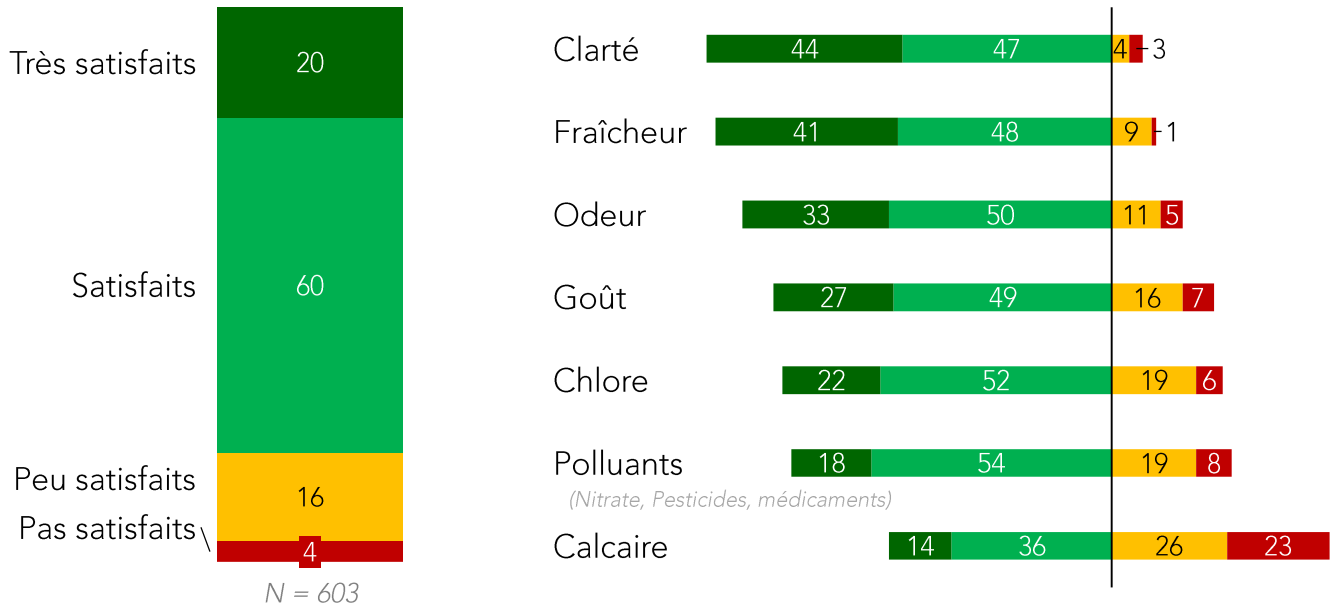


## PERCEPTION POSITIVE DE L'EAU DOMESTIQUE

4 sur 5 propriétaires français de maison individuelle sont satisfaits par leur eau domestique, notamment grâce à sa clarté, fraîcheur et absence d'odeur. Le calcaire reste un problème majeur pour 50% d'entre eux.



## PÉNÉTRATION LIMITÉE DES ÉQUIPEMENTS DE TRAITEMENT DE L'EAU DOMESTIQUE

Seul 1 sur 4 propriétaire est équipé d'un système de traitement, l'adoucisseur étant LE système privilégié. Cependant, 36% préfèrent consommer de l'eau en bouteille, pour un budget mensuel de 24 €.

Equipés d'un système de traitement à domicile



Consommateurs d'eau en bouteille uniquement



*"On ne communique pas, c'est nous en tant que particulier qui devons aller chercher des informations pour ce genre de produits"*



