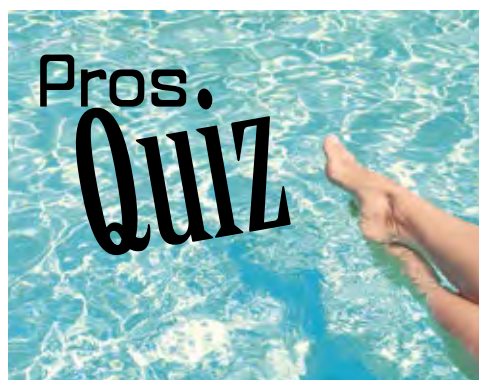


# Spécial PROS

Le magazine des métiers de la piscine et du spa



Un moment avec **Bernard PHILIPPE** de Warmpac p.8



Testez vos connaissances p.91



Le point sur les couvertures p.12



Automatisation et domotique p.20



## ENTREPRISES

Actualités, rencontres, formations p.68

## NOUVEAUTÉS

Innovations, produits, équipements p.36

# warm pac



## QUALITÉ

Qualité et la durabilité de nos produits



## SERVICE

Service spécifique et personnalisé



## ÉCOLOGIE

Utilisation d'un gaz écologique et performant



## GUARANTIE

Jusqu'à 5 ans toutes pièces



## PROFESSIONNEL

Membre FPP  
Commission chauffage



## ENVIRONNEMENT

Engagement fort pour protéger la nature



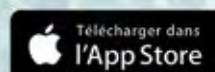
# ez POOL

The professional pool linking



CONNECTez SIMPLIFIEz ECONOMISEz

application téléchargeable sur



# warmPOOL

The professional pool heater



## À VOS PAC, PRÊTS, CHAUFFEZ !



**Bright Blue**  
Water well treated



L'électrolyse au sel économique,  
écologique et non irritante

# UN MOMENT AVEC... Bernard PHILIPPE

## fondateur de WARM PAC

Une belle rencontre. Pourquoi ? Parce qu'avec Bernard Philippe on est bien. Ses valeurs sont réelles et elles dépassent largement le cadre professionnel. Son parcours international lui a apporté richesse et ouverture d'esprit. Autant d'atouts qu'il a su transmettre à l'entreprise, tout en s'entourant de collaborateurs à son image. Il nous a accueillis sur son tout nouveau site, à Vitrolles pour une découverte en toute transparence.

### Questionnaire de Proust

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

J'arrive le premier. J'ouvre mon ordinateur et je regarde mes mails.

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

Les échanges avec tous les collaborateurs, que ce soit d'ordre privé ou professionnel. Connaître l'état d'esprit de chacun permet de s'adapter et de gérer au mieux le management.

#### 3 - Et la tâche la plus désagréable ?

Y en a-t-il une (sourires) ?  
Il n'y a aucune mauvaise chose à accomplir...

#### 4 - Votre qualité première ?

C'est toujours délicat de parler de soi ! Disons mon enthousiasme, mon énergie positive.

#### 5 - Celle que vous recherchez chez les autres ?

La sincérité, la vérité, l'équité.

#### 6 - Votre pire cauchemar professionnel ?

Je n'en ai pas car j'estime qu'il y a toujours des solutions à chaque éventuel problème. Mais effectivement, une coupure d'internet remettrait en cause l'indispensable lien social...



Bernard PHILIPPE

#### 7 - Votre meilleur souvenir professionnel ?

Mon expérience en Asie m'a beaucoup appris.

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

J'ai fait plaisir à mes amis.

#### 9 - Que faites-vous pour vous ressourcer ?

Je dépense mon énergie en faisant du sport. Rugby, tennis, squash m'ont permis de me dépasser et même de participer à des compétitions au niveau national.

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

Architecte, pour la capacité à organiser et à optimiser l'espace, y compris avec le Feng Shui, afin d'atteindre à la fois l'agrément et la fonctionnalité.

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

Bernard Arnault, car c'est un homme très apprécié par ses salariés. Il a également su donner une image très valorisante de la France.

