

Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



Un moment avec Sylvia MONFORT

p.10



Le point sur les pompes
de filtration p.14



Automatisation
et domotique p.30



Perte d'eau des piscines
intérieures p.24

Laurent GROS rejoint Bernard PHILIPPE en tant que directeur associé de WARMPAC

Faisant face à un accroissement de ses activités depuis 2 ans, la société WARMPAC a dernièrement emménagé dans de nouveaux locaux plus spacieux, à Vitrolles (13). Pour les mêmes raisons, l'entreprise a dû aussi renforcer son équipe commerciale. Elle met désormais tout en œuvre pour assurer son développement dans les meilleures conditions possibles.

Aujourd'hui, elle fait appel à un nouvel atout pour cette expansion, en la personne de Laurent GROS, nouveau Directeur Associé de Bernard PHILIPPE. Nous l'avons rencontré, dans les nouveaux bureaux fraîchement aménagés de WARMPAC.



Laurent GROS et Bernard PHILIPPE

Laurent Gros, quel a été votre parcours ?

L.G. : Je suis de formations commerciale et technique, puisque diplômé de l'Ecole Nationale de Chimie, puis d'une école de commerce. Je suis un professionnel de la distribution. En effet, j'ai construit une grande partie de ma carrière chez Jardiland, puis chez Irrijardin. J'ai rejoint l'entreprise Warmpac il y a quelques mois, en qualité de Directeur Associé.

Comment s'est fait ce rapprochement ?

L.G. : Bernard et Jean-Pierre PHILIPPE (Ndlr : dirigeants de Warmpac) figuraient parmi les fournisseurs d'Irrijardin, lorsque je travaillais comme Directeur des Achats et du Marketing pour cette enseigne. Nous nous rejoignons sur les mêmes valeurs. De plus, nous avons tissé d'excellentes relations commerciales et professionnelles. J'ai ensuite quitté Irrijardin, en excellents termes, pour démarrer un projet entre-

preneurial, souhaitant investir dans une entreprise afin de la développer. Mais je n'ai pas été satisfait de cette première expérience de chef d'entreprise, dans un domaine autre que celui de la piscine.

Au cours d'une discussion, Bernard et Jean-Pierre m'ont proposé d'accompagner l'entreprise Warmpac dans son développement. C'est tout naturellement que cela s'est fait, motivé par la qualité des produits, que je connaissais parfaitement, le sérieux de cette entreprise et les valeurs humaines que nous partageons.

Quelles sont vos missions chez Warmpac ?

L.G. : Elles sont diverses. Premièrement, l'entreprise a progressé de presque 60% l'année dernière dans ses ventes. Elle recherchait donc de nouvelles ressources destinées à dynamiser sa restructuration. Au vu de mon savoir-faire, il y avait un véritable sens à les accompagner pour cela.

Ma connaissance « produit » me permet de travailler sur d'autres références que les pompes à chaleur et notamment, sur les produits de traitement et produits de la domotique. C'est le cas par exemple avec les électrolyseurs Bright Blue, ou avec le système EZPool.

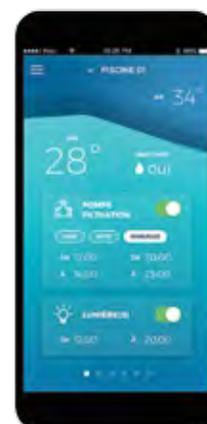
Même si notre volonté est de rester focalisés sur le BtoB, ma connaissance du marché BtoC me permet de connaître les besoins du client. Nous nous adressons au professionnel pour l'accompagner sur ce type de besoin.

Quelle stratégie pour EZPool ?

L.G. : Même si la pompe à chaleur est notre premier métier, Bernard a développé il y a 3 ans le produit EZPool. L'idée de départ a depuis un peu évolué, notamment sur le fait de ne s'adresser qu'aux professionnels, qui, à leur tour, s'adressent aux clients utilisateurs. Nous avons réalisé avec Bernard un nouveau maquetage afin de redonner un nouveau business



Boîtiers EZ1 et EZ2 connectés en local technique



Informations accessibles avec EZ1 : gestion d'une ou plusieurs piscines pour la pompe de filtration et l'éclairage.



Accès à d'autres fonctionnalités avec le coffret EZ2 : traitement de l'eau, équipements auxiliaires,...

model à cette solution. Ce système, en fonction du type d'accès, procure un certain nombre d'informations. C'est un peu nouveau en matière de positionnement stratégique.

