers que votre prix d'achat. Et c'est bien le problème d'Amazon. Difficile de savoir qui vend.

PLUS DE FRONTIÈRE ET PEU DE CONTRÔLE

Sur Amazon, vous pouvez aisément acheter depuis la France un produit à un vendeur espagnol ou allemand ou de plus loin encore. Certains professionnels peu scrupuleux contournent les règles de territorialité et vendent sur toute l'Europe à des prix fracassés. D'autres se sont spécialisés dans la vente de stock. Ils achètent en très grosses quantités quelques références produits et inondent Amazon les semaines qui suivent. Certains crieront à la concurrence déloyale. Les fabricants que nous avons interrogés avouent être ennuyés et de plus en plus conscients du problème. Des solutions pour mieux contrôler ces marchés parallèles sont envisagées. D'autant qu'Amazon menace également les marges de toute la chaîne de distribution.

Et pour cause. Les acheteurs sur Amazon sont en priorité motivés par :

- Un prix avantageux (65% des répondants)
- La livraison gratuite (56%)

Catégories à l'honneur



- La livraison rapide (27 %)

La guerre du prix est un phénomène inquiétant. Pour le consommateur cela semble être tout bénéfique et pourtant...

LES RISQUES LIÉS AU SAV

Pour un sac de sable, on comprend que le consommateur se laisse tenter. Mais pour des produits technologiques, les risques sont réels. Pour les robots de piscine, les pompes ou les produits d'analyse par exemple, il existe des milliers de références disponibles à la vente. Parfois, le vendeur a pignon sur rue. En France, la garantie est donc facile à mettre en place et le SAV fonctionne parfaitement. Mais il arrive que le vendeur soit à l'autre bout de la planète. La traduction en français de la fiche produit ou la bonne notation du vendeur peuvent mettre en confiance l'acheteur. Et en cas de panne, les ennuis commencent.

Yannick, témoigne sur l'achat d'un robot

Bien que la marque et le modèle soient commercialisés en France, il trouve le robot à 150 € moins cher sur Amazon. Commandé le lundi, il est livré le jeudi. Tout semble parfait. Lorsque, 2 mois plus tard, le robot ne fait plus son boulot, Yannick joint le service client Amazon. Hélas ! Passé 30 jours après la livraison, on lui conseille de joindre le service client du fabricant. Et commence un long chemin de croix entre le service client France et le service client international. Rien qu'en coût d'acheminement du produit, il y en a pour le prix d'un nouveau robot, ou presque.

Amazon a considérablement amélioré le service garantie et après-vente de sa plateforme. En particulier pour ses abonnés Amazon Prime. Mais sur des produits techniques et au tarif élevé, il peut être pertinent de bien vérifier qui vend et quel sera le type de garantie lié à l'achat

QUE FAIRE « CONTRE » AMAZON ?

Conscients de la forte concurrence d'Amazon, les fabricants proposent désormais à leurs revendeurs physiques des gammes de produits exclusifs ou des programmes de fidélité renforcés. Lutter contre le géant Amazon par la carte de la différenciation semble être une piste intéressante.



Par ailleurs, le conseil et l'accompagnement sont plus que jamais au cœur de l'acte d'achat sur des produits technologiques. Aux professionnels revendeurs de valoriser leur

service après-vente, talon d'Achille du géant digital.

Enfin, certains magasins spécialisés ont décidé de monter en gamme. Proposer de l'équipement ou des accessoires piscine originaux et haut de gamme. En s'adressant à une cible plus aisée, le risque d'être confronté à l'argument du prix bas diminue.

QUE FAIRE « AVEC » AMAZON ?

Par solidarité avec une bonne partie de la filière, nous devrions répondre à cette question par : ne surtout pas acheter. Mais pour être tout à fait honnête, il y a sans doute des achats intéressants à effectuer. Sur du petit produit consommable par exemple.

À l'inverse, l'autre piste de réflexion consiste à vendre sur Amazon. La mise en place d'une boutique en ligne est désormais simple. Si vous avez des produits exclusifs à distribuer, Amazon peut être une vitrine efficace. Pour vendre, ou pour vous faire connaître.

