

L'activité PISCINE

La revue des professionnels de la piscine et du spa



NOUVELLE RUBRIQUE

1 Chantier Histoire

MARCHÉ

Le marché international
post-covid



JURIDIQUE

Co-traitance et sous-
traitance, quelle solution
choisir ?

RENCONTRES

• Sigura (*hth*)

“Mieux comprendre nos clients
pour mieux les servir”



- Ajaccio Piscines
- PCFR

GUIDE D'ACHAT AUTOMATISATION

24 PRODUITS DÉCRYPTÉS



www.activite-piscine.com

CONCOURS MAF

Les MAF récompensent 2 apprentis Carré Bleu

Lors de l'édition 2020 du concours « un des meilleurs apprentis de France » secteur piscine, Alexis Péan et Joshua Auger ont obtenu une médaille d'argent. Ces deux apprentis travaillent pour Atelier Piscine, une concession Carré Bleu à la Roche-sur-Yon. Accompagnés par Benjamin Talbot et son équipe, les deux médaillés ont remporté cette place grâce à une pièce travaillée en apprentissage et présentée devant un jury de professionnels de la filière.

Carré Bleu - www.piscines-carrebleu.fr



COMMUNICATION

Les nouvelles interfaces web de Warmpac

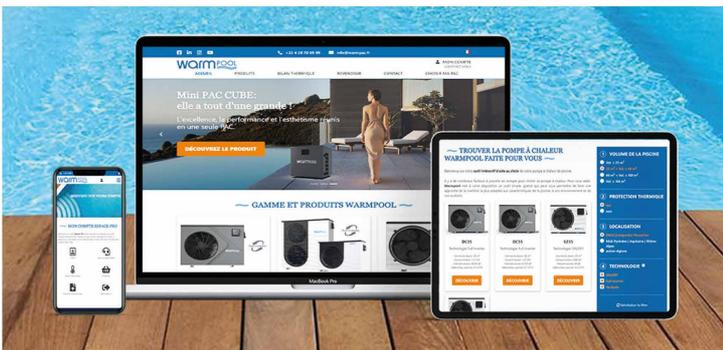
Dans le cadre du développement de sa nouvelle stratégie commerciale, Warmpac a repensé l'interface web dédiée à sa marque, Warmpool.

Voulu plus moderne, ergonomique et simple d'utilisation, ce site reprend des fonctionnalités de l'ancienne version. Les utilisateurs, possédant un compte professionnel, peuvent toujours accéder aux services de leur Espace Pro tels que la création d'un bilan thermique ou d'un ticket SAV. Warmpac met également à disposition de ses clients et partenaires, un guide d'accompagnement pour qu'ils se familiarisent avec cette nouvelle structuration.

L'onglet « Choisir ma PAC » est une nouveauté de cette nouvelle interface. Cet outil interactif est une aide pour l'utilisateur en quête d'informations sur la PAC la plus adaptée à sa piscine et son environnement. Le particulier peut y consulter des fiches produits. Le but de cette rubrique est d'orienter l'utilisateur vers un professionnel de sa région pour finaliser l'installation. Les utilisateurs pourront également consulter un blog alimenté de conseils en lien avec le monde de la piscine.

En mai dernier, le spécialiste des pompes à chaleur avait déjà modifié l'interface de son site Warmpac. Plus institutionnel, ce site internet comprend une présentation de l'histoire de la société et de ses marques, une FAQ, une revue de presse et un espace recrutement.

Warmpac - www.warmpool.fr - www.warmpac.fr



FORMATION

Les nouveaux locaux de l'ISMP Vendée

Sous l'impulsion de son directeur général, Loïc Péron, l'Institut supérieur des métiers de la piscine s'offre un bâtiment dédié à la section Piscine du BTP CFA de Vendée. Ce nouvel espace accueillera, en septembre prochain, les apprentis du BP Métiers de la piscine et responsable technique.

Ces locaux sont aménagés en deux salles de cours, une salle d'électrotechnique, deux espaces de stockage et deux ateliers de 300 m² où des professionnels du secteur piscine pourront suivre des stages de formation.

Lors de leur cursus, les apprentis pourront parfaire leur technique grâce à plusieurs bassins de mise en situation : un bassin pour la pose de coque, un couloir de nage pour la pose de membrane armée et des bassins hors sol. Un espace spa sera également à leur disposition.