La stratégie inclut également le développement d'EZPool et la roadmap produit, puisque le projet de Warmpac est de devenir un professionnel du local technique et du local technique connecté. Nous avons la certitude que l'ensemble des produits seront connectés et nous devons être capables de les faire communiquer avec une solution universelle, sans opposer les systèmes de communication, les environnements, etc.

Nous avons donc établi une roadmap produit : aujourd'hui EZPool 1 et EZPool 2 répondent à des fonctions d'automatisme et de traitement. Demain, ils devront être capables d'intégrer aussi bien des pompes à vitesses variables que des appareils de gestion de niveau d'eau, etc.

EZPool est une société indépendante, dont Warmpac est le distributeur exclusif en France. Nous recherchons des partenaires sur l'Europe et avons déjà quelques contacts en Espagne, au Portugal et en Australie.

Les différents moyens et supports mis en œuvre ?

L.G. : En premier lieu, nous expliquons l'environnement et le concept EZPool à travers une première vidéo, qui développe son fonctionnement, avec les nouvelles technologies de Motion Design. Nous avons aussi à disposition des tutos d'accompagnement destinés au branchement, ainsi qu'un support de formation à distance, notamment grâce au partage d'écran permettant d'accompagner l'installateur dans la mise en place du matériel. Nous devons être capables de vulgariser ce type de solutions, pour en faire de vrais supports pour le professionnel.

Comment vous situez-vous par rapport au marché ?

L.G. : Nous n'opposons pas les différents systèmes. Notre position est très claire : nous voulons un système ouvert, capable de connecter l'ensemble des appareils disponibles sur le marché. Nos appareils n'ont pas nécessairement de fonction initiale. De plus, nous avons une approche économique visant à connecter un maximum de piscines. C'est un système qui doit concerner aussi bien



Voir la vidéo

dans la captation de données que l'interaction et l'activation du local technique.

Concernant les tarifs, l'EZ1 est à un prix de vente consommateur de 450 € TTC, et 870 € TTC pour EZ1 et EZ2, avec d'excellentes conditions pour l'installateur.

Comme il s'agit d'une solution évolutive et que nous avons fait le choix de conserver les données en France, nous fournissons aussi des packs de maintenance aux professionnels, dotés de fonctionnalités particulières.

Pour conclure, Warmpac sera présent au salon de Lyon, comme lors des éditions précédentes. C'est un salon de référence internationale et nous y tiendrons un stand plus important qu'auparavant, sur lequel nous ferons graviter 4 univers.

UN NOUVEAU RESPONSABLE DES OPÉRATIONS CHEZ WARM PAC

Lionel BOUDAS vient d'intégrer Warmpac, en même temps que Laurent GROS, en qualité de Responsable des Opérations. Il a bien voulu se confier à nous.

Que sous-entend cette fonction ?

L.B. : Cette fonction comprend le pilotage du SAV, la coordination de toute la logistique, le travail sur le développement produit et les répercussions que cela peut avoir sur les différents acteurs internes et externes, qu'il s'agisse des équipes, des techniciens de nos clients, de nos clients sur la partie informative, etc.

Quel a été votre parcours professionnel ?

L.B. : J'ai travaillé une grande partie de ma carrière dans la téléphonie mobile, au back office des activités, puis une petite partie dans le domaine des EPI (Equipements de Protection Individuelle) en développant les activités de clients de divers horizons.

Quelle est votre mission chez Warmpac ?

L.B. : Nos clients directs doivent pouvoir apporter des réponses aux clients concernant la mise en œuvre des produits, notamment par le biais de la pluri-connaissance. Mais, en premier lieu, nous souhaitons mettre en place

un accès très abordable et permettre aux techniciens de se concentrer sur les problèmes techniques.

L'accent est mis sur le SAV, puisque nous devons avoir une réactivité irréprochable vis-à-vis de nos clients. Nous mettons en place des outils, destinés à mieux appréhender leurs besoins. Le client doit recevoir une réponse simple, soit directement, en nous contactant, soit indirectement, en utilisant les outils mis à sa disposition. Ces outils sont bien entendu actualisés en fonction des offres.

Nous mettons aussi l'accent sur le développement produit de la solution connectée, entrant dans le domaine de la domotique. C'est une nouvelle approche, ainsi qu'une activité essentielle au regard de l'évolution du marché. Nous voulons offrir à nos clients des produits aboutis.



Lionel BOUDAS

TENDANCES

AUTOMATISATION ET DOMOTIQUE

Comprendre les différentes options pour mieux accompagner vos clients

L'automatisation, la connectivité et la domotique sont rentrées sur le marché depuis plusieurs années permettant des innovations dans le secteur de la piscine qui influencent de plus en plus les usages et habitudes dans ce domaine.