#### 12 - Quelle est la technologie qui vous passionne ?

Les nouvelles technologies qui font avancer la civilisation.

#### 13 - La technique que vous détestez le plus ?

Aucune, car je suis ouvert à tout, mais je reste motivé par la passion.

#### 14 - Votre concurrent le plus estimable ?

Il n'y en a pas, car ils le sont tous, chacun avec sa propre stratégie.

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

« On a partagé de bons moments ».

#### 16 - Votre devise ?

Travailler sérieusement, sans se prendre au sérieux.

### Une ascension en flèche

Bernard Philippe a fait une école de commerce en France puis s'est envolé vers l'Asie pour 6 mois, en totale immersion. Le temps d'apprendre, de comprendre et d'envisager l'exploitation de l'extraordinaire capacité de production de ces territoires au potentiel technologique particulièrement avancé.

Très vite, il démarre des activités commerciales dans un tout autre domaine

que celui de la piscine. Puis c'est avec son frère, installé dans le Sud de la France qu'il met un pied dans la clim, dès 2004.

En 2010, c'est Warmpac qui est créé. L'objectif de cette entreprise est clair : faire exclusivement du BtoB avec les réseaux et les distributeurs en leur proposant essentiellement des pompes à chaleur pour le chauffage

de l'eau des piscines, (sous la marque Warmpool), mais aussi des systèmes de déshumidification, de traitement de l'eau (sous la marque BrightBlue, de fabrication européenne avec une distribution exclusive pour la France) et des coffrets électriques pour la connexion des équipements de la piscine entre eux et le pilotage à distance (avec EZPool).

Actuellement, la production Warmpac se répartit pour la majorité (60%) en MDD et le reste (pour 40%) est vendu sous la marque Warmpool.

Quant à la progression des ventes, elle s'est élevée à presque 60% l'année dernière !



Le nouveau bâtiment à Vitrolles a été spécialement construit pour Warmpac. Outre son importante surface de stockage, il intègre un espace destiné au SAV et une salle de formation. Un film réalisé par un drone permet de découvrir le site sur le nouveau site internet [www.warmpac.fr](http://www.warmpac.fr).

## La PAC pour principale passion

Même si Warmpac c'est aussi du traitement de l'eau et de la domotique, la PAC représente 95% de son activité. C'est dire si la spécialisation est importante et de ce fait, au sommet des préoccupations de l'entreprise. En dirigeant presque exclusivement les équipements vers le marché fran-

çais (à 90%), sur une cible essentiellement résidentielle avec de petites et moyennes puissances (jusqu'à 35 kW), le souci d'adaptation aux attentes de notre marché est obsessionnel ! Les échanges avec les usines de production sont donc constants afin de faire évoluer les équipements en ce sens.

Des améliorations sont aussi apportées (comme le positionnement des entrées et sorties d'eau par exemple). En 2019, ce sont 10 000 PAC qui ont été fabriquées pour Warmpac, sachant que le marché peut être estimé à 80 000 pièces.



La gamme Warmpac - à 100% au fluide R32 - avec une très large majorité de Full Inverter (ventilateur et compresseur) pour des piscines jusqu'à 115 m<sup>3</sup> et du On/Off judicieusement réservé aux petites puissances.

La nouvelle ligne 2020 dispose : d'un échangeur en titane haute performance double chambre, de composants lui permettant de fonctionner en silence à basse vitesse, d'un écran digital tactile et d'accessoires (bâche d'hivernage et plots Big Foot).

En option, un module wifi pour piloter la PAC à distance, ainsi qu'un kit hiver facilitant le dégivrage, sont disponibles.



La nouvelle PAC « Cube » : robuste et compacte avec un design épuré, elle se destine aux petits bassins, piscines hors-sol et spas, d'un volume inférieur à 25 m<sup>3</sup>.

Elle se commande sur un smartphone grâce à sa connexion Bluetooth.

Disponible en deux puissances : 2,5 et 3,5 kW.



Full Inverter et avec des puissances jusqu'à 34 kW, cette PAC Optimus au design audacieux peut convenir aux très grandes piscines comme aux petites collectivités.