Budget mensuel moyen pour l'achat d'eau en bouteille

\*Focus sur les adoucisseurs et les filtres

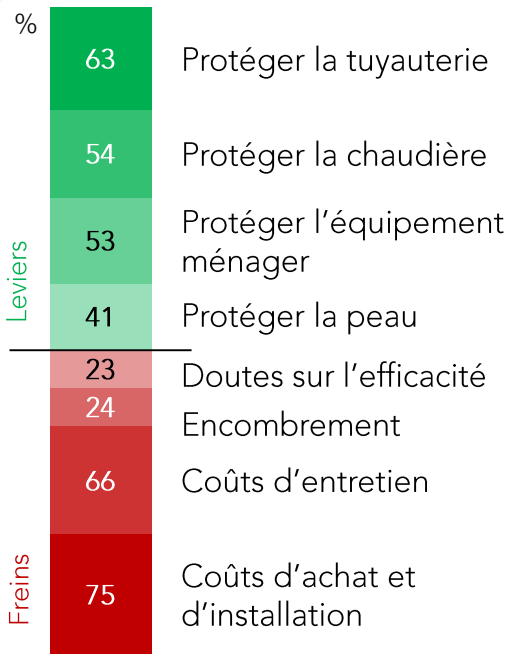
## FREINS ET MOTIVATIONS D'ACHAT D'EQUIPEMENT DE TRAITEMENT D'EAU A DOMICILE

Un adoucisseur pour protéger l'ensemble de la maison  
 Un filtre pour améliorer la qualité de boisson.  
 Le coût restant le frein principal.



### Adoucisseurs

N = 604



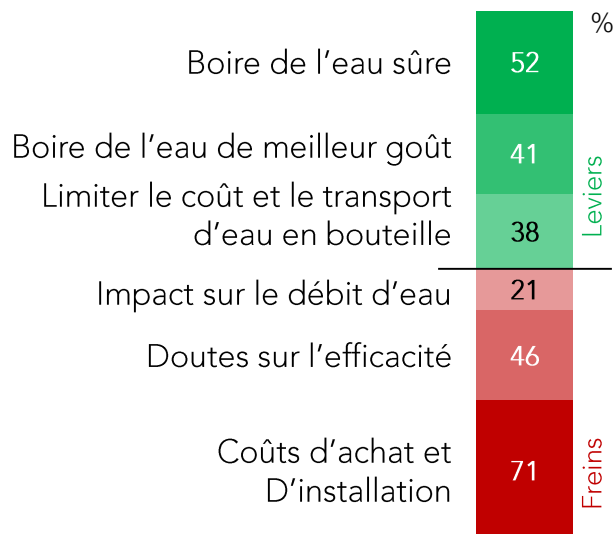
*"On a eu des problèmes avec la machine à laver, elle était pleine de tartre. On a été obligé de mettre un adoucisseur à cause de ça"*

*"Je sais que ça coûte très cher. Juste pour l'équipement après pour l'installation à chaque fois on double le prix."*

### Filtres



N = 604



*"Le filtre sous l'évier, je pense que c'est moins contraignant. Plus facile à installer, moins cher et pas besoin de quelqu'un qui vienne chaque année pour vérifier et ça prend moins de place"*

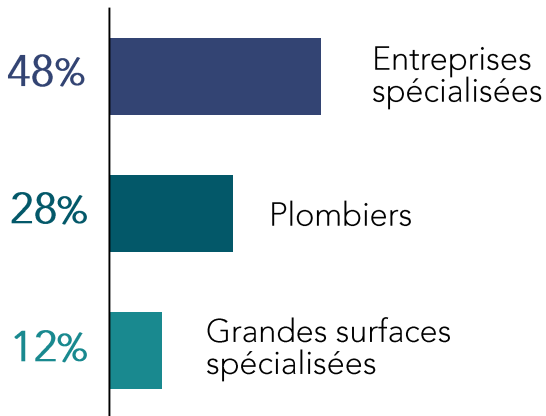
*"j'avais des amis qui avaient fait installer ça mais ils trouvaient que ce n'était pas efficace et finalement ils trouvaient qu'un adoucisseur qui desservait toute la maison c'était beaucoup mieux."*

## RÉSEAUX DE VENTE PRIVILÉGIÉS PAR LE CONSOMMATEUR

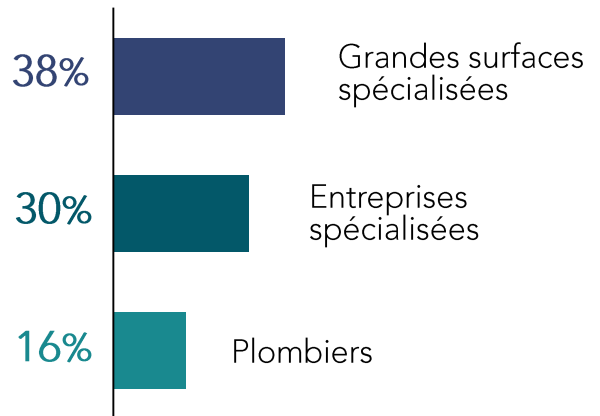
Les entreprises spécialisées restent le canal d'acquisition dominant même si les plombiers et les grandes surfaces spécialisées gagnent des parts de marché.