La piscine dite intelligente est devenue une tendance pour les professionnels de la piscine tant du fait d'une demande croissante des utilisateurs que du développement et la variété des offres qui leur sont proposés sur le marché.

Les pisciniers sont donc amenés à s'approprier ces nouvelles offres pour pouvoir bien informer leurs clients et les former aux différentes solutions.



Pentair propose une gamme évolutive. Parmi elle, Soleo permet la régulation automatique du traitement de l'eau par le contrôle des équipements classiques d'un local technique. Pompe de filtration monovitesse, désinfectant, et pompe pH y sont connectés. Il peut également contrôler une pompe à vitesse variable et un système de chauffage en configuration Soleo VS ou avec l'adjonction d'un Speedeo. IntelliPool et Maestro permettent un contrôle à distance avec davantage d'options.

Control Station d'Hayward est un système centralisé dans le local technique qui assure une gestion intégrale du traitement de l'eau auquel peuvent s'ajouter d'autres équipements. Le kit de base comprend un boîtier qui peut être équipé d'un module Wifi inclus ou en option, selon les appareils.



Pool Technologie est spécialisé dans les solutions de traitement de l'eau respectueuses de l'environnement, électrolyse du sel, régulation et dosage automatiques. La société propose des sessions de formation pour permettre aux professionnels d'optimiser leurs connaissances des différentes offres. Cette année, la société commercialise sa nouvelle ligne Natural Pool Series® composée de plusieurs gammes de produits et services premium. Parmi elle, le modèle Clean CONNECT permet de contrôler à distance l'électrolyseur mais également la filtration et deux équipements au choix (éclairage, PAC, robots,...).



Parmi les gammes de robots électriques BWT, la ligne P, dédiée exclusivement aux professionnels, offre un nettoyage automatique de la piscine grâce au système Smart Navigation, qui scanne et détecte les obstacles et rationalise le trajet de nettoyage. Le modèle P600 APP intègre un module Bluetooth qui permet de piloter le robot à partir d'un Smartphone via une application gratuite BWT Best Water Home.



1. QU'EST-CE QUE L'AUTOMATISATION ET LA DOMOTIQUE ?

Du nettoyage à la désinfection, en passant par la filtration ou la température de l'eau, voire même, la maintenance complète de la piscine... beaucoup de tâches peuvent être automatisées et / ou pilotées à distance. Les progrès technologiques dans le domaine de l'automatisation et de la domotique ont rendu l'utilisation de la piscine et son fonctionnement plus faciles et confortables. Mais la multiplication des différents types de solutions et produits a parfois semé la confusion auprès des usagers et des pisciniers.

Comprendre ce qui relève de l'automatisation ou de la domotique permet notamment de bien cerner le besoin de vos clients, afin de les conseiller et leur prescrire le système ou l'appareil qui leur correspond le mieux.

L'automatisation

L'automatisme est un système dans lequel est effectuée une programmation d'actions simples ou groupées, qui aura un effet sur un ou plusieurs mécanismes ou équipements. Elle requiert un certain séquençage qui interviendra au cours de la journée, de la semaine, du mois, et qui variera potentiellement en fonction d'actions extérieures. Ce système est localisé, in situ, généralement dans le local technique. Les informations ne sortiront pas de cet environnement. Ainsi, l'utilisateur programme l'appareil pour qu'il puisse exécuter ses actions, et s'il souhaite avoir des informations ou modifier ces réglages, il devra physiquement se rendre dans le local technique pour le faire.

Outre l'horloge mécanique de programmation, les prémices de l'automatisme appliqué à la piscine sont apparues avec les régulations automatiques de traitement d'eau, plus particulièrement les stations élaborées disposant de leur propre chambre d'analyses pH et Redox, et équipées de pompes péristaltiques pour un ajout pertinent de produits. Ensuite, ce fut au tour de ce module électronique à relier au coffret électrique de la piscine pour automatiser la durée de filtration en fonction de la température de l'eau.

Pour le traitement de l'eau, en fonction des critères de l'appareil, il lancera une action en fonction de la température de l'eau, du pH ou d'un autre critère, selon la sophistication du système en question.

C'est donc un critère à prendre en considération lorsque l'on propose un système d'automatisation à son client. Par exemple : est-il utile d'avoir une commande de l'éclairage à l'intérieur du local technique, qui nécessitera des déplacements pour chaque réglage, alors que les clients attendent le plus souvent de pouvoir commander cet éclairage à partir de la maison ?