Elle est équipée d'une soufflerie verticale, d'un écran tactile déporté filaire, d'un module wifi pour une commande à distance depuis un smartphone ou une tablette.

## La qualité ? Un objectif totalement atteint

Il faut savoir que les équipements Warmpool sont produits par le géant et spécialiste asiatique de la PAC : PHNIX. Avec une production de 70 à 80 000 pièces par an, ce fabricant est un acteur international de poids, capable d'innover (lors du dernier salon de Barcelone, PHNIX a présenté une PAC fonctionnant au CO<sub>2</sub> !) et de respecter très exactement le cahier des charges qu'on lui impose, au plus haut niveau technologique. Les fabrications pour Warmpac sont exclusives... même si les pièces détachées restent

les mêmes pour tous. Et c'est bien dans cette organisation que réside la force de l'entreprise. « Nos équipements représentent une qualité optimale, tout en pouvant bénéficier de pièces de rechange à grande échelle. Nous stockons l'intégralité de ces pièces sur notre site et tout envoi a lieu dans les 48h maximum. Et en cas de panne après diagnostic, ou d'une erreur de dimensionnement, c'est un remplacement à neuf qui est assuré, également dans les 48 h. »

Bernard Philippe a donc fait le choix d'une qualité sans concession, à un coût conforme à cette exigence, afin de s'établir dans le long terme et surtout ne pas avoir de problème de SAV. La preuve : il affiche un retour SAV inférieur à 1% !

Alors, pourquoi pas la marque NF PAC ? « Nous respectons tous les critères nécessaires à l'obtention de cette marque, indique-t-il. Cependant, nous avons choisi de ne pas la demander en raison du coût... qui serait forcément répercuté sur nos clients. »



Les 1 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts, avec un stock permanent de 1 500 PAC.



La « piscine test » sur le site de Vitrolles. Un moyen grandeur nature, en conditions réelles, pour essais et contrôles de la production et des équipements en SAV.

## Une équipe de choc

Faisant face à un accroissement des activités depuis 2 ans, Warmpac a dû aussi renforcer son équipe commerciale.

Tout d'abord avec l'arrivée de Laurent Gros, en tant que Directeur Associé. A la fois éminent Chimiste diplômé de l'École Nationale de Chimie et Commercial accompli, c'est un vrai pro de la distribution pour avoir été Directeur des Achats et du Marketing chez Irrijardin.

Mais ce n'est pas tout. L'équipe commerciale et technique s'est considérablement enrichie, notamment tout récemment avec Morgane Pellan pour la région Sud-Ouest, qui est venue rejoindre les 5 commerciaux déjà en place (Alexis Maurer pour le Nord,



Bernard Philippe et Laurent Gros - Une direction désormais bicéphale pour Warmpac.

Patricia Pauly en Rhône-Alpes, Vincent Chiamonte pour le Sud-Est, Henri Serre pour le Sud Centre et Philippe Deguilhem pour le Nord-Ouest).

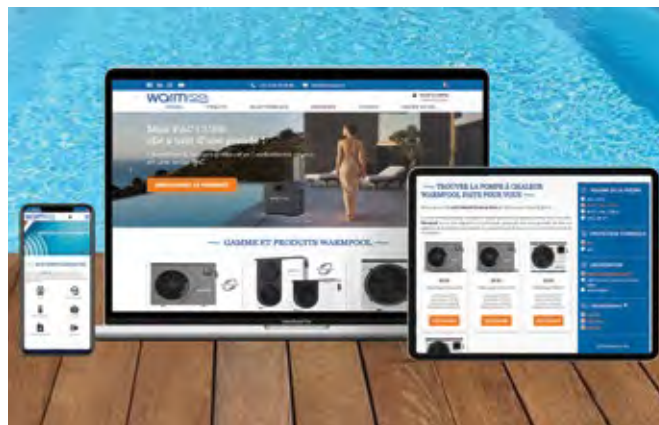
Côté SAV et logistique, c'est Lionel Boudas qui a été nommé Responsable des Opérations. Il est également en

charge du développement produit. A cette occasion, il mettra l'accent sur les solutions connectées, entrant dans le domaine de la domotique. C'est une nouvelle approche, ainsi qu'une activité essentielle au regard de l'évolution du marché.