ISMP Vendée - www.ismp-vendee.com



ENTREPRISE

Aquilus Piscines à la recherche de nouveaux concessionnaires

Pour répondre à la demande croissante d'installations de piscines et spas, Aquilus souhaite étendre son réseau et renforcer sa présence nationale. Cette année, l'entreprise a en effet pour ambition de recruter 10 nouveaux franchisés et vise une couverture nationale de son réseau d'ici 5 ans. Cette progression envisagée permettrait à Aquilus de « mailler plus densément le pays et de répondre au marché en plein développement » précise Bernard Stagnoli, le fondateur de la marque.

Aquilus - www.aquilus-piscines.com



Guide d'achat

L'AUTOMATISATION POUR LES CLIENTS...

Pour les clients, l'automatisation simplifie la gestion de la piscine : moins de temps passé à s'occuper de la piscine, moins de contraintes et de soucis, plus de confort, plus de jours de baignade et plus de tranquillité.

La connexion du système à Internet propose aux clients qui le souhaitent de gérer la température de l'eau de leur piscine, surveiller ses paramètres ou contrôler l'éclairage... Des fonctionnalités dont ils sont friands aujourd'hui. Elle s'avère, en outre, particulièrement pratique pour les propriétaires de résidence secondaire.



... ET SURTOUT POUR LES PISCINIERS

Pour les professionnels, l'automatisation est tout à la fois :

- un argument de vente et de réassurance du client au moment de l'achat de la piscine ou de sa rénovation ;
- un outil de travail : elle est le plus souvent proposée avec des outils applicatifs de gestion de parc (applications mobiles ou plateformes web) qui améliorent votre organisation, augmentent votre productivité, réduisent et optimisent le nombre d'interventions et de déplacements chez les clients ;
- un outil de maintenance prédictive : elle vous offre plus de proactivité en vous signalant des défaillances mécaniques ou en identifiant des problèmes potentiels ;
- une source de revenus récurrents : contrat de maintenance, vente de produits de régulation et de produits additionnels..., contribuent à développer votre chiffre d'affaires et à améliorer votre marge ;
- un outil de suivi, de satisfaction et de fidélisation des clients : suivi individualisé de chaque piscine, interventions quasi instantanées et confort de baignade facilitent les échanges avec le client et sa satisfaction ;
- un outil de connaissance des clients : la meilleure connaissance des usages de leur piscine va vous aider à développer et à proposer les bons produits et services à chaque client.

LE GUIDE D'ACHAT

Ce guide d'achat vous présente les principaux produits d'automatisation connectés disponibles aujourd'hui sur le marché et leurs principales caractéristiques*. Dans tous les cas, rapprochez-vous de chaque fabricant pour avoir plus de détails sur chaque solution d'automatisation des piscines.

Le nombre de fonctions : il s'agit du nombre de fonctions et d'équipements gérables par l'appareil en mode on/off ou programmable pour un contrôle partiel ou total.

Gestion de l'analyse : mesures et détections possibles grâce à des sondes et capteurs de température de l'eau (T°) ou de l'air, du pH, du redox, du chlore libre (Cl2 libre), du chlore total (Cl2 total), de la conductivité, de la salinité, capteur de débit, de pression, de niveau d'eau, de niveau bas de désinfectant ou de pH, compteur d'eau.

Gestion du système de filtration : types de pompes contrôlables (pompe monovitesse, pompe multivitesse ou pompe à vitesse variable VS) en mode automatique (thermorégulation ou contact volet), horloge (selon plage horaire), manuel, boost ou en fonction du besoin grâce au pilotage de la vitesse des pompes VS. Possibilité également de gestion d'une ou plusieurs vannes automatiques pour le contre-lavage, le niveau d'eau (remplissage ou vidange) ou le débordement ainsi que la détection de fuite.



Gestion de la régulation : types d'équipements de désinfection contrôlables : pH, chlore liquide, électrolyseur, oxygène actif, brome, réacteur UV, ionisation (Cu/Ag), rémanence, floculant..., avec thermorégulation ou régulation selon potentiel redox, conductivité/salinité...

Gestion de la température de l'eau : types de chauffages contrôlables : réchauffeur, chaudière, chauffage solaire et PAC. Gestion en mode on/off, manuel ou automatique avec capteur de température pour gérer la température du bassin : chauffage ou refroidissement.

Gestion de l'éclairage : contrôle de l'éclairage monochrome et/ou multicolore en mode on/off ou programmable pour créer des ambiances lumineuses. Avec ou sans télécommande.