La connectivité

Avec la connexion sans fil et l'intelligence artificielle, une autre étape a été franchie. Les technologies de transmission d'informations sans support matériel se sont en effet beaucoup développées (wifi, Bluetooth, infrarouge ou encore radiofréquence) permettant de pouvoir vérifier, consulter les informations ou changer la programmation à distance.

Les interventions ne nécessitent pas d'être faites à partir du local technique, mais peuvent se faire à partir d'une application, d'un site web via un écran, un Smartphone, une tablette ou un ordinateur.

On peut avoir ainsi plusieurs appareils, avec une application dédiée pour chacun, permettant ainsi de piloter, une pompe de filtration, une pompe à chaleur, un robot, le système de traitement d'eau, etc., pouvant aller jusqu'à 4 ou 5 applications différentes pour piloter sa piscine.

La domotique

La domotique est la discipline qui fédère l'ensemble des technologies d'un environnement : elle inclut l'automatisation et y ajoute un degré d'intelligence, en proposant une interface pour commander un équipement qui peut être complexe.

Elle permet de récupérer les informations de différents appareils, de les relier sous une seule et même interface et de coordonner leurs actions.

Elle est basée sur un processus d'acquisition des informations physiques, puis leur traitement et la communication du résultat de ce traitement, qui déclenche l'action.

La domotique appliquée à la piscine recueille un certain nombre de données qu'elle analyse dans leur globalité pour, grâce à l'intelligence artificielle embarquée, interagir de façon pertinente sur chacun des équipements de la piscine concernés. Généralement, les dispositifs domotiques pour la piscine s'articulent autour de quatre éléments : un capteur installé dans la piscine, un relais radio, un boîtier relais d'information et un périphérique de consultation (ordinateur, tablette ou smartphone), et peuvent relier plusieurs équipements entre eux.

PoolCop

Evolution



poolcop.com





MODERNISEZ
VOTRE SOCIÉTÉ



PÉRENNISEZ
VOTRE RENTABILITÉ



OPTIMISEZ
VOS ACTIVITÉS



FIDÉLISEZ
VOTRE CLIENTÈLE

AYEZ UNE LONGUEUR D'AVANCE

OPTIMISEZ LA GESTION DE VOTRE PARC DE PISCINES

TRANSFORMEZ
L'EXPÉRIENCE PISCINE



CLEVER WATER SOLUTIONS



La pompe à chaleur inverter i-Komfort de Kripsol, peut être pilotée à distance depuis un smartphone, une tablette ou un PC avec le module wifi, disponible en option.



EZPool.app, téléchargeable sur App Store et Google Play, permet de se connecter au local technique de la piscine. Il s'adapte à tous les locaux techniques et tous les appareils, toutes marques confondues. Grâce à un coffret, il permet de gérer pompe à filtration, éclairage. Un 2^e coffret étend les possibilités.



Pionnier en matière de domotique piscine, Klereo développe des systèmes d'automatisation fiables et innovants compatibles avec les piscines existantes, en construction, les bassins semi-publics et les spas. Pour les piscines déjà équipées d'un système de traitement d'eau, Klereo propose le kit d'automatisation Domo qui s'adapte aux équipements existants et permet de paramétrer les fonctions de la piscine telles que la filtration, le chauffage, l'éclairage, le nettoyage, bulles, nage à contre-courant, etc.



L'application APF Connect, gratuite et sans abonnement, est facile à installer, évolutive et simple d'utilisation. Selon les modules utilisés (Cover Control, Water&Led Control, APF Box ou APF Box Lite), elle permet de gérer différents équipements : la couverture automatique, la filtration, l'éclairage, la nage à contre-courant ou un robot, etc.

En fonction du système installé, il consistera en une récolte et consultation d'informations :

- qui nécessitent ensuite l'intervention de l'utilisateur,
- ou une gestion à distance par l'envoi d'une commande,
- ou une gestion autonome par la régulation automatique ordonnée par le système.

Avec la domotique, il est désormais possible d'automatiser l'ensemble des équipements de la piscine et réduire au minimum les interventions humaines.

2. UNE OFFRE LARGE ET AVANTAGEUSE

Une diversité de solutions adaptables en fonction des besoins

Si, dans le domaine de la piscine, de nombreuses fonctions sont devenues automatisées, on peut distinguer 3 types de configurations.