Notre ambition est de développer notre activité avec des équipements différenciants, de nouvelles technologies et des services hyper réactifs auprès des professionnels



Le local destiné au SAV : moins de 1 % des ventes et une réponse en 48h seulement avec un remplacement à l'identique si cette réactivité n'est pas respectée.



Le nouveau site présente une nouvelle rubrique « Choisir ma PAC ». Cet outil gratuit permet aux particuliers de trouver leur PAC, adaptée aux caractéristiques de leur piscine, à son environnement et à leurs besoins. Le but étant d'orienter l'utilisateur vers le professionnel de sa région qui lui donnera toutes les informations nécessaires pour finaliser l'installation.

## Objectifs services...

« L'accent est mis sur le SAV, puisque nous devons avoir une réactivité irréprochable vis-à-vis de nos clients, indique Bernard Philippe. Nous mettons en place des clés 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 étant bien entendu actualisés en fonction des offres.

Notre tout nouveau site internet [www.warmpool.fr](http://www.warmpool.fr), réservé aux professionnels, est à la fois plus moderne, plus ergonomique et plus simple d'utilisation. Il propose des fonctionnalités déjà présentes auparavant (comme se connecter sur son compte professionnel, effectuer un bilan thermique,

ou encore trouver un revendeur...), mais également de nouveaux outils avec le calcul d'un bilan thermique modernisé. Des fiches détaillées des produits sont accessibles pour donner une meilleure visibilité sur les caractéristiques.

Le site comporte également un SAV en ligne pour les pièces détachées, des supports vidéo avec tutos et accompagnement. Il permet d'effectuer des commandes avec une visibilité sur les stocks, de consulter son compte client et son historique.

Et pour finir, un blog a fait aussi son apparition dans lequel apparaîtront des conseils sur différents thèmes en relation avec les pompes à chaleur et le monde de la piscine en général. »

L'expérience internationale de Warmpac permet à l'entreprise d'être particulièrement réactive

## ... Et formations

« Avec des produits de plus en plus techniques, la formation devient indispensable. Nous avons donc décidé d'ouvrir à nos clients distributeurs des possibilités de venir se former techniquement et commercialement sur une journée dans nos locaux à Vitrolles. Une surface de près de 100m<sup>2</sup> sera dédiée aux sessions dès cette rentrée, afin d'accueillir une dizaine de personnes à chaque module. Pour ceux qui le souhaitent, des formations sur site peuvent être organisées.

Nous accordons une grande importance à ce nouveau service, ce qui nous a naturellement conduits à avoir des actions en parallèle auprès des

centres de formation, notamment avec le CFA de Vendée en section « Piscine ».

Dans le même esprit de professionnalisation de nos métiers, nous sommes impliqués dans le strict respect des normes et du cadre réglementaire. C'est pour cette raison que nous participons activement à l'élaboration des Directives Techniques Piscines, en partenariat avec la FPP.

Il faut rappeler que notre métier, nécessitant pourtant de nombreuses compétences (hydraulique, électrique...) n'est soumis à aucune obligation de formation. La professionnalisation et la montée en compétences passent donc obligatoirement par une forma-

tion volontaire de tous les acteurs de la filière.

Cette formation est également indispensable au sein de nos propres équipes. C'est pour cette raison que nos formations profitent, en parallèle de celle de nos clients, à nos technico-commerciaux. Déjà plus de 150 professionnels en 2019 ont pu bénéficier de ces sessions particulièrement enrichissantes.

... Et pour l'anecdote, je tiens à préciser que nous proposons aussi des séances de yoga au sein de l'entreprise. Une autre méthode pour donner le meilleur de soi-même ! »

## Devenir le spécialiste des équipements techniques

« Nous allons poursuivre le développement de notre offre domotique amorcée avec notre marque EZ Pool. Il est évident que cette technologie a déjà, et aura encore plus fortement dans les années à venir, une place d'importance à prendre dans notre secteur d'activité.