### Adoucisseurs



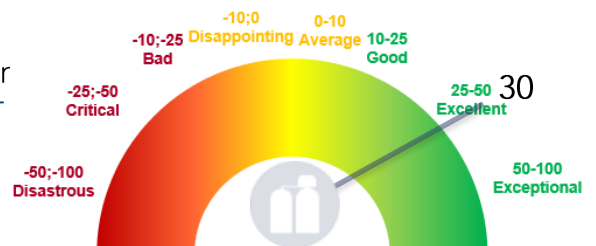
### Filtres



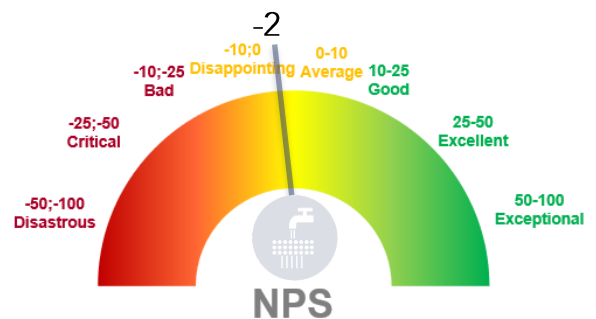
## SATISFACTION AVEC SON SYSTÈME DE TRAITEMENT

La quasi-totalité des propriétaires sont prêts à réitérer cet investissement, en particulier pour les adoucisseurs, caractérisés par un 'Excellent' Net Promoter Score.

### Probabilité de réinvestissement dans un adoucisseur



### Probabilité de réinvestissement dans un filtre



NPS = % promoteurs - % detracteurs

## DESCRIPTION DE L'ANALYSE

Amane Advisors et QualiQuanti ont collaboré à la réalisation d'une analyse qualitative et quantitative du marché français de l'eau domestique et de ses solutions de traitement:

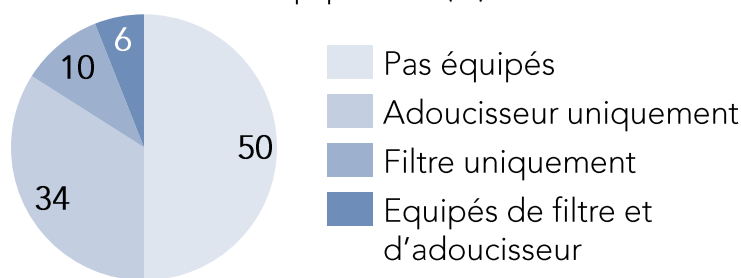


Questionnaire auprès de 604 propriétaires de maison individuelle

### Méthodologie:

Questionnaire en ligne de 63 questions, majoritairement fermées (QCM, réponses multiples).

Répartition de l'échantillon en fonction de leur équipement (%)



10 entretiens auprès de particuliers et professionnels de l'industrie

### Méthodologie:

Entretien téléphonique semi-directif d'une heure

## A PROPOS D'AMANE ADVISORS

Vous aider à naviguer le marché de l'eau est la raison d'être de notre cabinet depuis plus de 10 ans

- Amene Advisors est un cabinet de conseil expert de l'industrie de l'eau avec des services incluant stratégie, intelligence de marché, commercialisation, Fusion-Acquisition, conseil en PPP et digital.
- Concernant l'intelligence de marché, nous transformons vos données sur l'industrie de l'eau en réelle valeur ajoutée, vous offrant un avantage compétitif sur le marché.



Thierry Noel, Fondateur  
 tnoel@amaneadvisors.com  
 +33 6 15 72 87 19  
 Paris