Des fonctions ou équipements sont automatisés par :

- une programmation initiée à partir du local technique, le plus souvent la filtration, le traitement de l'eau, le chauffage ;
- à partir d'un boîtier de commande ou d'une application propre à chaque équipement, séparément : couverture automatique, éclairage, robot de nettoyage ;
- un système reliant plusieurs équipements contrôlables à partir d'une même interface.

De plus, ces différents systèmes offrent plus ou moins d'intervention humaine, allant de l'information consultable qui oblige à l'action humaine, ou l'envoi d'un ordre pour entraîner cette action, jusqu'à une autonomie de fonctionnement ne nécessitant aucune intervention.

Ainsi, plusieurs solutions s'offrent à vos clients.

Avec le développement de la domotique, de plus en plus d'équipements de piscines sont conçus pour communiquer et interagir entre eux, en lieu et place de l'humain. Les propriétaires d'une piscine sont ainsi épargnés des visites régulières au local technique, grâce à la possibilité de contrôler et modifier les réglages à distance, ou parce que ces derniers sont entièrement automatisés, de telle sorte qu'ils ne requièrent plus aucune intervention.

La grande majorité repose sur une base intelligente intégrée dans un système de traitement d'eau, auquel sont reliés les différents appareils, au nombre variable selon les systèmes proposés. Ce type de configuration reste intéressant dans les cas de construction de piscine ou de rénovation, lorsque le local technique est dépourvu de traitement automatique récent. En revanche, si le propriétaire d'une piscine existante a investi dans une station de régulation non obsolète, mieux vaut se reporter sur des domotiques dont la base est intégrée dans un coffret de filtration, qui permettra d'y associer cette régulation comme les autres équipements.

Le choix à proposer à vos clients dépendra donc de son budget bien sûr, mais aussi du niveau d'autonomie de fonctionnement souhaité, des fonctions ou appareils qu'il envisage de piloter ou de ne plus avoir à surveiller, etc. Rien ne sert de lui proposer un système sophistiqué si son besoin ne concerne que le traitement de l'eau ou s'il n'envisage pas d'équipements annexes, comme l'éclairage, une couverture ou un robot.

En revanche, s'il souhaite une sollicitation minimale pour l'entretien et le fonctionnement de sa piscine, proposez-lui un système qui, à partir d'une analyse globale de tous les paramètres inhérents à la piscine, et qui, sans commande, ni contrôle ou intervention humaine, permet d'analyser et de corriger le pH et le pouvoir bactéricide de l'eau, relever la température de l'eau et de l'air, jauger le niveau du bassin, adapter le temps de filtration, déclencher éventuellement la filtration pour permettre au chauffage et/ou à un électrolyseur de fonctionner, surveiller l'encrassement du filtre, intégrer l'état (ouverture/fermeture) d'un volet flottant, et optimiser ainsi le fonctionnement général en agissant sur chacun des éléments.

Il ne lui restera plus qu'à contrôler le bon fonctionnement de l'ensemble sur sa tablette ou son smartphone, avec la possibilité, le cas échéant, d'opérer des changements ou de rectifier des commandes.

De tels systèmes sont particulièrement appréciés par les propriétaires de piscine de résidence secondaire, qui peuvent programmer les équipements de leur piscine avant leur arrivée, être informés en cas de problème et intervenir si besoin.

Enfin, précisons que dans le secteur du wellness également, l'automatisation et la domotique sont utilisées de plus en plus par les fabricants.

Les avantages de la piscine intelligente

Automatisation et domotique ont apporté de nombreux avantages dans le secteur de la piscine : confort, sécurité, économies d'énergie et de produits.

L'intérêt pour le consommateur est multiple : éviter les analyses d'eau fastidieuses et les erreurs qu'elles peuvent engendrer, recevoir des conseils pour adapter son traitement, piloter à distance la filtration pour une meilleure qualité de l'eau, le chauffage, l'éclairage de sa piscine...

La réduction des nombreuses tâches rébarbatives permettant de profiter de sa piscine lui offre un confort et un gain de temps très appréciables. En outre, la réduction de ses consommations d'énergie et de produits lui assure d'importantes économies. En effet, le temps de fonctionnement de la pompe de filtration est réduit, les traitements chocs à répétition ou les dépenses inutiles en chauffage sont souvent évités, le maintien de l'équilibre de l'eau diminue les consommations en eau et en produits chimiques, tandis que les équipements et le revêtement du bassin sont davantage protégés pour une durée de vie plus longue. Ces technologies offrent donc un autre avantage, celui de rendre la piscine davantage éco-responsable, répondant ainsi à une préoccupation croissante des consommateurs.

APF LA MARQUE DES PISCINIERS

APF CONNECT, la piscine du bout des doigts !