S'investir dans cette technologie c'est aussi une façon de se démarquer et d'intégrer au mieux nos équipements dans une gestion plus économe, plus responsable mais aussi plus confortable pour les propriétaires de piscines. En parallèle, nous allons également nous positionner sur le marché des

pompes de filtration (classiques et à vitesses variables). L'objectif étant de devenir à moyen terme le spécialiste des équipements techniques du local piscine, en ajoutant à notre offre existante de traitement BrightBlue, des systèmes utilisant les ultraviolets pour la désinfection de l'eau. »



Un guide destiné aux clients, distributeurs et partenaires ainsi qu'à tous les utilisateurs vient de paraître pour l'exploitation optimale du nouveau site [www.warmpool.fr](http://www.warmpool.fr). Il aide et accompagne dans la navigation du site afin de se familiariser avec le nouveau design et les nouvelles fonctionnalités intégrées.

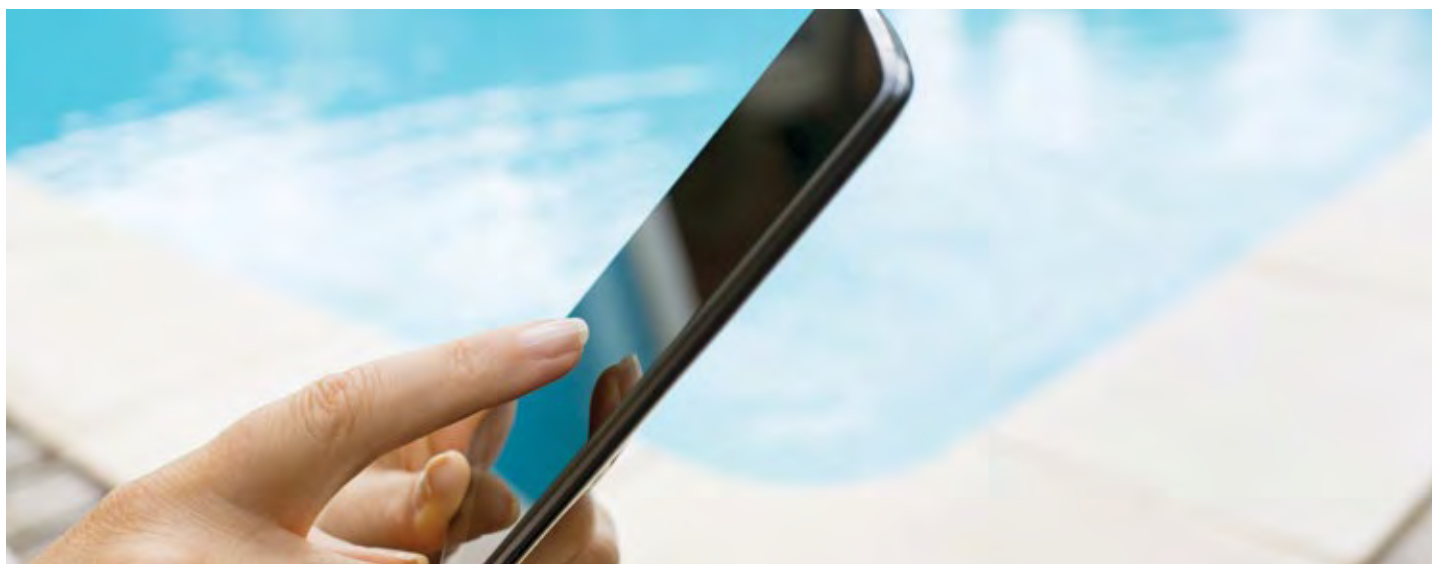
### Fiche d'identité

- Création : 2010
- CA : 7,8 Md'€
- Effectif : 17
- Site : 3 000 m<sup>2</sup> à Vitrolles (13) avec piscine test, 1 000 m<sup>2</sup> d'entrepôts, 500 m<sup>2</sup> de bureaux/ateliers/SAV.