On le sait, se faire référencer sur Google, est chronophage, cher et énergivore. Et quand bien même votre site est-il bien référencé, vous ne touchez pas, sur le moteur de recherche, une audience exclusivement composée d'acheteurs.

Monter une vitrine sur Amazon vous permet de toucher des dizaines de milliers d'internautes à la recherche de produits piscine. Et pourquoi pas le vôtre ? Le dernier avantage, contrairement à Google, est que vous ne paierez que si vous vendez.

STOP GUÊPES®

Répulsif guêpes
à base d'huiles essentielles.
Efficace autour de la piscine
et partout où se posent les guêpes...

**SAFIRA COMBAT LES ENNEMIS
DE VOTRE PISCINE**

Safira
www.safira.fr



VENEZ
RENCONTRER
VOS FUTURS
CLIENTS.

SALON PISCINE SPA PARIS

7-15 DEC. 2019

PARIS - PORTE DE VERSAILLES

PISCINE . SPA . SAUNA . HAMMAM .
ABRI DE TERRASSE ET DE PISCINE .
DÉCO / DESIGN . PERGOLA

**RÉSERVEZ VOTRE ESPACE
DÈS MAINTENANT !**

PLUS D'INFORMATIONS SUR
SALONPISCINEPARIS.COM

En partenariat avec

C'est la rentrée !

C'est parti ! Après un été torride, la saison d'automne s'annonce prolifique, comme toujours dans ce cas. Pour vous, c'est la quasi-certitude de remplir les carnets de commandes.

Faut-il pour autant oublier les bonnes résolutions ? Celles d'appliquer les techniques de ventes gagnantes ? Bien sûr que non ! Je vous ai déjà longuement parlé du danger de baisser la garde et renouer avec ses anciens démons de « vendeur qui oublie de **vendre** et qui redevient **preneur d'ordres** ». Je ne vais pas ici recommencer mes « justes colères » (LOL), en vous expliquant qu'il faut toujours développer un plan de vente structuré pour aller toujours chercher la commande !... Enfin bref... vous voyez de quoi je parle... !

Dans notre dernier numéro, je vous ai laissé sur la promesse de passer en revue ces prochains mois les techniques de persuasion qui font vendre. Je vous ai parlé du StepWay®, qui guidera pas à pas votre **plan de vente gagnant** !

Rappelez-vous la règle des 4 C, structure incontournable d'un vrai plan de vente pro !

1^{er} C : Contact

2^e C : Connaitre

3^e C : Convaincre

4^e C : Conclure.

Débutons donc avec les 2 premiers C, les plus importants pour espérer **transformer un prospect en client.**

Le premier C, le **Contact**, est l'une des premières clefs de la réussite.

LES CLÉS DE LA VENTE PERSUASIVE !

I - Le sourire

Attention : les premières impressions d'un prospect sont, la plupart du temps, subconscientes, mais aussi, déterminantes pour la suite de l'entretien. N'oubliez pas que la première arme de la prise de contact est le sourire !



Rappelons-nous en permanence ce célèbre proverbe chinois :

« L'homme qui ne sourit pas ne doit pas ouvrir boutique »

Ajoutons, pour être de notre temps, « *ou la femme...* » bien entendu, et je dirais même que le sourire de cette dernière est très souvent plus percutant !

II - Le dress code

Attention : l'habit fait le moine dans notre métier, du moins, il vous permettra d'aborder le début du plan de vente dans de bonnes conditions. Toujours par des mécanismes subliminaux, parfaitement analysés et détaillés par les



experts en psychologie sociale, je dirais que le prospect possède des codes imprimés dans son esprit. Je prends toujours comme exemple dans mes conférences le vendeur costumé, cravaté, attaché-case en main, arrivant chez vous avec une belle voiture de luxe. L'image opposé de l'artisan, en salopette de travail (attention, propre la salopette), au volant de sa camionnette immaculée et logotypée de son activité et de son nom. Devinez quelles réactions instinctives vont suggérer ces deux visions ?