CONFORME NFP 90-308

Adoptez l'application "APF Connect - Cover Control" et transformez votre smartphone en télécommande pour ouvrir et fermer votre couverture automatique en toute sécurité.

Depuis 25 ans au service des pisciniers ! Plus d'infos sur www.apf-connect.fr



Le système de contrôle Vigipool de CCEI permet de surveiller la piscine à distance, sur tout type d'écran. Avec un simple émetteur radio connecté au réseau Sigfox et relié à un appareil de contrôle CCEI (Orpheo, Meteor, Limpido XC), les informations de la piscine telles que le pH, la température de l'eau sont envoyées dans le cloud, sur le serveur Vigipool et accessible sur l'interface web vigipool.com



AquaLink TR[®] de Zodiac[®] permet de connecter tous les équipements de la piscine (de marque Zodiac[®] ou d'autres marques). Il centralise les informations et permet de maîtriser, programmer et commander toutes les fonctionnalités à distance à l'aide d'un ordinateur, d'une tablette ou d'un Smartphone via l'application dédiée iAquaLink[™]

Fluidra Connect est une solution intelligente qui permet le contrôle à distance de la piscine par l'utilisateur final et / ou le professionnel. Elle prend en charge deux modes de contrôle: un contrôle basique et intuitif via l'application pour l'utilisateur final et, en option, un contrôle avancé via la plateforme www.fluidraconnect.com pour le piscinier.



Polyconnect Pro permet de gérer à distance l'ensemble des équipements d'une ou de plusieurs piscines : pompe à chaleur, volet roulant, filtration, traitement de l'eau, nettoyage, éclairage, nage à contre-courant, éclairage du jardin, fontaine et arrosage automatique... Les informations sont relayées à la fois à l'utilisateur de la piscine, au professionnel en charge de son entretien et au Service Technique de Polytropic.

3. UN MARCHÉ PORTEUR POUR LES PISCINIERS

Des inquiétudes à dissiper

Les pisciniers restent encore souvent réservés ou inquiets face à ces nouvelles offres sur le marché. Parfois, cela vient d'une difficulté à les différencier, ou à saisir quel système est le mieux adapté à la demande spécifique de chaque client. Leur réalité de terrain les confronte également à deux sortes de comportements contradictoires : d'une part, des propriétaires de piscines ayant eu l'habitude de se passer des nouvelles technologies et souvent réticents face à ce qui leur paraît étranger et complexe, et d'autre part, une autre cible de consommateurs initiés, employant déjà ces technologies dans quotidien et leur habitat et plébiscitant la domotique pour leur piscine. En effet, beaucoup de propriétaires de piscine n'expriment pas le besoin d'une piscine automatisée ou connectée. Il est alors difficile pour le piscinier de leur vendre un bénéfice non attendu. Mais parallèlement, toute une génération de nouveaux et futurs propriétaires de piscine ne consomme plus comme avant et sait que les nouvelles technologies peuvent les délivrer des nombreuses contraintes inhérentes à l'utilisation et à l'entretien de leur bassin. La piscine automatisée et connectée pour une gestion à distance est alors de plus en plus demandée par cette nouvelle cible de consommateurs. Ceux-ci intègrent alors un critère supplémentaire dans ce qu'ils attendent de leur piscinier : sa connaissance des nouvelles technologies.

C'est pourquoi, si les professionnels, constructeurs et installateurs de piscines n'incluent pas la domotique dans leur offre, ce marché pourrait leur échapper et tomber dans l'escarcelle des installateurs de la domotique maison.

Des solutions pour aider les pisciniers avec leurs clients

Rassurez-vous ! Les fabricants rivalisent d'idées, de contenus et de démonstrations en tout genre pour mettre en avant les bénéfices produits par la piscine intelligente : plus de simplicité, plus de confort, plus de sécurité et plus d'écoresponsabilité. Ainsi, vos clients, même les plus réfractaires actuellement, y viendront, comme ils l'ont fait précédemment pour des révolutions telles qu'internet ou les smartphones. L'étendue du marketing de l'offre prépare donc à une demande facilitatrice à la vente pour le piscinier.

De plus, conscients que les coûts d'investissement, même s'ils ont baissé depuis dix ans, ou l'apparente sophistication des systèmes domotiques peuvent, chez certains consommateurs, représenter un frein à l'achat, les fabricants ont développé des solutions intermédiaires qui proposent seulement la base pour découvrir la domotique. Une première expérience simple et à moindre coût, pour mettre le pied à l'étrier en matière de domotique, permet souvent d'acclimater les consommateurs, qui passeront à d'autres offres plus complètes par la suite.