# AUTOMATISATION ET DOMOTIQUE

## L'offre diversifiée des fabricants

Dans notre numéro 37 de Spécial PROS, nous avons consacré un dossier sur l'automatisation et la domotique pour permettre aux professionnels de la piscine de distinguer et comprendre les différentes options permettant d'accompagner leurs clients en fonction de leurs besoins. Sur le marché de la piscine, les innovations technologiques ont permis de développer des solutions très diverses dans ce domaine. Dans ce numéro, nous présentons les différentes offres des fabricants.



Les attentes, les usages et les habitudes des consommateurs dans le secteur de la piscine ont beaucoup évolué durant cette dernière décennie, laissant une large place à l'essor de la piscine dite « intelligente ». La demande des propriétaires de piscine pour une eau saine sans les multiples contraintes liées au traitement de l'eau, pour des équipements faciles à contrôler et à utiliser, pilotables à distance, pour une piscine plus économique et écologique, a trouvé de multiples réponses, grâce à l'automatisation et la domotique.

### LA PISCINE INTELLIGENTE POUR RÉPONDRE AUX NOUVELLES DEMANDES

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

Rendre les analyses d'eau moins fastidieuses, éviter les erreurs en recevant des conseils pour adapter son traitement, piloter à distance la filtration, le chauffage, l'éclairage, la couverture de sa piscine, réduire les nombreuses tâches rébarbatives sont autant d'attentes auxquelles les solutions utilisant l'automatisation et/ou la domotique viennent répondre. Elles permettent également de satisfaire une autre attente, celle de réaliser des économies grâce à la réduction des consommations d'énergie et de produits. La diminution du temps de fonctionnement de la pompe

de filtration, la réduction de dépenses inutiles en chauffage, le maintien de l'équilibre de l'eau sans surdosage des produits chimiques, une meilleure protection des équipements et des revêtements, la baisse des consommations d'eau et d'électricité permettent de diminuer les coûts d'utilisation d'une piscine et offrent en prime l'avantage de rendre la piscine plus éco-responsable.

Beaucoup de tâches peuvent désormais être automatisées et / ou pilotées à distance, rendant l'utilisation de la piscine et son fonctionnement plus faciles et confortables.

### AUTOMATISATION, CONNECTIVITÉ, DOMOTIQUE

L'automatisme est un système dans lequel est effectuée une programmation d'actions simples ou groupées ayant un effet sur un ou plusieurs mécanismes ou équipements. Basée sur un certain séquençage intervenant de façon régulière et ordonnée, l'automatisation appliquée à la piscine repose sur un système localisé, in situ (généralement dans le local technique). Les prémices remontent à l'horloge mécanique de programmation et aux régulations automatiques de traitement d'eau, avec des stations élaborées disposant de leur propre chambre d'analyses pH et Redox et équipées de pompes péristaltiques pour un ajout pertinent de produits. Par la suite, les modules électroniques à relier au coffret électrique de la piscine se sont développés, pour automatiser la durée de filtration en fonction de



la température de l'eau. C'est donc surtout en matière de traitement de l'eau que l'automatisation a connu un essor important dans le domaine de la piscine. Selon des critères prédéfinis, l'appareil déclenche une action en fonction de la température de l'eau, du pH ou d'un autre critère selon la sophistication du système.

La connexion sans fil et l'intelligence artificielle ont permis de franchir une autre étape. Le développement des technologies de transmission d'informations sans support matériel (wifi, Bluetooth, infrarouge ou encore radiofréquence) a permis de vérifier, consulter les informations ou changer la programmation à distance. Grâce à la connectivité, les interventions ne nécessitent plus d'être faites à partir du local technique, mais peuvent se réaliser à partir d'une application, d'un site web via un périphérique (écran, Smartphone, tablette ou ordinateur).

La domotique, qui inclut l'automatisation, y ajoute un degré d'intelligence, en proposant une interface permettant de commander un équipement qui peut être complexe. 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. Elle permet de récupérer les informations de différents appareils et de les relier sous une seule et même interface, voire de coordonner leurs actions. Grâce à l'intelligence artificielle embarquée, les solutions utilisant la domotique permettent de recueillir de multiples données, de les analyser dans leur globalité pour ensuite interagir de façon pertinente sur chacun des équipements concernés de la piscine.