C'est très simple : le premier suscitera la méfiance, le recul, la distance. « **Attention :** ça sent le vendeur ! » Avec tout ce que cela comporte de lieux communs : vendeur = baratinneur, enjôleur, parfois même un peu menteur, etc. N'oublions pas que le dieu grec des commerçants, Hermès, était aussi celui des voleurs... ! De là à vous dire que tout vient de là, je n'irai pas jusque-là... quoique... (LOL).

Le second, l'artisan, au contraire inspirera confiance, professionnalisme et reconnaissance.



Ces reflexes conditionnés sont les mêmes que ceux qui seront provoqués par votre magasin ou les locaux de votre entreprise, quand le prospect se garera dans votre parking pour la première fois ! Il attribuera dans les deux cas une note, bénéfique au début de votre plan de vente ou, au contraire, très préjudiciable... Un vendeur qui commence un entretien avec un handicap de cet ordre devra faire des efforts importants pour chasser les premières mauvaises impressions, ce qui mettra en péril bien souvent la bonne marche du plan de vente.

III - La ponctualité

Ajoutons à ces premières armes de conditionnement psychologique des prospects, la ponctualité, notamment concernant les rendez-vous à domicile. En effet, un retard important aura lui aussi un impact négatif perturbant et retardateur dans le déroulement de votre entretien de vente.

NB : le téléphone portable permet de nos jours de prévenir et d'expliquer un retard.

IV - La poignée de main

Il existe à ce sujet de nombreuses controverses dans notre métier. Deux écoles, comme souvent, s'affrontent. L'une prône qu'il ne faut pas de contact physique lors du premier rendez-vous, l'autre recommande au contraire de provoquer la poignée de main.

Là encore, je ne vais pas entrer dans les

détails, mais ma longue expérience et les milliers (voire plus !) d'entretiens de vente que j'ai été amené à conduire me rangent dans la seconde école... D'une façon formelle et définitive.

Par contre, on m'a appris à cet égard lors de mes débuts en porte-à-porte, à bien me sécher la main avant le contact et à offrir une poignée de main ferme et décidée... Mais pas trop !



Là encore, il existe des explications passionnantes de la part des psychologues spécialisés. Elles mettent en évidence le fait que la poignée de main de notre interlocuteur révèle certains pans de sa personnalité... Mais arrêtons-nous au simple fait que cette poignée de main établit un premier contact positif !

V - Le poste de vente

1 - Foire / showroom

Que ce soit sur foire ou en showroom, la position et l'aménagement du poste de vente sont fondamentaux !



Attention là aussi : les éléments subliminaux joueront un rôle décisif sur le déroulement et surtout l'issue d'un plan de vente gagnant !

J'ai souvent et très longuement écrit sur ce thème, qui me tient particulièrement à cœur, ayant passé tant de temps sur les stands de foires ou dans les showrooms. Cela demande un long développement que nous aurons sûrement l'occasion de dérouler dans ces colonnes ultérieurement.

Mais, en résumé, sachez qu'un poste de vente doit être : accueillant, convivial, confortable, tout en étant professionnel. Il sera en effet pourvu d'échantillons, objets et images explicatives, ou encore subliminales... Le plan de vente sera déroulé par le **StepWay®** avec images fixes et filmées, présentées sur écran, accompagnant le StepWay® classique « papier », visible

pour complément.

Le poste de vente est au vendeur ce que l'établi est à l'ébéniste. Il doit être rangé et propre. Aucun outil ne doit manquer et surtout, chaque outil doit être sorti au bon moment pour une action précise !

2 - En rendez-vous à domicile

Concernant les rendez-vous chez le prospect, un process bien précis s'applique également. **Le choix de l'emplacement va directement impacter le bon déroulement de l'acte de vente.**

Ici aussi, ma longue expérience en clientèle m'a très souvent amené à regretter mes choix d'emplacement.