Autre point important pour le piscinier : l'installation et la problématique du SAV sont deux services de plus en plus intégrés par les fabricants.



Avec le système de gestion automatisé des équipements de la piscine PoolCop Evolution de PCFR, le professionnel peut surveiller et contrôler son parc de piscines en temps réel et les clients finaux, bénéficier d'une gestion complète de leur piscine.

Pour désacraliser la domotique auprès des pisciniers qui méconnaissent le produit, nombre d'entre eux dispensent des formations sur le sujet, au cours desquelles un spécialiste informe et explique la domotique, avec démonstration sur le fonctionnement des sondes, des chambres d'analyses et sur le branchement des coffrets. Certains envoient aussi un technicien, à l'occasion d'une première commande de domotique, pour un accompagnement terrain chez le client du piscinier, afin d'assister l'installateur dans sa première pose et dans le paramétrage de l'appareil.

Des solutions pour faciliter le quotidien des professionnels

L'intérêt de l'automatisation, la connectivité et la domotique est aussi important en tant qu'outils de travail pour le professionnel. Ces nouvelles technologies lui permettent de proposer un contrat d'entretien efficace, lui offrent un outil de gestion des contrats d'entretien et une maintenance facilitée grâce à l'identification des anomalies et la programmation de ses interventions, voire le lancement des actions correctives à distance.

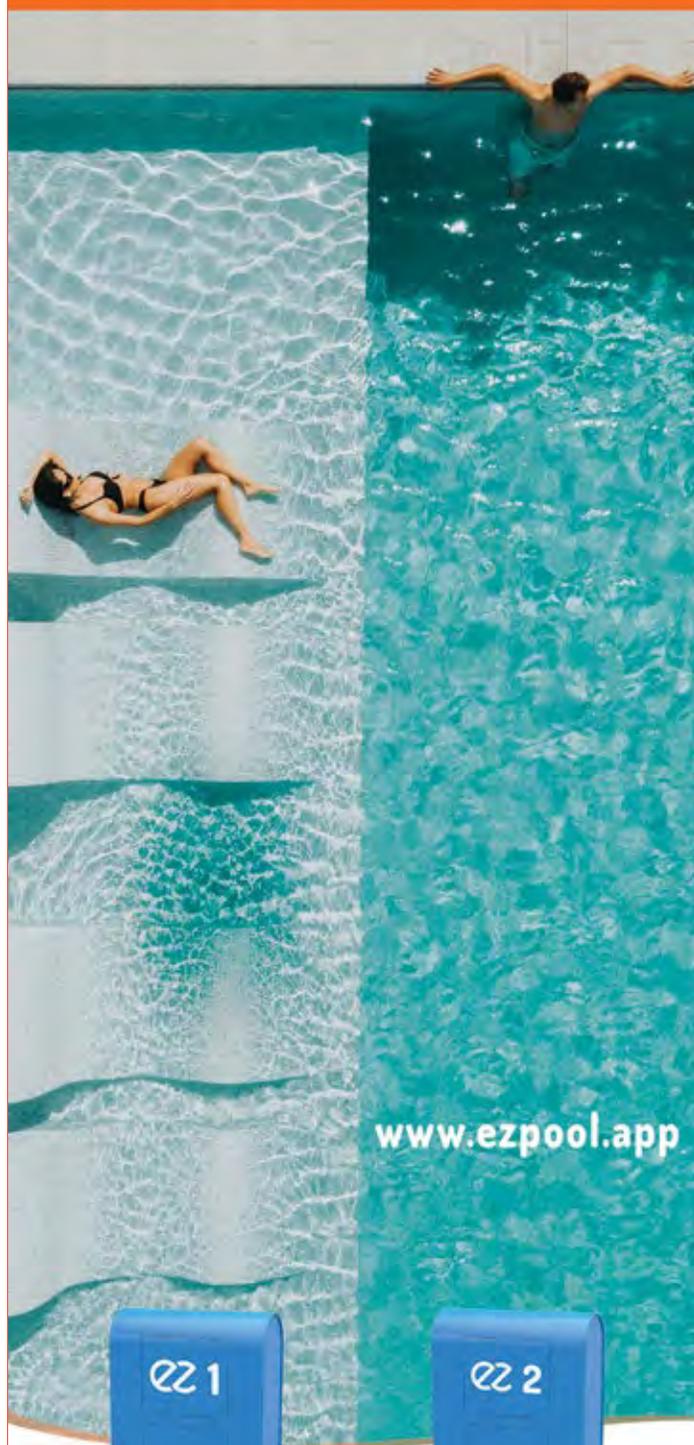
Avec ces nouveaux outils, il peut ainsi gérer plus facilement un parc de piscines important et de manière plus rentable. Ces innovations lui permettent d'assurer un meilleur SAV et la fidélisation de ses clients.