En fonction du système installé, soit l'action nécessitera l'intervention de l'utilisateur, soit permettra une gestion à distance par l'envoi d'une commande, soit encore, offrira une gestion autonome par la régulation automatique ordonnée par le système.

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

### UNE OFFRE DES FABRICANTS DIVERSIFIÉE

Dans le domaine de la piscine dite « intelligente », les fabricants ont multiplié leurs offres pour répondre aux différentes demandes en fonction des configurations de piscine, des besoins de l'utilisateur, du niveau d'autonomie de fonctionnement souhaité et bien sûr, des budgets. Il est donc nécessaire de comprendre les différents types de solutions et produits, afin de conseiller et prescrire à vos clients l'appareil ou le système qui correspond le mieux à ses attentes et à ses contraintes.

Parmi les différentes offres, les fonctions ou équipements de la piscine sont automatisés soit par une programmation initiée à partir du local technique (le plus souvent la filtration, le traitement de l'eau, le chauffage), soit à partir d'un boîtier de commande ou d'une application propre à chaque équipement, séparément (couverture automatique, éclairage, robot

de nettoyage) ou encore, par un système reliant plusieurs équipements contrôlables à partir d'une même interface. On peut distinguer des solutions offrant 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.

### Conclusion

Le contrôle, la programmation, la coordination des tâches liées au traitement de l'eau, le nettoyage automatique, le contrôle de la température idéale, du niveau d'eau, l'hivernage sans intervention, le pilotage à distance de certains ou de tous les équipements ou encore, une piscine quasiment autonome... Vous trouverez parmi les offres proposées par les fabricants de quoi répondre aux demandes de vos clients.

En outre, certaines solutions domotiques ont été développées pour faciliter le travail des pisciniers, devenant ainsi un véritable outil de travail pour le professionnel (outil de gestion des contrats d'entretien, facilitation de la maintenance, lancement des actions correctives à distance...).

Ainsi, l'automatisation et la domotique dans le secteur de la piscine ont des impacts, tant sur les habitudes et demandes des propriétaires de piscines que sur le métier des pisciniers.

**FILTRINOV**

**BLOC FILTRANT**

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

S'adapte sur les piscines de 110m<sup>3</sup> max.

**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**

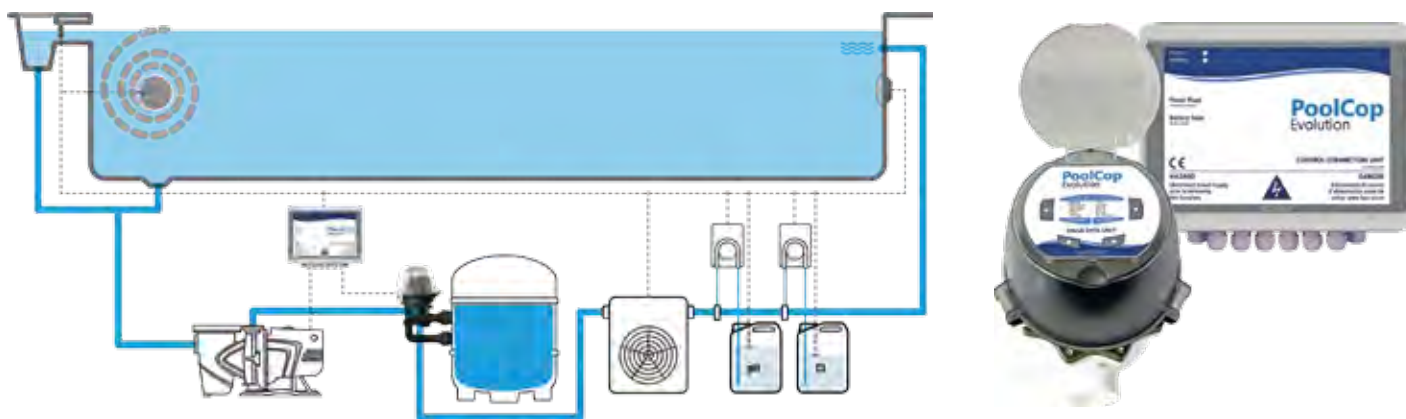
## PCFR

### Une solution pour accompagner les professionnels de la piscine

PCFR développe, fabrique et commercialise une solution intelligente et autonome permettant de contrôler et d'optimiser la gestion et l'entretien de la piscine. En connectant les équipements de la piscine à une plateforme cloud, PCFR met sa technologie et ses connaissances au service d'une piscine toujours cristalline, pour que la baignade soit toujours un plaisir.