Évitez les cuisines, salons à table basse, bars à hauts tabourets, canapés moelleux... En la matière, j'aurais tout vu, tout vécu... je pourrais en rédiger des livres... Est-ce que ces aménagements improbables compromettent les ventes ? Pas toujours. Mais quelle « galère » et quelles pirouettes pour dérouler un plan de vente professionnel !

Pour éviter ces mésaventures, la bonne solution consiste en une table haute de salle à manger. Il faut surtout placer le couple face à soi.

Ce placement permet de dérouler son plan de vente avec le StepWay® et les échantillons de la meilleure façon. Le face à face vendeur-prospects permet, d'une part, les présentations papier ou filmées, d'autre part, et surtout, des échanges visuels directs et indispensables à l'instauration de l'empathie, laquelle, nous le verrons, sera une clef fondamentale de la vente persuasive.

Nous voilà donc face à nos prospects !

Il est temps maintenant de développer son plan de vente. Avant de lancer le **StepWay®**, nous commencerons par préciser aux prospects les deux points suivants :

VI - Le cadrage et le timing

De quoi s'agit-il ? Nous allons tout d'abord remercier les prospects de nous avoir consulté. Puis, nous leur expliquerons rapidement et de façon synthétique le déroulement et la structure de l'entretien en indiquant sa durée approximative.

Et puis, surtout, nous demanderons

aux prospects si cela leur convient (ou toute autre formule qui suscitera un assentiment) !



Cette pratique très connue et développée dans les codes de la psychologie comportementale est nommée : **engagement cohérence.**

En résumé, cela veut dire que l'on est cohérent avec un engagement verbal et, de ce fait, on sera subconsciemment preneur du déroulé et attentif durant le délai annoncé.

NB : attention ! Ce délai doit être annoncé comme relativement court et le plus près possible de la réalité !

Les entretiens de vente interminables sont souvent voués à l'échec.

C'est donc le DÉPART !



VII - Vendez votre compétence, votre expérience, votre savoir-faire

Nous allons développer notre plan de vente en nous aidant de nos outils.

Très souvent, les vendeurs ne savent pas par où commencer et patinent un peu. **Attention :** une bonne arrivée demande un bon départ !

Je vous donne ici la clef de ce bon départ. Il est indispensable de vendre une première chose avant toute autre chose. D'elle dépendra tout le reste.

Cette première chose est le STORYTELLING !

Racontez votre histoire professionnelle, justifiez votre savoir-faire.

En résumé, il faut, avant toute chose, vous vendre... Rien ne sera possible si vous sautez cette étape.

Pour être cru, il faut être reconnu comme spécialiste !

Pour convaincre, il faut prouver que vous êtes un spécialiste !



Pour que vos arguments soient performants, ils doivent venir d'un spécialiste et non pas de ce que j'appelle «un inconnu professionnel».

CONCLUSION

La confiance est le maître mot de la vente persuasive, car sans elle, les ventes, et notamment les ventes «one shot», sont impossibles.

Trop de vendeurs croient convaincre en vantant uniquement leurs produits. Que de fois l'ai-je constaté... Ils parlent et parlent encore, parfois très justement, de leurs produits, oubliant tout simplement de parler d'eux et de leur histoire professionnelle.

Le consommateur, et a fortiori le nouveau consommateur, se préoccupe plus du **faiseur** que de ses produits. Inutile de vanter un fruit pendant des heures si l'on est en confiance totale sur l'intégrité et le savoir-faire de son culti-

vateur ! Et ceci n'est qu'un exemple... Car, au final, une fois la confiance totale acquise par le vendeur, l'acheteur s'en remettra à ses avis.

J'aime rappeler ici l'une des affirmations que j'émet dans mes conférences et mes stages. Une affirmation qui a souvent eu le don d'hérisser le poil de certains fabricants, me suivant très difficilement sur ce point.

J'affirme que les armes fatales de persuasion sont le vendeur et le faiseur, non leur produit !

NB : Ce qui n'exclut pas de toujours vendre un bon produit, cela va de soi !

Vendez d'abord votre confiance et tout suivra facilement.