Gestion du volet : détection de la position du volet pour adaptation du traitement, de la durée quotidienne de filtration, du chauffage, de l'éclairage, du robot..., et possibilité de contrôle de l'ouverture et de la fermeture (fonction disponible uniquement hors de France).

Gestion du robot : contrôle du surpresseur pour les robots à pression, déclenchement de la pompe pour les robots hydrauliques ou démarrage du robot électrique.



WARMPAC - EZPOOL

EZ 1 + EZ 2

Deux appareils pour la gestion complète et à distance d'une piscine.

AUTOMATISATION
CONNECTÉE



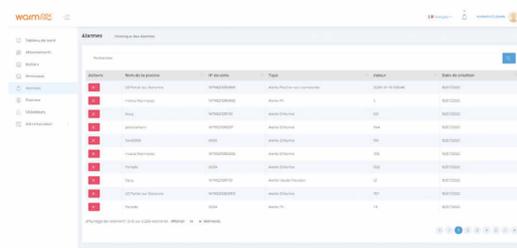
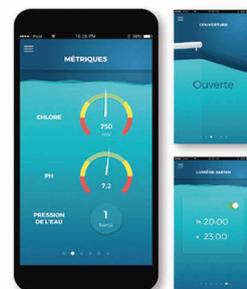
Présentation	EZ1 est un coffret indépendant et communiquant connecté au tableau électrique. Couplé à l'EZ2, ils simplifient la gestion de la piscine (information en temps réel, interaction avec la pompe...) et optimisent le fonctionnement et l'utilisation d'une piscine ou d'un parc.
Nombre de fonctions	6 + 1 en option
Analyse	T° air, T° eau, débit, Cl2 libre, pH, pression, détecteur de niveau bas
Filtration	Monovitesse, VS, vanne, niveau d'eau
Régulation	pH, électrolyseur ou chlore liquide
Chaud / Froid	PAC
Éclairage	Monochrome
Volet	Détection de la position
Robot	Surpresseur et électrique
Autre	Lumière du jardin, nage à contre-courant ou fontaine
Chambre d'analyse	En option avec EZ2
Interface de l'appareil	Application ou web
Modularité / évolutivité	- EZ2 - Chambre d'analyse
Mise à jour	À distance

Gestion à distance :

À distance avec application et plateforme web EZPool.

Gestion de parc :

EZPool : Suivi en temps réel avec alertes périodiques & ponctuelles pour optimiser à distance le fonctionnement des piscines des clients et ses interventions d'entretien tout en étant prescripteur de nouveaux services de consommables auprès de ses clients. Plusieurs niveaux de gestion : (administrateur / tête de réseaux / magasins / clients).





Affichage des alertes - Bayrol Pool Access

3 conditions réunies, la gestion de parc prend une toute autre ampleur.

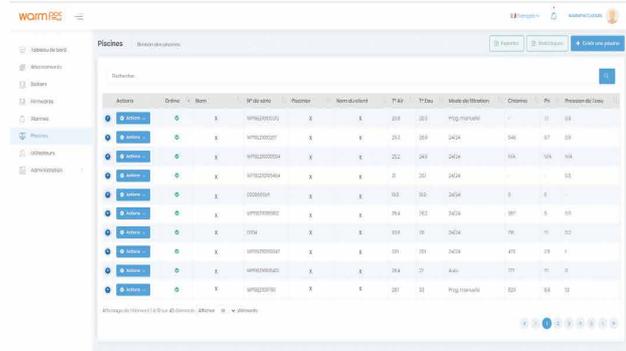
Les avantages

1. Une vision globale et en temps réel de l'ensemble de votre parc qui permet d'identifier les problèmes de chaque bassin.
2. Une vision précise de l'état de chaque piscine : qualité de l'eau, état de fonctionnement de chaque équipement connecté, niveau d'eau et de produits...
3. La possibilité de **prioriser et de planifier** les interventions de vos techniciens et d'optimiser leurs tournées en fonction du niveau d'urgence identifié.
4. La possibilité de **gérer un nombre de bassins plus important avec le même nombre de techniciens**. Donc moins de problèmes de recrutement.
5. Des coûts moindres, de la marge en plus : moins de déplacements mais des interventions plus ciblées avec les bons produits dans le camion.

6. Tous les avantages en termes de **revenus récurrents et complémentaires** mais multipliés (augmentation de la marge à chaque nouveau client) avec d'importantes **économies d'échelle** (volume de commande de produits, nombre de véhicules...).