L'automatisation et la domotique se sont installées dans le secteur de la piscine et auront de plus en plus d'impact à l'avenir, tant sur les habitudes et demandes des propriétaires de piscines que sur le métier des pisciniers.

Après quelques années d'acclimatation, il faut désormais démystifier ces nouvelles technologies. Ni leurs installations, ni leurs utilisations ne sont aussi compliquées qu'elles n'y paraissent il y a quelques années.

Profitez des outils et services que les fabricants et distributeurs mettent à votre disposition pour vous accompagner, et saisissez ce marché porteur qui peut devenir pour les pisciniers une réelle opportunité...

**RESTEZ COOL, DÉTENDEZ-VOUS
EZPOOL S'OCCUPE DE TOUT**

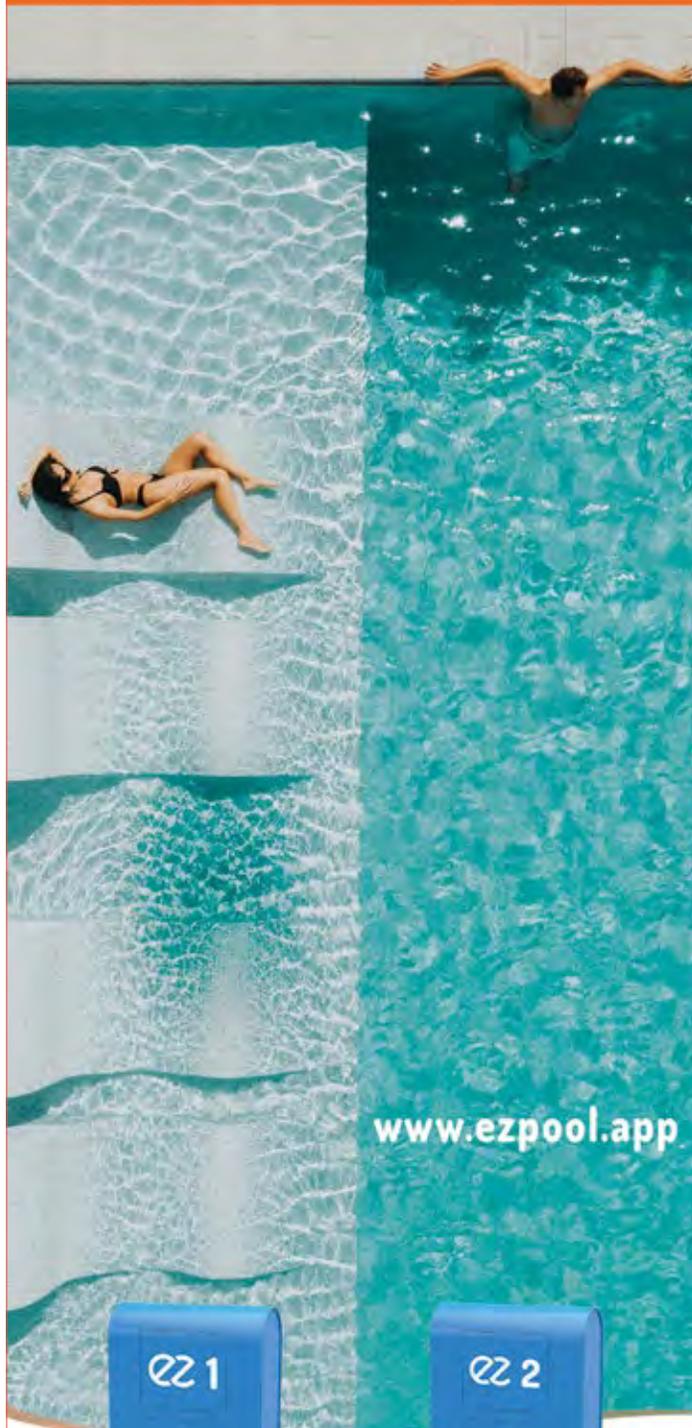


application téléchargeable sur



**ez
POOL**

RESTEZ COOL, DÉTENDEZ-VOUS
EZPOOL S'OCCUPE DE TOUT



www.ezpool.app



application téléchargeable sur



ez
POOL