Notre plan de vente est lancé. Je vais maintenant démontrer que mon storytelling est vrai, et passer au 2^e C, pour pratiquer la phase la plus importante du plan de vente gagnant : la

Découverte du prospect (Connaitre).

Mais nous en parlerons lors de la prochaine Chronique, qui j'espère vous retrouvera nombreux.



Patrick SANCHEZ

Action Vente

www.actionvente.com

info@actionvente.com

06 76 29 19 40 / 06 80 26 22 76

NOUVEAU

Spécial PROS PAYSAGISTES

Explorez de nouveaux horizons via les professionnels paysagistes et de l'architecture d'extérieur.



Visuel non contractuel

PARUTION
Décembre 2019

Plus d'infos :
contact@europapoolnews.com

Abonnez-vous gratuitement à abo@europapoolnews.com

- p. 52 AB CONCEPT
- p. 5 ABORAL
- p. 53 AFG Europe
- p. 85 ALLIANCE PISCINES
- p. 39 APF
- p. 47 AQUA COVER
- p. 38 AQUAVIA SPA
- p. 23 ASCOMAT
- p. 54 ASTRALPOOL
- 4° de couverture** BWT / PROCOPI
- p. 56 CALOREX / DANThERM GROUP
- p. 31 CCEI
- p. 6 et 7** COCKTAIL PISCINE
- p. 15 EUROPISCINE
- p. 29 EXTRABAT
- p. 42 FILTRINOV
- p. 45 HAYWARD
- 3° de couverture** HYDRO SUD DIRECT
- p. 35 ISH-MIROIR
- p. 41 KRIPSOL
- p. 49 LOGYLINE
- p. 59 MONDIAL PISCINE
- p. 2 et 3** PISCINES IBIZA
- p. 71 POLYTROPIC
- p. 51 POOL TECHNOLOGIE
- p. 69 POOLCOP / PCFR
- p. 33, 37 et 43** POOLSTAR
- p. 17 RED POOL
- p. 46 et 93** SAFIRA
- p. 91 SALON AQUANALE COLOGNE
- p. 94 SALON PISCINE SPA PARIS
- p. 9 SCP France
- p. 65 SOFATEC
- p. 67 SOLIDPOOL
- p. 75 SORODIST
- p. 88 Spécial PROS COLLECTIVITES
- p. 97 Spécial PROS PAYSAGISTES
- p. 57 T&A
- p. 81 TOUCAN
- p. 63 WARM PAC
- p. 48 WOOD-LINE
- p. 27 ZODIAC



Retrouvez toute
l'ACTUALITÉ de la profession
TOUS LES JOURS

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa

Spécial PROS N°34

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

Office manager : Karine Astorg

Business developer : Guillaume Dossin

Rédacteur en chef : Guy Mémin

Consultant : Richard Chouraqui

Journaliste : Virginie Bettati

Rédaction : Bénédicte Béguin, Nadège Hély,
Violaine Sabina

Ont collaborés à ce numéro :

Manuel Martinez, Patrick Sanchez

Publicité : Emmanuelle Fardin, Katrien
Willemse, Nicolas Biagini, Michele Ravizza

Web : Bénédicte Béguin, Nadège Hély

Photographe : Violaine Sabina

Infographiste : Laura Perinetta

Imprimerie : Chirat (42)



Origine du papier : France
Taux de fibres recyclées : 0%
Certification : PEFC
Eutrophisation PTot (Kg/Tonne) : 0,02



SAS au capital de 152 449 Euros

RCS Cannes B 414 683 953 00031

APE 5814 Z - TVA FR02414683953 - ISSN 2429-2656

© 2019 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
NOVEMBRE 2019**



Hydro
Sud Direct

L'INDÉPENDANCE
AU **CŒUR** DU
RÉSEAU

HYDRO SUD DIRECT RECRUTE !

grouperment@hydrosud-direct.com - www.hydrosud-direct.com

PRÈS DE
150
MAGASINS

BWT Protège les belles piscines !



Pour tous renseignements,
contactez votre agence

PROCOPI
BWT GROUP