7. Et de la **satisfaction client** ! Plus de temps perdu entre l'identification d'un problème et sa résolution. Entre l'affichage d'une alerte sur l'écran d'un ordinateur ou sa réception sur le téléphone ou la tablette d'un technicien, le contrôle des paramètres de l'eau et du fonctionnement des équipements et enfin le déclenchement d'une opération, quelques minutes seulement se seront peut-être écoulées et le problème résolu en place de s'amplifier. Et s'il ne peut être solutionné à distance, une

intervention pourra être facilement programmée dans un court délai, le technicien ayant plus de temps pour se déplacer.



Visualisation des paramètres d'un parc de piscines - EZPool (Warmpac)

« En rénovation, on fait basculer toutes les filtrations »

Grégory Metral - M2GP AMÉNAGEMENTS (73)

4 personnes

Piscinier-paysagiste depuis 2006, c'est parce que ses clients disaient que l'entretien était compliqué et prenait du temps que Grégory Metral s'est vite intéressé à la domotique et à la chimie de l'eau. Aujourd'hui, il gère à distance une trentaine de piscines connectées et garantit à ses clients 1 minute 30 d'entretien par semaine. Pour lui « l'automatisme est tellement simple d'utilisation et se débrouille tellement bien tout seul que les clients oublient presque leur piscine ». 90 % de ses opérations de maintenance sont gérées à distance.

Il ne facture pas le service, qui ne lui prend pas de temps mais uniquement les interventions avec déplacement, à condition que le client prenne bien les produits chez lui.

Sa rentabilité ? Il la trouve dans la fidélisation et la recommandation client.

« **Quasiment 100 % des clients équipés aujourd'hui** »

Pierre Peyrard - Renai'sens Piscines & Spas (34)

7 salariés dont 1 technicien dédié

Depuis 2003, l'entreprise de Pierre Peyrard a construit plus de 1.000 bassins sur mesure. Pour lui, l'automatisation est dans l'air du temps. Aujourd'hui, il équipe quasiment tous ses clients d'un système d'automatisation qu'il fait évoluer en rajoutant des options dans le temps pour étaler leur investissement.

Il leur propose un seul contrat d'entretien annuel, « facile à expliquer et à argumenter » avec une visite par an qui permet à son technicien d'étalonner les sondes des appareils, de nettoyer les injecteurs, de changer les produits, ce qui lui permet de prévenir les défauts de fonctionnement. Un technicien qui travaille à 100 % sur l'entretien de son parc d'une centaine de piscines.

Sa rentabilité ? Il la trouve dans « la marge sur l'appareil, les contrats d'entretien annualisés et l'augmentation du parc qui augmente aussi la rémanence économique ».

1. Confort et tranquillité : le client veut une piscine propre pour pouvoir se baigner quand il le veut. Ce qui compte avant tout, c'est de pouvoir profiter de tous les avantages de sa piscine sans ses inconvénients.

2. Sécurité : il souhaite une eau saine et sans danger pour sa famille et l'environnement avec une utilisation raisonnée de produits chimiques, des consommations en eau et en énergie maîtrisées.

3. Simplicité et facilité d'utilisation : il espère que les équipements vendus vont bien fonctionner, qu'ils seront simples à utiliser, entretenir, régler ou dépanner.

4. Disponibilité et réactivité : il attend de vos techniciens des réponses à ses questions, des solutions et une résolution rapide des problèmes de sa piscine.

5. Conseil et formation : il a besoin que vous le coachiez et l'accompagniez au quotidien.

La gestion à distance de sa piscine ne serait-elle pas la solution ?

Remerciements à Omar Saaïd (Klereo) et Lane Hoy (Poolcop)

warmPOOL
The professional pool heater



Le site Warmpool fait peau neuve !



design moderne



compatible sur tous les appareils
(PC, tablette, mobile)



site Web sécurisé

ESPACE PRO

pour nos clients et partenaires



réalisation de bilan thermique personnalisé



création et suivi de tickets SAV



affichage des produits distribués

NEW

Nouveauté sur www.warmpool.fr

Choisissez votre PAC

aide à l'utilisateur pour trouver la machine la plus adaptée aux caractéristiques de la piscine, de l'environnement et des besoins



À VOS PAC, PRÊTS, CHAUFFEZ !

warmPOOL



The professional pool heater