PoolCOP Evolution veille en permanence sur l'état de la piscine et surtout, la rend simple et accessible à tous. Qu'il s'agisse de la température de l'eau, des éclairages, du niveau de l'eau, de l'état du filtre, de l'équilibre et de la désinfection de l'eau, PoolCOP libère de toutes les contraintes et notifie tous ces paramètres en temps réel en cas de problème. La solution complète d'automatisation des piscines PoolCOP Evolution vise à permettre au client final de profiter pleinement de la technologie et d'améliorer

la qualité de son expérience piscine. PoolCOP permet de faire des économies d'eau, d'énergie et de temps, tout en ne négligeant pas la sécurité des baigneurs ni celle de l'installation. Pour le professionnel, c'est un outil qui allie la technologie et l'humain pour gérer plus efficacement, et donc plus rentablement, son parc de piscines. En effet, avec PoolCOP Evolution le professionnel peut surveiller, contrôler et agir sur son parc de piscines en temps réel et ainsi optimiser ses interventions. Un gain de temps et d'efficacité pour rentabiliser les prestations de service et les contrats d'entretien et ainsi mieux fidéliser sa clientèle. En outre, les équipes PoolCOP proposent un accompagnement complet pour les professionnels : formation, soutien commercial et marketing, et bien sûr soutien technique. PCFR suit les tendances du marché et adapte continuellement sa solution aux évolutions.



*Au cœur de PoolCOP Evolution, une vanne automatique fiable qui assure le bon fonctionnement de la filtration (placée ainsi comme préambule à une eau de qualité), et aussi le niveau d'eau, s'installe en toute simplicité à la place de la vanne à voies manuelle d'un filtre (adaptable sur tous types de filtres et de pompes). Une unité de contrôle et de communication se positionne à côté du coffret électrique de la piscine.*

## EZPool

### Les nouvelles technologies pour des équipements différenciants

Dans son ambition de développer son activité avec des équipements différenciants et des services hyper réactifs auprès des professionnels, Warmpac met de plus en plus l'accent sur les solutions connectées, entrant dans le domaine de la domotique.

Convaincue que cette technologie aura une place encore plus importante dans le secteur d'activité de la piscine, la société compte poursuivre le développement de son offre domotique amorcée avec sa marque EZPool. Warmpac souhaite ainsi intégrer au mieux la domotique

à ses équipements pour une gestion plus économe, plus responsable et plus confortable pour les propriétaires de piscines.

Sa société EZPool propose une application, EZPool.app, permettant de contrôler l'ensemble des appareils de la piscine. « Connecter, simplifier, économiser », tels sont les objectifs de cette solution qui permet de se connecter au local technique de la piscine.

Le système EZPool s'adapte à tous les locaux techniques et à tous les appareils, toutes marques confondues.

*Grâce à un coffret de connexion universel et une application EZPool.app, téléchargeable sur App Store et Google Play, il est simple de connecter son local technique. Le coffret EZ1 se connecte en wifi et propose, via l'application, de gérer une ou plusieurs piscines, la pompe de filtration et l'éclairage (on/off) du ou des bassins, offrant la possibilité au professionnel d'avoir accès à l'ensemble de son parc de piscines et d'interagir avec les appareils de ses clients. L'ajout du coffret EZ2 permet d'obtenir d'autres fonctionnalités (niveau de chlore, pH, pression de l'eau, volet, appareils de traitement de l'eau, ainsi que trois équipements auxiliaires tels qu'une pompe à chaleur, une fontaine, un robot, une nage à contre-courant...).*

